

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ**  
**УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО»**

**БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**  
**В ПРАВОВІЙ, СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ**

*Монографія*

За редакцією доктора економічних наук,  
професора *Л. С. Шевченко*

Харків  
2013

*Рекомендовано до депонування в Державній науково-технічній бібліотеці України вченою радою Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 1 від 6 вересня 2013 р.)*

**Рецензент:**

**Є. М. Воробйов** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

**Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі :** монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Харків : НУ «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого», 2013. – 850 с.

Монографію присвячено дослідженню безпеки людського розвитку в правовій соціальній державі. Проаналізовано економічну природу, чинники, закономірності формування та протиріччя соціальної держави. Визначено людський розвиток як стратегічну мету соціальної держави. Охарактеризовано безпеку людського розвитку в системі категорій національної безпеки. Виявлено джерела загроз і ризиків людського розвитку в Україні у сферах охорони здоров'я, вищої освіти, формування доходів. Обґрунтовано вплив на безпеку людського розвитку соціальної диференціації суспільства, системи соціального захисту і страхування, безпеки інтеграції знань, глобальних соціально-економічних проблем. Розкрито правове середовище безпечного людського розвитку.

Для викладачів, науковців, фахівців у галузі управління соціально-економічними процесами, студентів економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, усіх, хто цікавиться сучасними проблемами людського розвитку та теорії соціально-економічної безпеки.

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b> .....	9
<b>Автори монографії</b> .....	17
<b>ЧАСТИНА 1. СОЦІАЛЬНА ДЕРЖАВА ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ</b> .....	
	19
<b>Розділ 1. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ</b> .....	
	19
1.1. Соціальна держава: сутність, чинники формування .....	19
1.2. Економічні протиріччя соціальної держави .....	26
1.3. Розбудова соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному та формальному статусі.....	37
1.4. Економічні моделі соціальної держави та можливості їх реалізації в Україні .....	45
<b>Розділ 2. СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК УМОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ</b> .....	
	63
2.1. Соціальні інновації: сутність, види, інституційні чинники .....	63
2.2. Соціально-інноваційний потенціал суспільства і проблеми його реалізації в Україні.....	75
2.3. Напрями та особливості соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів в Україні.....	87
2.4. Підприємництво як економічний ресурс суспільства та соціальної модернізації.....	99
2.5. Соціальне підприємництво та його роль у забезпеченні	

людського розвитку.....	118
<b>Розділ 3. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ.....</b>	<b>134</b>
3.1. Національні інтереси України і людський розвиток.....	134
3.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки.....	150
3.3. Безпека людського розвитку і економічна безпека особи.....	156
3.4. Стратегія та механізми убезпечення людського розвитку.....	166
<b>ЧАСТИНА ІІ. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ...186</b>	
<b>Розділ 4. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я .....</b>	<b>186</b>
4.1. Світовий досвід правової, соціальної держави та розвитку охорони здоров'я.....	186
4.2. Глобальні та інтеграційні процеси в розвитку охорони здоров'я... 194	
4.3. «Недосконаlostі» держави в охороні здоров'я та її альтернативи.....	204
4.4. Переваги і витрати розвитку соціального обов'язкового медичного страхування.....	213
4.5. Шляхи підвищення безпеки людського розвитку в охороні здоров'я в Україні.....	218
<b>Розділ 5. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....</b>	<b>229</b>
5.1. Соціальна держава: реалізація концепції безпеки людського розвитку в освітній сфері.....	229

5.2. Комерціалізація освіти: проблема економічної доступності вищої освіти в Україні.....	240
5.3. Транспрофесіоналізація вищої освіти: виклики «третьої професійної революції».....	247
5.4. Інноваційне підприємництво у сфері вищої професійної освіти: подолання інституціональних бар'єрів розвитку.....	255
5.5. Транснаціоналізація вищої освіти: ризики і загрози глобального освітнього простору.....	271
5.6. Репутаційні ризики розвитку університетської освіти.....	280

<b>Розділ 6. РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ОСНОВИ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....</b>	<b>295</b>
6.1. Система формування доходів та її еволюція. Соціально-ринкова система формування доходів .....	295
6.2. Умови людського розвитку та його безпека за різних систем формування доходів .....	315
6.3. Головні напрями реформування системи формування доходів в Україні.....	334

<b>Розділ 7. СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЕЗПЕЦІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....</b>	<b>349</b>
7.1. Критерії, джерела та оптимальні межі соціальної нерівності. Системи соціальної стратифікації суспільства.....	349
7.2. Економічні чинники соціальної мобільності та формування класової структури сучасного українського суспільства.....	361
7.3. Методологічні підходи до оцінки бідності та соціальної нерівності.....	373
7.4. Соціальна нерівність і бідність в Україні та їх вплив на безпеку	

людського розвитку.....	382
7.5. Складові соціальної політики в сфері розв’язання проблем бідності та соціальної нерівності в Україні.....	401

**Розділ 8. ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІНА ФОРМ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ІНВЕРСІЙНОМУ ТИПІ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....**

8.1. Страхування як соціальний інститут.....	407
8.2. Становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні.....	426
8.3. Зміна форм соціалізації за умов формування інверсійного типу страхового ринку.....	446
8.4. Структуризація страхового ринку у правовій, соціальній державі в умовах глобалізації.....	470
8.5. Безпека страхового ринку як вимога глобалізації.....	508

**Розділ 9. ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ БЕЗПЕЧНОГО**

**ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ) .....**

9.1. Сутність та основні компоненти правового середовища людського розвитку .....	537
9.2. Право як міра поєднання свободи та рівності: історико-економічний підхід.....	546
9.3. Концептуальні основи правової (юридичної) безпеки та її загрози...553	
9.4. Права власності та їх специфікація – основа економічного і правового порядку .....	561
9.5. Договірні відносини в суспільстві як основа верховенства права ....577	
9.6. Місце приватизації в процесі становлення інституційно-правового середовища .....	591
9.7. Інституційно-правові проблеми трансформаційного періоду	

та розвитку правового середовища в Україні ..... 602

## **ЧАСТИНА III. ІНТЕГРАЦІЯ ЗНАНЬ І УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....613**

### **Розділ 10. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК, ЗАСНОВАНИЙ НА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ.....613**

10.1. Соціальні параметри економіки знань.....613

10.2. Знаннєві ресурси людського розвитку. Інтеграція знань і  
накопичення людського потенціалу.....624

10.3. Національна інноваційна система як інтегратор знань..... 633

10.4. Знаннєінтеграційна природа фірми як інтелектуальної організації 643

10.5. Інтелектуальні послуги і інтеграція знань..... 651

### **Розділ 11. БЕЗПЕКА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ ЯК ФАКТОР УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ .....660**

11.1. Безпека інтеграції знань та забезпечення людського розвитку..... 660

11.2. Інформаційна безпека як складова знаннєінтеграційної безпеки... 670

11.3. Управління знаннями: місце та роль в системі забезпечення  
інтеграції знань..... 677

## **ЧАСТИНА IV. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....686**

### **Розділ 12. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ... 686**

12.1. Економічна глобалізація. Безпека людського розвитку в  
умовах поглиблення глобалізаційного процесу..... 686

12.2. Вплив економічної глобалізації на забезпечення соціальних  
прав людини в країнах ЄС ..... 714

12.3. Зовнішньоекономічні умови забезпечення основоположних соціальних прав громадян України .....	725
--	-----

**Розділ 13. ГЛОБАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БЕЗПЕКУ**

<b>ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>736</b>
--	------------

13.1. Глобальна проблема бідності. Подолання бідності в Україні.....	736
--	-----

13.2. Глобальна продовольча проблема. Продовольча безпека в Україні.....	746
--	-----

<b>Література.....</b>	<b>770</b>
------------------------	------------



## Передмова

Концепція людського розвитку (розвитку людського потенціалу) набула особливого поширення в останнє десятиріччя ХХ ст. Ідеться про загальноцивілізаційний процес зростання людських можливостей за певного ступеня свободи життєвого вибору. Концепція зосереджує увагу на реалізації трьох ключових цілей (можливостей) для людини: прожити максимально довге і здорове життя; набути знання, необхідні для активної і бажаної діяльності; мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя у межах людських доходів і споживання. Лише на такій трикомпонентній базі виникають політичні і соціальні свободи, гарантії захисту людських прав. Людський розвиток є метою і критерієм розвитку суспільства. Однак багато аспектів людського розвитку залишаються не дослідженими. Особливого наукового і практичного значення набуває розроблення *економічної теорії безпеки людського розвитку в правовій, соціальній державі*.

Проблема забезпечення людського розвитку протягом останніх років є об'єктом дослідження викладачів кафедри економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». До основних наукових здобутків науковців слід віднести насамперед опубліковані монографії:

«Економічна безпека держави: сутність та напрями формування» : моногр. / за ред. Л. С. Шевченко. - Харків : Право, 2009. – 312 с.

Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : моногр. – Харків: Право, 2009. – 280 с.

Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2010. – 448 с.

Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Харків : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с. // Депоновано в ДНТБ України: ДР № 12-Ук2012 від 23.04.2012 р.

Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 3.

Дана монографія продовжує дослідження проблеми. Автори вважають, що як економічна категорія *безпека людського розвитку* означає певну сукупність відносин і пов'язаних із ними заходів, за допомогою яких досягається збалансованість і необхідний рівень задоволеності життєво важливих соціальних потреб та інтересів людини, суспільства і держави; правова та інституційна захищеність усіх сфер життєдіяльності людини від внутрішніх і зовнішніх небезпек і загроз (небезпечних діянь), що роблять неможливим стабільний розвиток людського потенціалу країни

Діагностування безпеки людського розвитку в Україні засвідчило, що її рівень є вкрай низьким. Окремі діяння призводять до погіршення соціально-економічного стану людини аж до критичного рівня. Нагально необхідним є розроблення дієвих механізмів реалізації прав і свобод людини, створення спеціального правового, а точніше, конституційного середовища, покликаного не тільки засновувати, а й забезпечувати пряму дію механізмів регулювання соціально-економічного розвитку людського потенціалу та всієї економіки.

Монографія складається з 13 розділів.

У розділі 1 здійснено аналіз *економічних передумов становлення соціальної держави*. Узагальнено економічні протиріччя, що виникають при розбудові соціальної держави, визначено особливості їх реалізації в Україні та обґрунтовано економіко-правові заходи щодо їх подолання. Виявлено та розкрито економічну природу розбіжностей у формальному та фактичному статусі проголошеної в Україні соціальної держави. Доведено, що інституціональні умови реалізації усіх базових моделей соціальної держави в Україні виявляються недостатніми, основними причинами чого є: спотворений характер відносин власності та викликаний ним дисбаланс економічної влади між найманою працею і капіталом, який унеможлиблює використання державної влади для забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав.

У розділі 2 досліджено *соціально-інноваційну діяльність економічних суб'єктів як умову людського розвитку*, обґрунтовано пріоритетне значення соціальних інновацій в убезпеченні життєдіяльності суспільства. Проаналізовано інституційні обмеження соціальних інновацій в Україні та їх вплив на людський розвиток. Виявлено фактори, що впливають на формування та реалізацію соціально-економічного потенціалу українського суспільства, який характеризує якість людського розвитку. Доведено, що умовою забезпечення людського розвитку є соціально-інноваційна діяльність різних верств населення, причому не тільки і не стільки правлячої еліти, але й представників масових суспільних груп; охарактеризовано основні напрями такої діяльності. Здійснено аналіз підприємництва як економічного ресурсу суспільства та соціальної модернізації. Розглянуто економічні, політичні, юридичні та психологічні передумови підприємництва як провідного типу господарської діяльності в ринковій економіці. Проблему розвитку підприємництва як економічного ресурсу суспільства досліджено у взаємозв'язку з виявленням суті й

конкретних форм прояву економічної свободи. Особливу увагу приділено соціальному підприємництву, яке, на думку авторів, має потужний потенціал щодо вирішення проблем людського розвитку в Україні.

У розділі 3 проаналізовано *передумови, стан та перспективи безпеки людського розвитку в соціальній державі*. Визначено місце безпеки людського розвитку в системі категорій національної безпеки, її структуру, цілі та завдання. Виявлено зв'язок людського розвитку з національними державними інтересами, запропоновано їх класифікацію, обґрунтовано життєво важливі національні інтереси України на сучасному етапі розбудови соціальної держави. Окремо проаналізовано економічні права людини і громадянина як центральні елементи об'єкту національної безпеки держави. Сформульовано пріоритетні напрями державної політики з питань національної безпеки для безперешкодного використання людиною економічних прав і свобод. Проведено аналіз основних засад і базових принципів захисту життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави, розглянуто їх місце в стратегії і механізмі забезпечення безпеки людського розвитку.

У розділі 4 розглянуто *умови людського розвитку в охороні здоров'я*: рівний доступ громадян до медичних послуг та висока їх якість і конкурентоздатність, ефективне функціонування профілактичної медицини. Проаналізовано досвід розвинених країн у соціалізації медицини, переваги та «провали» держави й альтернативи бюджетної медицини, особливо соціального обов'язкового медичного страхування. Виявлено виклики і загрози людському розвитку в охороні здоров'я, пов'язані з глобалізацією, хижою діяльністю фармацевтичних ТНК, еміграцією медичних кадрів, поширенням тіньової економіки. Проаналізовано зміст та основні проблеми сучасної реформи в охороні здоров'я України.

У розділі 5 здійснено аналіз *безпеки людського розвитку у сфері вищої освіти*. Завданнями соціальної держави стосовно реалізації концепції безпеки людського розвитку у сфері освіти є: 1) удосконалення освітнього права для врегулювання освітніх відносин; 2) забезпечення освітньої безпеки суспільства, що передбачає реалізацію права людини на здобуття загальної та професійної освіти в державному або приватному ВНЗ відповідно до індивідуальних здібностей та потреб суспільства (ринку праці), яка б дала можливість працевлаштуватися та одержувати гідну оплату праці, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз. Авторами проаналізовано виклики і загрози людському розвитку, пов'язані з новітніми тенденціями розвитку вищої освіти, – її комерціалізацією, суперечностями між професіоналізацією і транспрофесіоналізацією, низьким рівнем інноваційного підприємництва у ВНЗ, транснаціоналізацією освіти, зниженням суспільної репутації окремих ВНЗ та ін.

У розділі 6 висвітлено процеси *розбудови в Україні соціально-ринкової системи формування доходів*, що розглядається як базова умова убезпечення людського розвитку. Розкрито поняття системи формування доходів. Охарактеризовано шість її основних типів: колективну, приватну, управлінську, капіталістичну, соціально-ринкову та соціальну, а також українську систему формування доходів. Розглянуто стан умов людського розвитку та його безпеки в різних системах формування доходів. Особливу увагу приділено умовам, загрозам та безпеці людського розвитку на базі сучасного стану системи формування доходів в Україні. Викладено основні етапи та заходи, необхідні для послідовного реформування української системи формування доходів у напрямі притаманної розвиненим країнам соціально-ринкової системи формування доходів.

У розділі 7 визначено *основні критерії та джерела, а також*

*оптимальні межі соціальної нерівності.* Розкрито закономірності формування соціальної структури в умовах становлення і розвитку індустріального та постіндустріального суспільств. Виявлено особливості та обґрунтовано історичні передумови формування сучасної соціальної структури українського суспільства. Проведено порівняльний аналіз методологічних підходів до кількісної оцінки соціальної нерівності та бідності. Здійснено оцінку соціальної нерівності та бідності в Україні, виявлено суспільні групи, для яких проблема бідності є особливо гострою. Досліджено соціальну нерівність та бідність як джерело загроз безпеці людського розвитку в Україні та як перешкоду її подальшому соціально-економічному розвитку. Обґрунтовано причини становища, що склалося, запропоновано основні напрями активної та пасивної соціальної політики, спрямованої на подолання бідності та надмірної соціальної нерівності в Україні.

У розділі 8 здійснено аналіз *передумов формування та змін форм соціалізації в інверсійному типі страхового ринку в умовах глобалізації.* Проаналізовано страхування як соціальний інститут, розкрито передумови становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні, виявлено фактори та напрями зміни форм соціалізації за умов формування інверсійного типу страхового ринку. Визначено, що країни, у яких відбуваються соціально-політичні перетворення, поступово відмовляються від непосильних соціальних гарантій системи соціального забезпечення. Важливу роль у виборі методу відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є: запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців; уведення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанту формування системи

соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок. Визначено структурування страхового ринку у правовій, соціальній державі в умовах глобалізації, яка відбивається на напрямках забезпечення страхового ринку, як вимогу глобалізації.

У розділі 9 досліджуються *зміст та сутність правового середовища безпечної людського розвитку*. Доведено, що базові економічні умови правової безпеки людини будуються на верховенстві права. Це передбачає рівне право для всіх, підпорядкування влади та законів праву, захист особистості, її гідності, абсолютний характер права власності, його універсальний та ефективний захист, що забезпечується незалежним правосуддям, реалізацією юридичних прав та обов'язків в обсягах та способами, що підтримують соціальний порядок, права та свободи людини та громадянина. Верховенство права реалізується через договірні відносини та здійснюється в сфері встановлення, реалізації та захисту прав власності. Правове середовище формується в межах певного інституційного поля, аномічний розвиток якого стримує та гальмує людський розвиток. Суттєвий історичний акцент на формування правового середовища був зроблений процесом приватизації, яка сформувала певні негативні риси, що ускладнюють сучасний розвиток країни.

У розділі 10 розкрито *взаємозв'язок людського розвитку і інтеграції знань в умовах інформаційного суспільства*. Обґрунтовано соціальні параметри економіки знань: домінування у структурі економічно активного населення працівників і підприємців, діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, передаванням і використанням знань; зростання ролі людського капіталу, інтелектуальної власності як чинників соціально-економічного розвитку; трансформації у соціальній політиці держави та ін. Охарактеризовано знаннєві ресурси людського розвитку, розкрито роль інтеграції знань у накопиченні людського

потенціалу. Визначено головні функції інституціональних інтеграторів знань – національної інноваційної системи, інноваційної фірми, інтелектуальних послуг та охарактеризовано їх роль у забезпеченні людського розвитку.

У розділі 11 схарактеризовано *місце та роль інтелектуальної безпеки в забезпеченні людського розвитку в умовах економіки знань*. Визначено об'єкти безпеки інтеграції знань та її головні складові: безпеку інтелектуальних трудових ресурсів, нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, безпеку ланцюжка знань та кібербезпеку. Розкрито зміст, об'єкти, пріоритети інформаційної безпеки та її головні складові: інформаційне забезпечення, безпеку інформації, безпеку інформаційних технологій. Систематизовано загрози інформаційній безпеці, обґрунтовано напрями та заходи їх подолання. Сформульовано зміст освітньої безпеки, її мету, суб'єкти, об'єкти, фактори загроз. Розкрито місце та роль управління знаннями у забезпеченні інтелектуальної безпеки.

У розділі 12 розглядається *сутність і наслідки економічної глобалізації, аналізуються тенденції її розвитку*. Досліджуються вплив глобалізації на соціальні процеси в різних країнах світу і роль міжнародних організацій у вирівнюванні соціальної асиметрії світової економіки. Особлива увага приділяється сучасній світовій фінансово-економічній кризі як прояву суперечності між соціальним та економічним аспектами світового відтворювального процесу, що створює загрози безпеці людського розвитку в умовах поглиблення глобалізаційного процесу. Досліджується проблема адаптації європейської соціальної моделі до викликів глобалізації. Аналізується вплив зовнішньоекономічних зв'язків України на забезпечення основоположних соціальних прав її громадян.



У розділі 13 досліджено *глобальні соціально-економічні проблеми та їх вплив на безпеку людського розвитку в Україні*. Виявлено загрози продовольчій безпеці людського розвитку, які виникають під час реформування інституту земельної власності та трансформації на цій основі господарських відносин. Розкрито механізм впливу загроз на продовольче забезпечення, оцінено пов'язані з ними ризики та збитки, обґрунтовано заходи щодо їх пом'якшення.

Автори сподіваються, що запропонували системний погляд на проблему економічної безпеки людського розвитку в правовій, соціальній державі, і запрошують наукову спільноту до конструктивної дискусії щодо поставлених у монографії питань.

Книга буде корисною викладачам, науковцям, фахівцям у галузі управління соціально-економічними процесами, студентам економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, усім, хто цікавиться сучасними проблемами людського розвитку та теорії соціальної безпеки.

### **Автори монографії**

**Л. С. Шевченко**, доктор економічних наук, професор (керівник авторського колективу) – передмова; розділ 5;

**О. А. Гриценко**, доктор економічних наук, професор – розділ 9;

**Т. М. Камінська**, доктор економічних наук, професор – розділ 4;

**С. М. Макуха**, доктор економічних наук, професор – розділи 12, 13 (підрозділ 13.1);

**О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор – розділи 10, 11;

**Л. В. Нечипорук**, доктор економічних наук, професор – розділ 8;

**К. Г. Губін**, кандидат економічних наук, доцент – розділ 6;

**Г. Ю. Дарнопих**, кандидат економічних наук, доцент – розділи 2 (підрозділ 2.4), 3;

**О. В. Овсієнко**, кандидат економічних наук, доцент – розділи 1, 13 (підрозділ 13.2);

**О. О. Чуприна**, кандидат економічних наук, доцент – розділ 7;

**О. О. Набатова**, кандидат економічних наук, асистент – розділ 2 (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 2.5).

# ЧАСТИНА 1. СОЦІАЛЬНА ДЕРЖАВА ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

## Розділ 1. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

### 1.1. Соціальна держава: сутність, чинники формування

Перша теоретична концепція соціальної держави з'являється у науковому обігу в середині XIX ст. у працях Лоренца фон Штейна. Йому ж належить і «класичне» визначення соціальної держави [1, с. 73-74]. Хоча деякі автори (В. Г. Постніков [2]) вважають, що тлумачення соціальної держави вперше дав Р. фон Моль у роботі «Наука поліції з засад юридичної держави». Соціальна держава за Штейном «зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх різних суспільних класів, для окремої особистості, яка самовизначається, завдяки своїй владі. Вона має сприяти економічному та суспільному прогресу усіх його громадян, адже, у кінцевому підсумку, розвиток одного є умовою розвитку іншого, і саме у цьому сенсі йдеться про соціальну державу» (цитуються по [3, с. 82]).

Звісно, ідея соціальної держави, висунута Л. фон Штейном, не була абсолютно новою. В античній філософії, теоріях Т. Гоббса, Дж. Локка та інших уже здійснювалися спроби відшукати ідеальний державний устрій, який би забезпечував загальне благо для всіх громадян. Але розвиненого вигляду ця ідея починає набувати лише у 30-40 рр. XIX ст.

Поняття «соціальна держава» не має однозначного тлумачення. Так, Б. А. Кістяковський фактично ототожнює соціально справедливу та соціалістичну державу. На його думку, головна мета соціально справедливої держави – «замінити анархію, пануючу в суспільному

капіталістичному виробництві, організованістю виробництва, яка буде здійснена разом із встановленням справедливих соціальних відносин» [4, с. 482-483]. С. В. Калашніков підкреслює тісний зв'язок соціальної держави з соціалістичною ідеологією, вбачаючи у соціальній державі реалізацію соціалістичної ідеї [5, с. 65]. Схожа точка зору висловлюється і в працях С. Алексєєва, який визначає соціальну державу як «сором'язливий аналог соціалістичної держави» [6, с. 793-795].

Л. Н. Кочеткова, навпаки, наполягає на нетотожності «соціальної» і «соціалістичної» держави [7]. Основні розбіжності між цими поняттями, на її думку, полягають у такому. По-перше, соціальна держава спрямована на збереження існуючої класової структури, хоча і використовується як засіб пом'якшення гостроти класових протиріч, тоді як соціалістична держава орієнтується на розбудову безкласового суспільства. По-друге, соціальна держава спрямована на урівноваження праці і капіталу, на відміну від соціалістичної, де і капітал, і праця перебувають в повній залежності від держави. По-третє, соціальна держава завжди демократична та гарантує громадянські права, які дають можливість добиватися виконання взятих на себе державою зобов'язань. А в соціалістичній державі стверджується пріоритет трудових, суспільних, політичних та інших колективів. По-четверте, соціальна держава орієнтується на мирні способи пом'якшення міжкласових протиріч, тоді як розбудова соціалістичної держави передбачає жорстоку класову боротьбу [7, с. 14].

В. Г. Постніков вважає, що соціальна держава – це насамперед інструмент регулювання відносин між різними соціальними групами, який забезпечує необхідний для стійкого та незалежного розвитку рівень добробуту населення [2]. Існують і інші підходи [8, с. 526-528; 9]. Не зупиняючись на їх детальному порівняльному аналізі, зазначимо лише спільні риси, притаманні соціальній державі:

- забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав для всіх громадян (права на працю, соціальне забезпечення, доходи не нижче прожиткового мінімуму). Оскільки реалізація цього завдання передбачає певну матеріальну основу, держава активно втручається у процеси перерозподілу суспільного продукту, створює системи соціального забезпечення і захисту. За таких умов неодмінно обмежуються економічні інтереси деяких, частіше панівних класів, а державна влада стає засобом їх обмеження;

- надкласовість, яка спрямовує діяльність соціальної держави на організацію нормального життя і розвитку суспільства в цілому та є інструментом зняття міжкласової конфліктності та соціальної напруги. Водночас слід зазначити, що концепція соціальної держави – передусім консервативний проект і тому не має на меті досягнення соціальної рівності, а лише передбачає створення умов для вільного міжкласового переходу. В якості таких умов виділяють: надання однакових прав у набутті власності, вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом, реалізацію суспільних потреб як підґрунтя особистісного розвитку;

- перехід від відносин «держава – суспільство» до відносин «держава – особистість», при цьому потреби особистості сприймаються державою як власні, а людина стає вищою суспільною цінністю. У зв'язку з цим дослідники вказують на нормативно-обов'язкову природу соціальної держави [5; 7, с. 11; 9, с. 138]. Держава не просто підтримує абсолютну рівність у правах, а *зобов'язана* це робити; не просто сприяє економічному та суспільному прогресу усіх громадян, а *має цьому сприяти*;

- наявність розвиненого громадянського суспільства. Добровільно накладаючи на себе певні зобов'язання, соціальна держава водночас наділяє особистість правом вимагати їх реалізації, що сприяє активному

розвитку та подальшому вдосконаленню інститутів громадянського суспільства.

Окремо слід вказати на розбіжності у тлумаченні зв'язку між поняттями «соціальна» та «правова» держава. О. Лукашева, досліджуючи генезис соціальної держави, доходить висновку, що правова держава передуює соціальній: «правова держава у її класичному ліберальному варіанті спиралась, передусім, на принципи індивідуальної свободи, юридичної рівності, а також невтручання держави у справи громадянського суспільства. А це призвело до глибокої фактичної нерівності, кризового стану в економіці та класової боротьби. Все це вимагало від держави переходу до нового якісного стану і виконання нею нових функцій» [10, с. 79].

Л. Кочеткова стверджує, що соціальна держава не може бути неправовою [7, с. 13], оскільки має повинно-обов'язкову природу та активно використовує державний примус. Проте правова держава, з цієї точки зору, може і не бути соціальною. На суперечливому характері єдності правового і соціального елементів у тлумаченні соціальної держави наполягають З. Гафуров та І. Ніколаєнко [11]. На їх думку, «постійне взаємопроникнення та взаємовідштовхування правового та соціального, тобто по сутності капіталістичних та соціалістичних елементів, виробництва благ для суспільства та виробництва самого суспільства, власності і влади, ринку і плану... призводить до поступового розкриття поняття соціально-правової держави з необмеженою кількістю її комбінацій» [11].

Слід зазначити, що у науковій літературі питання про передумови формування соціальної держави теж залишається відкритим. Більшість дослідників погоджується з тим, що основними передумовами її

становлення були зміни у суспільних відносинах, які відбувалися внаслідок індустріалізації, а саме:

- загострення соціально-економічних протиріч між найманою працею і капіталом, формування безземельного робітничого класу, зростання циклічного безробіття, посилення експлуатації, масове зубожіння – усе це зумовило необхідність превентивної реакції на загрозу мобілізації робітничого класу та упередження його політичного інкорпорування. Ініціативи держави у сфері соціальної політики, зокрема, реформи Бісмарка, стали відповіддю на виникнення робітничого руху та реалізовувалися в такій послідовності: страхування від професійного травматизму, страхування здоров'я і материнства, пенсії для інвалідів та літніх людей, страхування на випадок безробіття. Для країн пізньої індустріалізації, на думку К. Пірсона [12, с. 75], була притаманна аналогічна послідовність становлення систем соціального захисту, яка охоплювала спочатку робітників ключових, а потім усіх інших галузей, у тому числі сільського господарства, утриманців, самозайнятих. Причому державні службовці, військові, подекуди лікарі й вчителі потрапляють у привілейоване положення;

- різке зниження ролі традиційних інститутів (гільдій, цехів, родини), які надавали соціальну допомогу, збільшення кількості населення старшого віку, особливо у містах, що змусило шукати нові форми соціального забезпечення [13]. Одночасно швидке економічне зростання і підвищення доходів уможливили доступність соціальної підтримки для усіх членів суспільства, створення державних систем соціального захисту та забезпечення.

До загальних причин становлення соціальної держави слід додати фактор дифузії – запозичення досвіду перших держав загального добробуту. Особливо помітним його вплив стає у період 1908-1923 рр. [12,

с. 60]. У невеликих за розміром соціальних держав розвинена система соціального страхування розглядалася як компенсаторний захід їх високої відкритості міжнародному ринку.

Прийнято виділяти такі етапи розвитку соціальної держави (Г. Ахінов, С. Калашніков [14]):

- соціалістичний (з 70-х рр. XIX ст. до 30-х рр. XX ст.) – відповідальність за добробут громадян уперше покладено на державу, яка забезпечує доступність соціальної підтримки всім членам суспільства, створює державні системи соціального забезпечення та захисту, вводить бюджетне фінансування соціальних програм та нові механізми соціальної політики у вигляді державного соціального страхування;

- правова соціальна держава (з 30-х рр. – кінець 40-х рр. XX ст.) – введення принципів соціальної держави у правове поле. Соціальні функції стають провідними для держави;

- держава соціальних послуг (кінець 40-х рр. – 60-ті рр. XX ст.) – до традиційних функцій соціальної держави додаються нові, зміст яких полягає не у компенсації неможливості досягнення певних життєвих стандартів, а у створенні умов для їх досягнення: забезпеченні повної зайнятості, соціальному патронажі, започаткуванні програм державної підтримки окремих соціальних груп та територій;

- держава загального добробуту (кінець 50-х рр. – середина 80-х рр.) – відмова від бісмарковської моделі соціальної держави, побудованої на принципах комутативної справедливості (рівність прав, використання правил справедливої винагороди – залежно від внеску) та перехід до принципу розподільчої справедливості, спрямованої на забезпечення економічної рівності. З середини 70-х рр. ідея держави загального добробуту активно критикується через фінансові труднощі в її реалізації;



- деструкція та криза держави добробуту (початок 80-х – середина 90-х рр. ХХ ст.) – посилення протиріч між зростаючими соціальними виплатами та необхідністю зниження податкового навантаження; ліквідація системи соціальної опіки у формі політики повної зайнятості внаслідок прискореної модернізації виробництва у 80-90 рр.;

- ліберальна соціальна держава (з середини 90-х рр. ХХ ст.) – відмова від патерналістської ролі, орієнтація на подолання соціального утриманства, створення умов для діяльності і розвитку громадян та їх об'єднань. Водночас соціальна держава, побудована на принципах субсидіарності, залишила за собою право втручатися тоді, коли люди не можуть подбати про себе власними зусиллями [15].

Соціальна держава – явище історичне. І сам процес її виникнення, і набір притаманних їй функцій тісно пов'язані зі змінами у суспільному виробництві. Оскільки останнє носить циклічний характер, обумовлений технологічними змінами і закономірностями руху капіталу, ритміка циклів (особливо кондратьєвських) суттєво позначається на інтенсивності соціальної активності держави та її змісті. Так, держава соціальних послуг та її подальша модифікація у державу загального добробуту у IV К-циклі уможливили реалізацію зростаючих вимог до робочої сили, висунутих IV технологічним укладом, створили необхідні соціальні умови для підвищення ступеня готовності суспільства до впровадження інновацій. Технологічна основа наступного, V К-циклу (ІТ-технології), потребувала лібералізації соціальної держави, зміщення акцентів на підтримку самоорганізації та саморозвитку як окремих індивідів, так і їх об'єднань, розширення економічної, соціальної та духовної свободи.

У сучасних умовах розвиток соціальної держави теж пов'язаний зі змінами у суспільному виробництві. Головною закономірністю нового, постіндустріального способу виробництва та його відмінністю від

попереднього, індустріального, стає використання інтелектуальних компонентів – знань, інформації, науково-технічних досліджень – як самостійних, подекуди вирішальних факторів господарського розвитку. Невід’ємність цих компонентів від людини суттєво посилює її роль у суспільстві, перетворює творчі можливості особистості, її здатність опановувати, генерувати та використовувати нові знання на основне суспільне багатство.

За таких умов людський потенціал є не просто рушійною силою сучасного виробництва, а й його головною метою. Уперше в історії людства критерієм суспільного прогресу стає не нагромадження матеріального багатства, збільшення випуску та удосконалення продукції, а розвиток людини та її здібностей, постійне розширення можливостей задоволення фізичних та духовних потреб. Підвищення ролі загальнокультурних, освітніх характеристик людини в господарському розвитку посилює соціальну спрямованість пріоритетів економіки, розширює межі діяльності держави. Слова Й. Шумпетера: «капіталістична система не загине від економічного краху, проте сам її успіх підриває суспільні інститути, що її захищають, та «неминуче» створить умови, у яких вона не зможе вижити та поступиться місцем соціалізму» [16, с. 439], – також вказують на безальтернативність соціалізації економічного розвитку та використання принципів соціалізму у державному устрої.

## **1.2. Економічні протиріччя соціальної держави**

Загальна ідея соціальної держави без сумніву є надзвичайно привабливою. Зважаючи на успіхи її практичного втілення в розвинених країнах – забезпечення гарантій гідного існування для кожної людини, створення необхідних умов людського розвитку, високий рівень життя,

менший рівень соціальної напруги, – вона стає орієнтиром, еталоном соціально-економічного розвитку для багатьох країн світу.

Водночас соціальна держава – далеко не ідеальний суспільний устрій, а сама теоретична концепція її розбудови не позбавлена низки протиріч. Головним з них, на нашу думку, можна вважати *протиріччя між метою соціальної держави (підтримка абсолютної рівності у правах, сприяння економічному і суспільному прогресу всіх громадян) та методами її реалізації*. Від самого початку соціальна держава виникає як консервативний проект, спрямований на збереження існуючого соціально-економічного порядку – ринкової системи, невід’ємними складовими якої є економічна свобода та зумовлена нею соціальна нерівність. Тому проголошення рівності домінуючим принципом організації суспільства неодмінно викликає цілу низку питань.

*Питання перше. Як співвідносяться свобода та рівність і чи можливе їх одночасне досягнення?* Усе розмаїття існуючих точок зору з цього приводу зосереджене навкруги двох полярних підходів. З одного боку, теоретики лібералізму вважають, що свобода і рівність можуть співіснувати, зумовлюючи одна одну. За таких умов розширення особистої рівності та рівності можливостей збільшує свободу, а відсутність економічної свободи, навпаки, посилює нерівність [1, с. 84]. «Ніде у світі не існує настільки глибокої безодні між багатими і бідними, ніде багаті так не багатіють, а бідні – не бідніють, – пише М. Фрідмен, – як при тих соціальних системах, де на вільний ринок накладено заборону» [1, с. 103]. З другого боку, відмічається суперечливий характер взаємодії свободи і рівності, що призводить до їх взаємовиключення. Так, Р. Дворкін слушно зазначив, що «іноді забезпечити рівність можливо тільки ціною обмеження свободи, а наслідки свободи інколи виявляються згубними для рівності» [2].

Дійсно, орієнтація на ліберальний варіант держави, що спирається на принципи індивідуальної свободи та рівності можливостей, спричинила розвиток протистояння між найманою працею і капіталом, а також глибоку соціальну нерівність. Держава змушена була обмежити економічні інтереси тих членів суспільства, які володіють більшою економічною владою, втручаючись у процеси розподілу та перерозподілу виготовленого продукту. З часом, в міру зростання вимог до робочої сили, зумовлених науково-технічною революцією, втручання держави дедалі більше активізується. З'являється необхідність забезпечити рівні права в доступі до навчання, охорони здоров'я, соціального захисту та в розвитку територій.

Економічні методи, спрямовані на реалізацію цих завдань, – прогресивні системи оподаткування, податкове стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, визначення пріоритетів у фінансуванні соціальних програм, – передбачають державний примус та діють таким чином, що обмежують права одних соціальних груп на користь інших. Отже, рівність у правах як генеральна мета соціальної держави самозаперечується способами її досягнення – примусовим, свідомим обмеженням з боку держави прав одних на користь інших.

Розвиток цього протиріччя у вітчизняній економіці підриває фінансову основу соціальної держави. Загальновідомо, що рівень існуючих в Україні базових соціальних гарантій не сприяє економічному та суспільному прогресу громадян. Так, заниженими є величина прожиткового мінімуму [3; 4], рівень оплати праці у бюджетній сфері [3; 5, с. 118]; недостатнім для забезпечення рівності та реальності прав на якісне медичне обслуговування є фінансування охорони здоров'я [6, с. 135]. Однією з причин цього є недонадходження коштів до державного бюджету

через масове ухилення від оподаткування на основі дотримання передбачених законодавством норм.

Показовим прикладом є використання офшорних схем у зовнішній торгівлі. При експорті фірма продає офшорній компанії товар за максимально заниженою ціною. Потім офшорна компанія перепродає товар кінцевому покупцю за рівнем ринкових (світових) цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера мінімальний, а різниця між реальною і заниженою ціною при експорті утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої у країні з пільговим або нульовим рівнем оподаткування. Подібні схеми використовуються при імпорті (з завищенням вартості товару), а також при операціях з давальницькою сировиною.

Для протидії ухиленню від оподаткування через офшорні схеми у багатьох країнах світу застосовується державний контроль над ціноутворенням у зовнішньоекономічних операціях. Так, у країнах ОЕСР діє принцип «витягнутої руки»: якщо податкові органи виявлять, що операція проведена за ціною нижче середньої ринкової, продавцю донараховують податкові зобов'язання, виходячи з недоотриманого прибутку. Прибуток пов'язаних компаній автоматично включається в загальну суму оподаткованого прибутку материнської структури [7, с. 14]. Це суттєво обмежує економічну свободу, адже суб'єкти господарювання мають повне право укласти зовнішньоекономічні угоди за будь-якими цінами, якщо іншого не передбачено законодавчими вимогами.

В Україні здійснюються певні зусилля, спрямовані на протидію офшорному бізнесу. Наприклад, норми ст. 161 Податкового кодексу значно ускладнюють ухилення від оподаткування через імпорتنу офшорну схему (на валові витрати можна відносити 85% вартості товарів,

придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус) [8, ст. 161]. Разом із тим, запровадити правові механізми, які б обмежували втечу від податків завдяки використанню експортної схеми, виявилось набагато складніше [9]. У [7, с. 21] зазначається, що навіть закріплення у Податковому кодексі інституту звичайних цін ([8, ст. 39.15]) не забезпечило належну реалізацію принципу «вितягнутої руки», оскільки ст. 39.15 припускає заниження цін на величину до 20%.

Вітчизняна економіка посідає 9-те місце у світі за виведенням капіталу в офшорні зони: за 21 рік незалежності в офшори було виведено 167 млрд дол. [10]. Вітчизняна нормативно-правова база вочевидь є недостатньою для пом'якшення суперечностей між економічною свободою та забезпеченням рівності і реальності соціально-економічних прав.

*Питання друге. Який зміст слід вкладати у поняття «рівність»?* Проблеми рівності і нерівності стають актуальними для суспільства ще з часів переходу від первіснообщинного ладу до рабовласницького. Це була реакція на соціальне розшарування як на несправедливість, коли родоплемінна верхівка почала інституціоналізувати свої привілеї та передавати їх у спадщину. Причому негативне ставлення до майнової нерівності іноді переростало у негативне ставлення до нерівності загалом [11, с. 197]. Так, ще Аристотель вказував, що «...люди вступають у розбрат не тільки внаслідок майнової нерівності, а й через нерівність в отриманих почестях» [12, с. 232]. За Аристотелем рівність буває подвійного роду – рівність за кількістю та рівність за гідністю. Справедливою є тільки рівність за гідністю [12, с. 345].

Існують різні підходи до розуміння рівності. Наприклад, соціалістичний підхід передбачає рівність людей по відношенню до засобів виробництва при збереженні відмінностей у характері праці та розподілу предметів споживання [13, с. 455]. Комуністичний підхід –

повну соціальну рівність, розподіл за принципом «від кожного – за здібностями, кожному – за потребами» [13, с. 206-207]. Ліберальна концепція рівності (Р. Дворкін) заснована на праві громадян на рівну частку соціального добробуту [2]. Однак ці підходи меншою мірою відповідають природі соціальної держави, яка не ставить на меті забезпечення тотальної рівності.

У соціальній державі принцип рівності скоріше означає правову рівність громадян перед законом, забезпечення економічної свободи людини та можливості вільно обирати вид діяльності, захист від різних форм дискримінації, добробут усіх громадян шляхом гарантування певних соціальних стандартів життя. Таким чином концепції соціальної держави відповідає *принцип рівності умов*: для всіх громадян незалежно від походження, віросповідання, соціального статусу держава вирівнює умови в досягненні мети. Методами реалізації цього принципу стають забезпечення рівного доступу до освіти, медичного забезпечення, соціального страхування, єдність культурних і освітніх стандартів, а також зобов'язання з боку держави компенсувати окремим категоріям громадян наслідки їх несприятливого становища (підтримка сиріт, інвалідів, учасників бойових дій, матерів-одинок та інших груп населення).

Проте перетворення принципу рівності умов у досягненні мети на базовий принцип рівності у соціальній державі є далеко не беззаперечним. Як правило, суспільне виправдання і підтримку цей принцип знаходить у випадках вирівнювання матеріальних умов, підтримки гідного рівня життя для всіх. Наприклад, народжені у бідних родинах теж повинні мати право на гарну освіту, а безробітні з об'єктивних причин – на фінансову допомогу. Але у випадках немайнової нерівності використання принципу рівності умов є набагато складнішим. Його реалізація майже завжди передбачає економічну дискримінацією окремих категорій населення. Скажімо,

надання податкових пільг підприємствам при прийомі на роботу молодих фахівців дискримінує їх конкурентів на ринку праці. Реалізуючи принцип рівності умов, держава змушена свідомо і послідовно вдаватися до порушення рівності, що зайвий раз підкреслює наявність протиріччя між метою соціальної держави і методами її досягнення.

*Питання третє. Якщо прийняти рівність як найбільш загальну мету соціальної держави, то яким чином її слід забезпечувати?* Реалізація принципу рівності умов потребує не тільки правового закріплення, а й надання державі певних економічних повноважень щодо участі у процесах розподілу і перерозподілу створеного продукту. Без цих повноважень матеріальне і моральне підтягування нижчих класів через широкі соціальні реформи є неможливим. Історично у розвитку соціальної держави змінилося декілька концепцій перерозподілу, кожна з яких ґрунтувалася на різних уявленнях про соціальну справедливість.

У моделі соціальної держави О. фон Бісмарка розподіл здійснювався на принципах солідарності та комутативної справедливості. Комутативна справедливість передбачає розподіл «за заслугами» та є ідеалом справедливої винагороди, коли кожний отримує відповідно власному внеску. Як зазначають Г. Ахінов та С. Калашніков, основну ідею комутативної справедливості виражає давній принцип *lex talionis* (лат. закон рівної відплати), який лише посилює природну нерівність людей [14].

У державі загального добробуту втілено інший принцип розподілу – розподільчу або компенсаторну справедливість. У теорії розподільчої справедливості (Дж. Ролз) компенсація нерівності має забезпечити більшу порівняно зі зрівняльним розподілом вигоду найменш процвітаючим. Тобто блага перерозподіляються між багатими і бідними таким чином, щоб максимізувати корисність останніх. Рівність за таких умов сприймається



не як однаковість кінцевих результатів або надання рівної кінцевої частки, а як справедливий розподіл. На думку Дж. Ролза, «соціальні і економічні нерівності мають бути організовані таким чином, щоб вони одночасно: а) вели до найбільшої вигоди найменш процвітаючих; б) робили відкритими для всіх посади та положення в умовах чесної рівності можливостей» [15, с. 267].

Важливою відмінністю розподілу на основі комутативної та компенсаторної справедливості є те, що перший може здійснюватися і в умовах самоорганізації суспільства, на контрактній основі без участі держави (наприклад, страхові угоди, недержавні пенсійні фонди). Тоді як розподіл, що має на меті компенсаторну справедливість, є неможливим без примусу влади. Іншою відмінністю є те, що орієнтація на комутативну справедливість у розподілі при формальній рівності прав може посилити майнову нерівність. А розподільча справедливість неодмінно обмежує чийсь права, що знов повертає нас до протиріччя між метою соціальної держави та методами її досягнення.

Розвиток цього протиріччя зумовлює численні економічні труднощі в реалізації ідеї соціальної держави, до яких зазвичай відносять: «пастку бідності» (підвищення доходів бідних домогосподарств призводить або до втрати пільг, наданих державою, або до підвищення оподаткування, яке «з'їдає» підвищення доходу); розповсюдження утриманства, втрату трудової мотивації, пов'язану з гарантованим забезпеченням певного рівня доходів і життя [16, с. 187-191]; втрату гнучкості ринком праці через установлення мінімальної заробітної плати [17, с. 113-114]; витіснення приватних інституціональних схем соціального страхування [18, с. 20, 57]; витіснення недержавних суб'єктів з ринку. З позицій критиків соціальної держави, розширення соціальної активності держави веде до заперечення економічної і політичної свободи – головної умови стійкого розвитку.

Соціальні досягнення, підриваючи власну матеріальну основу, набувають нестійкого та тимчасового характеру.

Показовим прикладом суперечностей у способах забезпечення рівності умов при розбудові соціальної держави в Україні є недосконала податкова система. За оцінкою Федерації профспілок України, у розрахунку на гривню доходу бідні в нашій країні сплачують в 50 разів більше податків, ніж багаті [3]. Так, оподаткування доходів, отриманих у вигляді заробітної плати, здійснюється за ставками 15-17% [8, ст. 167.1], а дивіденди на користь фізичних осіб оподатковуються за ставкою 5% [8, ст. 167.2].

Ще одним протиріччям соціальної держави, тісно пов'язаним із попереднім, є *протиріччя між формально надкласовою сутністю соціальної держави та фактично класовою формою втілення влади*. Вище вже йшлося про те, що за своєю сутністю соціальна держава не є ані безкласовою, ані класово антагоністичною. По-перше, її діяльність не спрямована на примусове забезпечення рівності, зрівняльний розподіл, ліквідацію приватної власності. По-друге, вона зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів. Проте якраз підтримка рівності прав зумовлює необхідність користуватися владою на користь одних груп за рахунок інших.

Ще Дж. С. Мілль відмічав, що «закони і умови виробництва багатства мають характер істин, властивий природничим наукам. У них немає нічого, залежного від волі, нічого, що можна було б змінити... інакше з розподілом багатства. Розподіл багатства цілком є справою людського закладу. Як тільки речі з'являються, люди, нарізно або колективно, можуть вчиняти з ними так, як заманеться. Вони можуть надавати їх у розпорядження кого завгодно і на будь-яких умовах» (цит. за [19, с. 89]). І хоча Дж. С. Мілль убачав у цьому засіб збільшення сукупного

суспільного добробуту шляхом впливу держави на процес розподілу (у його розумінні держава зведена до комітету «платонових» стражів [19, с. 90]), такий підхід принципово не виключає можливості оберненого впливу.

Неоптимальний вплив держави на сукупний добробут набуває підтвердження у теорії суспільного вибору (Дж. Бьюкенен, Ф. Хайєк, Г. Таллок), згідно з якою люди використовують урядові заклади в особистих економічних інтересах, тим самим підриваючи спроможність держави втілювати ідею загальної рівності та максимізації суспільного добробуту. Традиційними прикладами цього у теорії суспільного вибору є: лобіювання, коли концентрований бізнес-інтерес перемагає розпилені інтереси суспільства; лоґролінг, під час якого загальнонаціональні інтереси приносяться у жертву регіональним та галузевим, а процес прийняття рішень перетворюється на обмін привілеями [20, с. 160-161]; отримання економічної ренти за допомогою політичного процесу [21, с. 463].

Економічними наслідками неоптимального впливу держави на сукупний добробут стає постійне збільшення державних потреб (закон А. Вагнера) та «вторинна злочинність», породжена державою (наслідок обмежувального регулювання і пов'язаних з цим повноважень державної бюрократії (Л. Бальцерович [22])). Як справедливо зазначив Д. Лал, «держава має хижачку природу – навіть держава демократична, де у ролі хижаків виступають «медіанний» виборець та групи інтересів, – та опікується не стільки максимальним підвищенням сукупних доходів, скільки максимальним збільшенням обсягів соціального забезпечення» [19, с. 83]. З точки зору неомарксистів, соціальна держава є інструментом класового контролю над економічним і соціальним життям нації заради збільшення приватного прибутку та забезпечення інтересів корпорацій.

Надання матеріальних благ нужденним відбувається в обмін на визнання «морального» порядку, який викликає зубожіння [16, с. 28].

Зі зміною способу виробництва розвиток згаданих протиріч набуває нових форм, спричиняючи постійну трансформацію не тільки функцій, а й моделі соціальної держави:

- по-перше, зміни у відносинах власності, розповсюдження її асоційованих форм, зниження порівняної значущості приватної власності, а також поява засобів виробництва, принципово невідчужуваних від працівника, значно підвищує потенціал добровільного співробітництва між людьми (ринкова кооперація, схеми взаємодопомоги). Так, А. Бузгалін, підкреслює, що одним з найбільш динамічних секторів світового господарства стає «економіка солідарності» [23, с. 18], заснована на різних формах суспільного розпорядження і привласнення. Відповідно, відбувається подолання індивідуалізму, активне відтворення коопераційних зв'язків у системі «індивід – група – суспільство», а завданням держави стає вдосконалення інфраструктури участі громадян у вирішенні соціальних проблем;

- по-друге, нові характеристики людського розвитку, зумовлені оновленням технологічної основи виробництва, а саме: можливість свідомо змінювати власну природу, якість та тривалість життєвого циклу і його окремих фаз; розширення доступу до раніше існуючих в обмеженій кількості благ; звільнення від матеріальної та речової залежності, – потребують розширення свободи вибору, що виявляється сумнівним в умовах прив'язки економічних прав до громадянства. Модель відносин «державна – особистість», як і економічний спосіб її втілення – перерозподіл матеріального багатства, мають еволюціонувати у напрямі іншої моделі – «державна – громадянське суспільство – особистість» та

іншого способу її реалізації – удосконалення соціальних і інституціональних обмежень;

- по-третє, в умовах поступового звільнення від матеріальної залежності змінюватиметься зміст функцій соціальної держави, пов'язаних з забезпеченням рівності прав. Можна припустити, що оскільки основне багатство нового суспільства (знання та здібності) є невідчужуваним від працівника, досягнення рівності значно ускладниться, а зусилля держави зосереджуватимуться не на перерозподілі матеріального багатства, а на забезпеченні рівності доступу до нематеріальних благ.

На завершення слід підкреслити, що у суспільства існує можливість дати адекватну відповідь на виклики постіндустріального способу виробництва і без участі держави, що послаблюватиме її інститути. Адже як зазначав І. Бентам: «чим сильніше суспільство, тим слабкіша держава, і навпаки».

### **1.3. Розбудова соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному та формальному статусі**

Формально Україна проголошена соціальною державою [1, ст. 1]. Але, за висловом китайців, «у бджоли також спина у смужечку, хоча тигром її не назвеш». Де-юре усе виглядає доволі благополучно: існує розвинена система соціального забезпечення і захисту, багато років поспіль приймаються «соціальні» бюджети (за співвідношенням соціальних і капітальних видатків), значними є правові гарантії найманої праці. Де-факто ефективність соціальної діяльності держави вкрай низька. Вона не рятує від значного майнового розшарування, високої питомої ваги населення за межею бідності (14,0 % населення у IV кварталі 2012 р. отримували доходи нижче прожиткового мінімуму, 60,9 % населення – нижче середнього рівня доходів [2, табл. VII.I]), розповсюдження

спадкової бідності, бідності працюючого населення, а головне – характеризується нерівністю та обмеженістю реальної реалізації соціально-економічних прав – доступу до освіти, медичного забезпечення, справедливого прожиткового мінімуму.

За даними соціологічних опитувань, 51,1 % наших співгромадян вважає, що для досягнення високого соціального статусу необхідні впливові родичі, 36,5 % – заможні батьки, 33,1 % – уміння діяти в обхід закону, тоді як високі здібності, інтелект, освіта мають порівняно меншу значущість [3, с. 11]. Свідченням розбіжності у формальному і фактичному статусі соціальної держави в Україні є також прихована експлуатація робочої сили, яка відбувається за безпосередньою участю держави. Починаючи з 2009 р. в Україні фактично існує дві мінімальні заробітні плати: одна – для всіх працюючих, інша (менша майже на 30 %) – для зайнятих у бюджетній сфері.

Причини розбіжностей у формальному і фактичному статусі соціальної держави в Україні, на нашу думку, мають економічні природу, в основному пов'язану зі спотвореним характером відносин власності. Трансформація командно-адміністративної системи на ліберальних засадах спричинила концентрацію багатства у відносно невеликій привілейованій групі населення, одночасно відчуживши колишню суспільну власність від основної маси населення країни. За даними [4, с. 368], лише 2 % українців належать до великих власників, 6 % – до середніх. Ці пропорції склалися наприкінці 90-х рр. і відтоді майже не змінювалися. У 2013 р., за оцінкою журналу «Forbes», сумарні статки 100 найбагатших людей України перевищили 55 млрд дол., що приблизно на 10 млрд дол. перевищує дохідну частину річного бюджету країни [5]. Водночас, за даними Державної служби статистики, у середньому по країні за I квартал 2013 р.

середньомісячний дохід одного члена домогосподарства складав 1991,16 грн/особу (розраховано за [2]).

Економічна нерівність і майнове розшарування, які супроводжують трансформацію відносин власності, могли б сприйматися як стимулюючий фактор економічного розвитку. Ефективне використання власності, збільшення сукупного продукту мали б сприяти нагромадженню суспільного багатства та скороченню частки нужденних. Проте, як зазначається у багатьох джерелах, власники великих капіталів не схильні до їх соціальної легітимації [3, с. 12-13; 4, с. 648]. Вони прагнуть до показового споживання, інвестицій в іноземну, а не вітчизняну економіку, ухиленню від оподаткування, від участі у модернізації виробництва. Подібні орієнтації входять у протиріччя з такими суспільними інтересами, як забезпечення людського розвитку, подолання відсталості та бідності, формують протестні настрої у суспільстві.

Оскільки власність – наріжний камінь будь-якої правової системи, зміни у відносинах власності мають викликати відповідні зрушення у державно-правовій формі суспільства. Державна влада дедалі частіше перетворюється на спосіб легітимізації приватної власності та стає заручником приватних інтересів великого капіталу. Непоодинокими є приклади використання суспільних ресурсів на користь окремих бізнес-груп. Так, у IV кварталі 2008 р. – II кварталі 2010 р. за рахунок державного бюджету та інших галузей здійснювалася штучна підтримка гірничо-металургійного та хімічного комплексів. Для них було знижено граничну ціну природного газу (без ПДВ, цільової надбавки та транспортних виплат) і скасовано деякі надбавки до ціни. І це тоді, коли у Стратегії реформування економіки на 2010-2015 р. наголошується, що домінування сировинної складової в умовах високої відкритості економіки обертається тенденцією «збіднюючого розвитку» [6, с. 121-122]. У [4, с. 662]

відмічається, що представницька влада в Україні стає ареною зіткнення корпоративних інтересів вузького кола політико-економічних холдингів. За таких умов держава стає джерелом нерівності, розповсюдження асоціальних практик.

Ще Л. фон Штейн відмічав, що держава може пом'якшити соціальне питання шляхом створення такого соціального устрою, який дозволив би праці самій призвести до накопичення власності-капіталу [7, с. 71]. В Україні ж спроба здійснити нагромадження власності-капіталу відбувається у такі способи:

- формування значного прошарку «капіталістів без капіталу», які з'явилися в результаті безоплатної приватизації деяких видів майна [4, с. 644]). «Капіталісти без капіталу» є амортизаторами назриваючого соціального невдоволення. Їх мовчазна згода стає гарантією не засудження перерозподілу капіталу як власності, легітимізації незаконно отриманих капіталів;

- спроби остаточної легітимації приватної власності, необхідність якої обґрунтовується таким. По-перше, наголошується, що право власності встановлено тіншовими засобами на майже всі економічні об'єкти країни, тому подальше утримання власності у тіні лише посилює корупцію [4, с. 644]. По-друге, як зазначається у Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні 2010-2015», «наслідки руйнівної приватизації неможливо виправити зворотним шляхом відбору отриманої поза правовим полем власності». Легалізація майна має здійснюватися на прийнятних для власника і суспільства правових і фінансових засадах [6, с. 12];

- завершення приватизаційних процесів, у тому числі підприємств державного сектора і державних земельних ресурсів. Причому основна ставка має робитися на власників дрібного і середнього бізнесу як фактора,



що забезпечує чималу кількість робочих місць та економічну стабільність внутрішнього ринку [4, с. 645].

Ці заходи мають двоїсті суперечливі наслідки. З одного боку, за умов належного правового забезпечення, вони дійсно унеможливають використання державної влади як інструменту незаконного перерозподілу власності, здатні зменшити утриманські настрої у суспільстві, підвищити відповідальність за власний добробут, забезпечити соціальну мобільність. З другого боку, легалізація отриманої поза правовим полем власності, навіть на прийнятних для власника і суспільства засадах, суперечить змісту соціальної держави – забезпечення рівних соціально-економічних прав, адже вона є безпосередньо спрямованою на закріплення нерівності та розшарування у суспільстві.

Ще однією причиною розбіжностей у формальному і фактичному статусі проголошеної в Україні соціальної держави є структурні диспропорції вітчизняної економіки, її індустріальна деградація, закріплення технологічного відставання. Відтворення економічного зростання в Україні тривалий час відбувається за рахунок галузей сировинного спрямування. Доволі низькою залишається питома вага продукції, спрямованої на задоволення потреб людини. Промислове виробництво переважним чином орієнтовано на експорт. Це значно розширює поле експлуатації: адже промисловий капітал не зацікавлений у підвищенні внутрішньої купівельної спроможності населення, розглядаючи його як джерело дешевої, хоча відтак і малоефективної робочої сили.

Модель сировинного розвитку закріплюється не лише суто ринковими чинниками (спрямування інвестицій у надрентабельні сировинні сектори), а й державною економічною політикою. Пільгові податкові та цінові умови діяльності мають галузі, які відтворюють

енергосировинну орієнтацію економіки. У табл. 1.1 показано дисбаланс між внеском окремих секторів у валову додану вартість, валовий прибуток та їх часткою у податках і субсидіях. Так, добувна промисловість, сектор виробництва та перерозподілення електроенергії, газу і води отримують левову частку субсидій при доволі незначних внесках в оподаткування і валову додану вартість. Звернемо увагу на те, що внесок торгівлі, діяльності транспорту і зв'язку у ВВП значно нижчий, ніж їх частки у валовому прибутку. Цікаво також зазначити, що на сектори, орієнтовані на відтворення людського капіталу (освіта і охорона здоров'я), які забезпечують у сукупності 7,7-9,2 % ВВП, припадає лише 1,8-5 % валового прибутку.

Таблиця 1.1

**Структура виробництва та розподілу ВВП України за видами економічної діяльності, % (розраховано за даними [8])**

Вид економічної діяльності	Рік	Питома вага виду економічної діяльності, %					
		у випуску продукції	у валовій доданій вартості	в оплаті праці найманих працівників	у податках, пов'язаних з виробництвом	у субсидіях, пов'язаних з виробництвом	у валовому прибутку, змішаном у доході
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2002	12,6	12,9	4,9	1,9	12,1	25,3
	2008	7,1	6,9	3,0	0,2	12,3	14,9
	2009	7,6	7,2	3,1	0,5	5,0	14,9
	2010	7,7	7,6	3,2	0,5	5,6	15,9
	2011	2,0	6,3	2,8	0,4	5,8	13,7
Добувна промисловість	2002	4,6	4,4	6,2	0,7	32,0	4,7
	2008	4,2	5,7	5,8	0,5	28,6	9,3
	2009	3,8	4,4	6,0	0,5	29,9	5,4
	2010	4,7	6,1	6,4	1,2	41,2	8,9
	2011	5,0	6,7	6,5	0,7	47,2	11,0
Переробна промисловість	2002	36,2	17,9	22,7	5,5	3,8	16,1
	2008	34,2	17,4	20,5	3,8	26,6	19,3
	2009	30,1	15,5	18,1	3,1	18,9	17,3
	2010	32,3	14,6	18,0	3,7	15,4	14,2
	2011	31,8	12,8	17,6	3,0	10,0	10,5
Виробництво та розподілення	2002	5,3	5,0	5,1	0,9	6,0	6,4
	2008	3,5	3,0	4,3	0,4	8,8	2,8

електроенергії, газу та води	2009	4,1	3,5	4,8	0,5	12,0	3,4
	2010	4,1	3,2	4,6	0,7	3,9	2,3
	2011	4,4	3,5	4,9	0,7	3,9	2,7
Будівництво	2002	3,6	3,4	4,7	2,1	2,1	2,8
	2008	5,3	3,1	4,9	0,5	0,4	1,5
	2009	3,7	2,4	3,2	0,3	0,3	1,9
	2010	3,9	3,0	2,8	0,4	0,4	4,1
	2011	4,0	2,9	3,2	0,3	1,0	3,5
Торгівля; ремонт	2002	8,1	10,9	10,3	3,5	-	13,6
	2008	10,9	13,8	10,6	2,3	-	21,6
	2009	11,5	14,2	10,3	2,4	-	23,1
	2010	11,7	15,2	12,7	2,4	-	22,6
	2011	11,7	15,6	13,3	1,5	-	24,2
Діяльність транспортів та зв'язку	2002	8,9	12,2	13,6	1,5	3,6	13,8
	2008	7,8	9,2	10,7	1,3	3,8	10,0
	2009	8,8	10,6	10,8	1,4	3,8	13,6
	2010	8,3	10,3	10,4	1,6	4,3	13,0
	2011	8,4	10,2	10,6	1,4	5,4	13,3
Освіта	2002	2,8	4,8	7,7	0,1	0,4	2,9
	2008	2,8	4,6	8,4	0,05	-	1,0
	2009	3,4	5,4	9,8	0,05	-	1,3
	2010	3,3	5,1	9,4	0,1	-	1,2
	2011	3,0	4,8	8,9	0,1	-	1,1
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	2002	2,3	3,3	5,2	0,1	1,2	2,1
	2008	2,1	3,1	5,6	0,07	0,09	0,8
	2009	2,6	3,8	6,4	0,08	0,1	1,6
	2010	2,5	3,9	6,6	0,2	3,3	1,6
	2011	2,3	3,5	6,1	0,2	0,1	1,4
Інші види економічної діяльності	2002	11,0	15,6	19,4	0,2	11,0	15,5
	2008	16,3	24,0	26,1	2,2	9,4	28,8
	2009	18,4	25,7	27,5	2,0	14,0	31,9
	2010	16,3	23,3	25,8	1,8	11,9	27,3
	2011	15,0	21,1	25,4	1,5	14,6	23,4

Усе це свідчить про те, що діяльність держави не орієнтована на організацію нормального життя і розвитку суспільства у цілому, а сама держава не стає інструментом зняття соціальної напруги. По-перше, блокується перехід до такого способу виробництва, який потребує підвищення якості праці не за рахунок посилення експлуатації, а за

рахунок підвищення якості робочої сили. По-друге, закріплюється ситуація, у якій капітал безпосередньо не зацікавлений у розширенні купівельної спроможності основної маси населення.

За умов поглиблення протиріч між найманою працею і капіталом можна було б чекати прискорення процесів соціалізації, але цього не відбувається. Формування соціальної держави ускладнюється слабкою інституціональною самоорганізацією всередині різних соціальних груп, асиметрією доступу до інститутів державної влади. За роки реформ закріпилася роз'єднаність найманої праці (значні розбіжності в оплаті праці, пенсійному забезпеченні за галузевою та регіональною ознакою, високий рівень тіньової зайнятості). Показовим прикладом є система соціального захисту, яка посилює соціальне розшарування [9, с. 125]. Низьку результативність демонструє і податкова реформа, яка майже не спрямована на мінімізацію вторинного перерозподілу доходів (надання соціальної допомоги, пільг, субсидій тощо). Усе це знижує потенціал самоорганізації і консолідації суспільства. Суспільство дедалі частіше втрачає довіру до влади, ухиляється від правозастосування.

Незважаючи на те, що Україна офіційно проголошена соціальною державою, реалізація головної ідеї соціальної держави – підтримки абсолютної рівності у правах, зобов'язань сприяти економічному і суспільному прогресу всіх громадян, – ускладнюється низкою економічних чинників. Серед них – несприятливі зміни у відносинах власності, які уможливають використання державної влади як інструменту нагромадження, а не як інструменту балансування соціально-економічних інтересів; індустріальна деградація, несприятливі структурні зміни в економіці, закріплення технологічного відставання; слабка інституціональна самоорганізація всередині різних соціальних груп, роз'єднаність найманої праці.

#### **1.4. Економічні моделі соціальної держави та можливості їх реалізації в Україні**

В економічній і правовій вітчизняній та зарубіжній літературі опрацьовано широкий спектр моделей соціальної держави (В. Артс, Дж. Бонолі, Ф. Бурджалов, Дж. Геліссен, В. Гойман, Г. Еспін-Андерсен, В. Калашніков, Ф. Кастлс, У. Корпі, Д. Мітчел, С. Лейбфрід, Л. Морозова, В. Намчук, В. Ніколаєвський, О. Новікова, Дж. Палм, В. Роік, А. Сіароф, Т. Сідорина, В. Торлопов, М. Феррера, Н. Хома, А. Чернега, Л. Четверікова та інші – табл. 1.2). Разом із тим, недостатньо дослідженими залишаються інституціональні передумови реалізації окремих моделей, особливо у вітчизняній економіці, дискусійним є питання про критерії оптимальності існуючих моделей та можливостей їх реалізації в умовах глобальних трансформаційних процесів, які відбуваються у сучасному світі.

Типологія економічних моделей соціальної держави (складено за джерелами [1-13])

Автор, джерело	Моделі соціальної держави	Характеристика моделей	Критерії класифікації
G. Esping-Andersen [1; 2, с. 143]	1. Ліберальна (мінімалістська)	Низький рівень декомодифікації; розбіжності у добробуті обумовлені ринком	Декомодифікація (ступінь, в якому соціальна політика держави пом'якшує соціально-майновий поділ населення та надає індивіду можливість підтримувати певні стандарти існування незалежно від його участі у створенні матеріальних благ). Глибина майнового розшарування у суспільстві
	2. Консервативна (доходозаміщуюча)	Середній рівень декомодифікації; соціальні вигоди в основному залежать від попереднього внеску та статусу	
	3. Соціал-демократична	Високий рівень декомодифікації; універсальні вигоди та рівність можливостей в отриманні соціальних вигод	
S. Leibfried [2, с. 143, 145; 3]	1. Англосаксонська (резидуальна)	Право отримувати трансферти; соціальна держава як компенсаторний засіб у крайніх випадках та засіб примушення до праці у ринкових умовах	Бідність Соціальне страхування Політика бідності
	2. Бісмарковська (інституціональна)	Право на соціальну безпеку; соціальна держава як первинний компенсаторний засіб та остання інстанція у крайніх випадках	
	3. Скандинавська (сучасна)	Право на працю для всіх; універсалізм; соціальна держава як роботодавець у первинних випадках та компенсаторний засіб у крайніх випадках	
	4. Латино-Римська (рудиментарна)	Декларування права на працю та добробут; соціальна держава як напівінституціоналізовані зобов'язання	
F. Castles & D. Mitchell [2, с. 143, 146; 4]	1. Ліберальна	Низькі соціальні видатки; неприйнятність інструментів вирівнювання у соціальній політиці	Видатки на добробут Рівномірність вигод Податки
	2. Консервативна	Високі соціальні видатки; незначне використання інструментів вирівнювання у соціальній політиці	

	3. Неправова гегемонія	Високі соціальні видатки; використання інструментів примусового вирівнювання у соціальній політиці	
	4. Радикальна	Досягнення рівності в доходах до оподаткування, дотрансфертних надходженнях (досягнення рівності у первинному розподілі) шляхом використання інструментів вирівнювання у соціальній політиці; низькі соціальні витрати	
A. Siaroff [2, с. 143, 148; 5]	1. Протестансько-ліберальна	Мінімальний родинний добробут; відносно егалітарна гендерна ситуація на ринку праці; родинні виплати сплачуються матері, але скоріше недостатні	Орієнтація на добробут родини Бажаність жіночої зайнятості Тривалість вигод родини, сплачених жінкам
	2. Розвинена християнсько-демократична	Відсутність у жінок стійких стимулів працювати, але наявність стійких стимулів залишатися вдома	
	3. Протестантська соціал-демократична	Рівні ситуації для жінок та чоловіків у сфері праці; значні родинні виплати, завжди сплачуються матері; важливість протестантизму	
	4. Пізня жіноча мобілізація	Відсутність протестантизму; родинні виплати завжди сплачуються батькові; універсальне жіноче виборче право відносно нове	
M. Ferrera [2, с. 143-144, 145; 6]	1. Англосаксонська	Досить високе охоплення держави добробуту; соціальна допомога шляхом випробовувань; змішана система фінансування; високоінтегрована організаційна основа, переважно у публічному управлінні	Правила доступу Формули вигод Фінансові правила Організаційно-управлінська підготовка
	2. Бісмарковська	Стійкий зв'язок між робочим становищем (та/або родинним становищем) та соціальними правами; соціальні виплати пропорційні доходам; фінансування шляхом внесків; помірна заміна соціальна допомога; схеми страхування управляються профспілками та робочими організаціями	
	3. Скандинавська	Соціальний захист як громадянське право; універсальне покриття; переважно високі фіксовані виплати для	

		різноманітних соціальних ризиків; фінансування переважно шляхом фіскальних надходжень; сильна організаційна інтеграція	
	4. Південна	Фрагментарна система гарантованих доходів, пов'язаних із робочим становищем; високі виплати незалежно від устанавленого мінімального рівня соціальних гарантій; охорона здоров'я як громадянське право; визначеність в отриманні виплат готівкою та фінансуванні; фінансування шляхом внесків та фіскальних надходжень	
G. Bonoli [2, с. 144-146; 7]	1. Британська	Низька питома вага соціальних видатків, які фінансуються шляхом внесків (Беверідж); низький рівень соціальних видатків (у процентах від ВВП)	Соціальні видатки як процент від ВВП
	2. Континентальна	Висока питома вага соціальних видатків, які фінансуються шляхом внесків (Бісмарк); високий рівень соціальних видатків (у процентах від ВВП)	Процент фінансування внеску та податкового фінансування соціальних видатків
	3. Північна	Низька питома вага соціальних видатків, які фінансуються шляхом внесків (Беверідж); високий рівень соціальних видатків (у процентах від ВВП)	
	4. Південна	Висока питома вага соціальних видатків, які фінансуються шляхом внесків (Бісмарк); низький рівень соціальних видатків (у процентах від ВВП)	Якість державних витрат
W. Korpi & J. Palme [2, с. 144, 146-147; 8]	1. Базовий захист	Привілеї, засновані на громадянстві або внесках; участь на принципах єдиної ставки внеску	
	2. Корпоративізм	Привілеї залежно від категорії зайнятості та участі робочої сили; використання принципу вигод залежно від заробленого	Базуються на становищі
	3. Охоплення	Привілеї, засновані на громадянстві та участі робочої сили; використання принципу вигод залежно від заробленого	Принципи вигоди
	4. Таргетування	Використання критеріїв, заснованих на нужденності; мінімальне регулювання вигод	Управління програмами соціального страхування



	5. Добровільне державне субсидування	Вигоди, що базуються на членстві та внесках; використання принципу вигод залежно від заробленого	
Г. Віленський і Ч. Лебо [9, с. 619]	1. Інституціональна модель	Державні заходи допомоги охоплюють значно ширше коло людей і здійснюються за рахунок податків, які стягуються на основі доволі високої прогресії	Масштаби державного втручання у соціально-економічну сферу
	2. Залишкова модель	Заходи «держави добробуту» спрямовані вибірково, на найбільш вразливі прошарки населення, за наявності доволі слабо вираженої прогресії податків	
Furniss Normann, Tilton Timothu [9, с. 619; 10]	1. «Позитивна держава соціального захисту» (англо-американська, англосаксонська)	Держава соціального захисту, заснована на ідеології індивідуалізму та охороні корпоративних інтересів; не гарантує високого рівня захисту усім прошаркам суспільства	Частка держбюджету, призначена для задоволення соціальних потреб  Цілі соціальної політики  Ступінь розшарування за доходами
	2. «Держава соціальної безпеки» («держава соціальної захищеності», «держава соціального захисту»)	Орієнтована на забезпечення повної зайнятості населення з доходами не нижче прожиткового мінімуму; гарантує рівність соціальних можливостей але не матеріальну рівність	
	3. «Соціальна держава загального добробуту» («держава загального добробуту»)	Орієнтована на реалізацію принципів рівності, солідарності, корпоративізму; активне здійснення соціальної політики шляхом створення державних та суспільних служб. Соціальна політика спрямована на згладжування різниці у доходах	
В. Намчук [9, с. 620; 11]	1. Патерналістська модель	Намагання досягти ефективності, використовуючи фонди на забезпечення тих членів суспільств, які найбільше потребують допомоги. Вона відрізняється низьким рівнем участі держави у вирішенні соціальних проблем. Основними умовами функціонування моделі є мінімальне втручання держави в ринкові відносини, обмежене застосування заходів державного регулювання, що не виходить за рамки вироблення макроекономічної політики	Пропорції участі держави та громадянського суспільства в системі соціальної політики

	2. Корпоративістська модель	Законодавчо закріплена співучасть державних і громадських структур у вирішенні проблем індивіда, групи, общини	
	3. Етатистська модель	Орієнтована на централізовану, дорогу систему соціального забезпечення, значну державну участь у соціальному обслуговуванні. Контроль за реалізацією державної соціальної політики здійснюється місцевими органами влади, підзвітними центральному уряду	
В. Гойман [9, с. 620; 12]	1. Егалітарна	Усі члени суспільства отримують рівні блага, а отже, в економічному (матеріальному) сенсі всі є рівними	Рівень доходів  Ступінь розшарування за доходами
	2. Роулсіанська	Справедливою є така диференціація доходів, яка допускає відносну економічну нерівність лише тоді, коли вона сприяє досягненню вищого рівня життя незаможних членів суспільства. Це тип соціальної держави, зорієнтованої на максимальне забезпечення корисності для найменш забезпечених осіб	
	3. Утилітарна	Максимізація загальної корисності для всіх членів суспільства. Більшу частину суспільного багатства повинен отримувати той, хто є більшою мірою здатний приносити (і реально приносить) користь	
	4. Ринкова	Розподіл суспільного багатства здійснюється ринком	
В. Торлопов [9, с. 620-621; 13]	1. Інституціональна (модель О. фон Бісмарка)	Жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту та успішністю (тривалістю) професійної діяльності; обов'язкове соціальне страхування професійних груп на основі паритетної розкладки страхового навантаження між роботодавцями та працівниками. Самоуправління соціальним страхуванням за допомогою товариств взаємного страхування	Співвідношення обсягів державного та приватного (корпоративного) фінансування соціальних програм
	2. Резидуальна (модель У.Беверіджа)	Розподіл відповідальності між державою (базові гарантії соціального захисту для всього населення з орієнтацією на прожитковий мінімум), роботодавцем (страхування	

		найманих працівників за їх частковою участю) та працівниками (додаткове особисте страхування)	
--	--	---	--

Одна з найбільш відомих типологій моделей соціальної держави належить Г. Еспін-Андерсену [2, с. 138, 140-142; 9, с. 619; 14, с. 98]. Саме на її основі прийнято виділяти декілька базових моделей – соціал-демократичну, консервативну та ліберальну або неоліберальну. У табл. 1.3 здійснено їх порівняльний аналіз, виявлено відмінності у принципах побудови, визначено розбіжності в економічних методах, якими забезпечується рівність та реальність соціально-економічних прав, виділено суспільні інститути що є провідними у цьому процесі, виявлено та розкрито інституціональні умови реалізації тієї чи іншої моделі.

Слід також зазначити, що деякі дослідники (О. Александрова) наполягають на компромісному характері корпоративістської моделі [15, с. 104-105]). А, наприклад, Л. Четверікова [16, с. 4-5] та Р. Кузьменко [17, с. 73] взагалі розглядають її як різновид соціал-демократичної моделі. Н. Хома наголошує, що в документах Європейської комісії виділяють континентальну (або бісмарковську), англосаксонську (модель Беверіджа), скандинавську (північну) та південно-європейську (середземноморську) моделі [9, с. 621]. Деякі дослідники, зокрема, Л. Морозова [18], В. Іноземцев [19], пропонують вирізняти також східноазіатську модель соціальної діяльності держави. Її відмінністю від розглянутих вище моделей є те, що держава не несе тягаря відповідальності за розвиток людського потенціалу. Вивільнені за рахунок скорочення соціальних видатків кошти спрямовуються на стимулювання економічного зростання. Натомість цій моделі притаманна активна участь груп (домогосподарств, приватних корпорацій, фірм) та суспільних фондів у соціальному захисті індивідів. Стабільна система групової підтримки звільняє державу від необхідності активної участі у соціальній допомозі та системі соціального страхування.

Порівняльний аналіз базових моделей соціальної держави (за джерелами [2; 3; 18; 20-23])

Модель соціальної держави	Ліберальна	Консервативна	Соціал-демократична
Основний принцип побудови	Особиста відповідальність	Солідарна відповідальність бізнесу та найманих працівників	Солідарна відповідальність в межах суспільства: молодий відповідає за старого, багатий за бідного
Соціальні сервіси	Розвинуті приватні соціальні послуги. Державні програми охоплюють незначну частину населення. Рівень соціальної допомоги мінімальний, надається на нетривалий час	Соціальні послуги надаються в межах соціального страхування на рівні «стандарту» безпеки, іноді приватними інститутами	Державні соціальні служби, маргіналізація приватних соціальних послуг. Обсяг допомоги відповідає мінімальному рівню життя
Регулятор соціальних прав	Розвинений ринок	Корпоративний роботодавець	Держава як соціальний гарант
Джерело фінансування	Приватні заощадження та приватне соціальне страхування	Бюджетні відрахування та страхові внески робітника та роботодавця (приблизно у рівних пропорціях). Приватні соціально-страхові фонди контролюються державою	Основне – соціальні внески, які перерозподіляє держава; допоміжне – приватні інститути соціальної допомоги
Залежність від ринкового вкладу	Ризики компенсуються повною мірою для груп, які беруть участь у виробництві, інші стають залежними від соціальних допомог	Величина страхових виплат визначається величиною страхових внесків. Залишкові схеми за рахунок національної солідарності для прошарків без «нормальної» зайнятості	Відсутність залежності від участі на ринку праці, сильні профспілки забезпечують високу захищеність на ринку праці
Інституціональні умови реалізації	Чітке упорядкування прав власності на всі види економічних ресурсів; розвинене конкурентне середовище; наявність умов для розвитку приватних інститутів соціального захисту	Подолання асиметрії в економічній владі між найманою працею і капіталом; розвинені інститути соціально-трудового партнерства; повна реалізація прав власності на робочу силу	Постійне удосконалення механізмів перерозподілу, розвинені інститути державно-приватного партнерства

Країна	США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія	Японія, Німеччина, Італія, Франція	Країни Скандинавії, Нідерланди, Бельгія, Австрія
--------	--	------------------------------------	--

Визначення статусу української держави як соціальної спричинило широку дискусію у наукових і політичних колах стосовно оптимальної економічної моделі її реалізації [9; 22; 24-27]. Проте слід зазначити, що й досі відсутня законодавчо закріплена концепція її розбудови. Так, проект Закону «Про Концепцію соціальної держави України» від 2008 р. [24] був відкликаний у 2009 р. Цікаво відмітити, що деякі його положення викликали бурхливу критику з боку роботодавців. Наприклад, положення про обов'язок держави здійснювати соціальний захист громадян, для яких соціальні виплати є основним джерелом існування. Конфедерація роботодавців уважала, що це положення може негативно відобразитися на стимулюванні населення працювати та бути економічно активним [25].

Відтак питання про те, якою має бути оптимальна модель соціальної держави для України, залишається відкритим. Тому спробуємо оцінити, наскільки інституціональні умови, що склалися у вітчизняній економіці, є достатніми для реалізації базових моделей соціальної держави.

*1. Модель ліберальної соціальної держави.* Оскільки базовим принципом ліберальної соціальної держави є особиста відповідальність, головною економічною передумовою успішної реалізації цієї моделі є наявність у індивідів достатнього рівня доходів та забезпечення можливостей їх сталого зростання. Формування особистих доходів відбувається переважно шляхом реалізації прав власності на фактори виробництва. Роль держави у вторинному розподілі при утворенні потоку доходів незначна: соціальна підтримка надається лише найбільш уразливим прошаркам населення на короткий термін. Розподіл матеріальних благ близький до первинного – тобто такого, який забезпечує ринок.

Усе це дозволяє дійти висновку про те, що ліберальна модель соціальної держави може ефективно реалізовуватися лише за умов чіткого

упорядкування прав власності на всі види економічних ресурсів, які використовуються у суспільному виробництві. Важливим моментом при цьому стає законодавчий захист прав власності. По-перше, це знижує ризики опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання та ускладнює ухилення від виконання контрактних зобов'язань. По-друге, стимулює приватні заощадження та високу підприємницьку активність. По-третє, сприяє зменшенню асиметрії економічної влади між власниками ресурсів у процесі розподілу. Також слід зазначити, що ліберальна модель соціальної держави передбачає наявність розвиненого конкурентного середовища.

На нашу думку, інституціональні передумови реалізації ліберальної моделі соціальної держави в Україні, можна оцінити як недостатні, основними причинами чого є:

- невизначеність прав власності на деякі види ресурсів, нелегітимний характер набуття прав приватної власності, що посилює використання корупційних схем, підвищує залежність суб'єктів суспільного виробництва від державних інститутів, перетворює державну владу на арену зіткнення економічних інтересів, інструмент перерозподілу суспільних ресурсів, підвищує вразливість до політичних та лобістських впливів;

- спотворений характер відносин власності (концентрація багатства у відносно невеликої привілейованої групи населення при одночасному відчуженні колишньої суспільно власності від основної маси населення);

- асиметрія в умовах господарювання, яка штучно підтримується завдяки нерівності соціально-економічних прав. Так, законодавством України передбачено, що реконструкція та модернізація теплових електростанцій (у тому числі тих, які перебувають у приватній власності) може здійснюватися за рахунок введення спеціальної інвестиційної надбавки до тарифу на електроенергію. Причому витрати приватних власників електростанцій можуть бути на 80% компенсовані надбавкою,



тобто оплачені споживачами [28]. Враховуючи, що ця сфера діяльності належить до природних монополій, витрати одних учасників господарського процесу перекладаються на інших учасників. Державна влада замість забезпечення рівності в умовах господарювання перетворюється на механізм легітимізації нерівності;

- відсутність розвиненого конкурентного середовища, слабкі законодавчі обмеження на подальшу концентрацію виробництва та капіталу. Зокрема, компанія ДТЕК («Донецька паливно-енергетична компанія», енергетичний підрозділ System Capital Management) володіє у сфері генерації «ДТЕК Східенерго», ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПАТ «ДТЕК Західенерго», ПАТ «Київенерго», де-факто є монополістом у конкурентному сегменті оптового енергоринку (67,1 % загального обсягу генерації ТЕС). Однак де-юре цього статусу компанія не має, оскільки її частка не перевищує 33 % загального виробітку електроенергії. Багато у чому саме цим пояснюється прискорене зростання цін на електроенергію, вироблену ТЕС;

*2. Консервативна модель соціальної держави.* Заснована на спільній відповідальності роботодавця та найманого працівника, ця модель стає ефективною за умов вирівнювання балансу економічної влади між ними, подолання асиметрії впливу цих груп на процес розподілу результатів суспільного виробництва. Навпаки, дисбаланс економічної влади унеможливорює фінансову участь найманих працівників в особистому соціальному забезпеченні та позбавляє роботодавця мотивації до участі у вирішенні соціальних проблем.

Інституціональні передумови консервативної моделі формувалися історично під впливом змін у суспільному виробництві. Під час індустріалізації саме загострення соціально-економічних протиріч між найманою працею та капіталом ініціювали участь роботодавців, а згодом і

держави, у створенні систем соціального захисту. Становлення постіндустріального способу виробництва лише сприяло подальшому вирівнюванню балансу економічної влади між капіталом та найманою працею, адже остання перетворюється на власника невіддільних від неї ресурсів – знань та інформації.

Принципова невіддільність цих ресурсів від суб'єкта власності стає підґрунтям для більш повної реалізації інтересів найманого працівника у процесі розподілу. Як зазначає Л. Шевченко, інструментами економічної влади найманих працівників за таких умов можуть бути: висока ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів, що беруть участь у трансакціях на ринку праці; монополізація окремих видів зайнятості; членство у профспілках та профспілкова діяльність; наявність альтернативних джерел доходів (від володіння цінними паперами, нерухомістю, банківськими депозитами тощо); можливість підтримувати асиметрію ринку на власну користь [29, с. 9].

Очевидно, що структурні диспропорції вітчизняної економіки, її індустріальна деградація, закріплення технологічного відставання не сприяють вирівнюванню асиметрії на ринку праці. Внаслідок структурної деградації формується низка чинників, які унеможливають використання корпоративної моделі соціальної держави, а саме:

- розширення меж експлуатації найманої робочої сили та занижений рівень оплати праці, оскільки промисловий капітал не зацікавлений у підвищенні внутрішньої купівельної спроможності населення, розглядаючи його як джерело дешевої, хоча відтак і малоефективної робочої сили;

- відсутність умов для нормалізації соціальних гарантій у сфері праці, пов'язана з наявністю значного тіньового сектору. Через недонадходження податків держава виявляється нездатною здійснювати ефективне

матеріальне стимулювання працюючих у бюджетному секторі, встановлювати адекватний рівень мінімальної зарплати. Зайнятість у тіньовому секторі та поширення нелегальних трудових відносин блокує використання державної влади як інструменту забезпечення найманої праці.

Дисбаланс економічної влади між найманою працею та капіталом в Україні закріплюється державою. По-перше, при регулюванні оплати праці: недосконалою є методика обчислення прожиткового мінімуму та встановлення мінімальної зарплати; існують численні прогалини у законодавстві, які сприяють виникненню різноманітних схем оптимізації витрат підприємців на заробітну плату (встановлення основної зарплати на рівні мінімальної та виплата решти зарплати «у конверті»; реєстрація найманих працівників у якості підприємців-фізичних осіб; виведення додаткової зарплати за межі колективних договорів; маскування заробітної плати під інші види доходів, які не несуть обов'язкового характеру та не передбачають сплати внесків у соціальні фонди – страхові поліси, депозити тощо; штучна реструктуризація підприємства з виділенням нового суб'єкта господарювання, який не відповідає за зарплатними зобов'язаннями попередніх структур [30, с. 45; 31, с. 27-28; 32, с. 314-315]). По-друге, при здійсненні державою функцій роботодавця (ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері).

Недостатніми є інституціональні засади договірного регулювання оплати праці. Законодавством України чітко не визначено питання про обов'язковість колективних договорів [33, с. 45-47]. Так, ч. 7 ст. 65 Господарського кодексу зобов'язує всі підприємства, які використовують найману працю, укладати такий договір. Разом з тим у трудовому

законодавстві немає ані прямої вказівки на обов'язковість цієї дії, ані визначення покарання за відсутність на підприємстві колективного договору. Конвенція № 98 МОП також спонукає вважати ведення колективних переговорів і укладення відповідних договорів саме правом, а не обов'язком сторін соціального діалогу.

*3. Соціал-демократична модель.* Інституціональними умовами реалізації такої моделі виступають насамперед розвинені інститути соціального партнерства (державно-приватного, соціально-трудового), які утворюють необхідну інфраструктуру для розширення участі різних груп населення у розв'язанні соціальних проблем. Оскільки економічним підґрунтям соціал-демократичної моделі є активне втручання держави у процеси розподілу та перерозподілу суспільного продукту, важливим стає забезпечення рівного доступу до державної влади, наявність інститутів громадянського регулювання економіки й інститутів контролю за діяльністю державних органів.

У масовій свідомості українських громадян соціал-демократична модель пустила глибокі коріння: значна частина населення все ще розраховує на підтримку держави за будь-яких умов, у суспільстві вкорінені патерналістські настрої, прагнення перекласти на державу відповідальність за власний добробут [27, с. 10-11; 34, с. 94]. Але економічні передумови реалізації цієї моделі підірвані. Кланово-олігархічний характер економіки, різноспрямованість бізнес-інтересів окремих бізнес-груп та суспільства, перетворення державної влади на інструмент перерозподілу суспільних ресурсів, джерело асоціальних практик на ринку праці – усе це унеможливорює виконання державою функцій соціального гаранта.

За роки реформ посилилася недосконалість інститутів перерозподілу. Так, за оцінкою Федерації профспілок України, у розрахунку на гривню

доходу бідні в нашій країні сплачують в 50 разів більше податків, ніж багаті [35]. Оподаткування доходів, отриманих у вигляді заробітної плати, здійснюється за ставками 15-17 %, а дивіденди на користь фізичних осіб оподатковуються за ставкою 5 %. Система надання пільг посилює соціальне розшарування [27, с. 16; 36, с. 125]. Пільги надаються за «галузевим» принципом, а не за принципом нужденності та мають характер привілеїв. Усе це знижує потенціал самоорганізації та консолідації суспільства, посилює соціальне невдоволення.

Саме недостатність інституціональних передумов для розбудови соціальної держави в Україні спричиняє тотальну недовіру суспільства до держави як інституту забезпечення рівності соціально-економічних прав, зумовлює розбіжності у формальному та фактичному статусі державно-політичного устрою. Економічним наслідком цього стає бурхливий розвиток тіньового сектору економіки, у якому суб'єкти господарювання намагаються координувати власні економічні відносини без участі держави. За різними оцінками, обсяг тіньового сектора в Україні сягає від 16-18 % (Держстат, Міністерство економічного розвитку і торгівлі) до 40-60 % (експертна оцінка) [37, с. 64]. Але, як не парадоксально, перетворення тіньового сектору на «другу» економіку, може виявитися сприятливим для залучення громадян у вирішення соціальних проблем, появи та розвитку недержавних інститутів соціального захисту.

Можна констатувати, що вітчизняні інституціональні передумови взагалі недостатні для розбудови класичних моделей соціальної держави. Проте у багатьох роботах зазначається, що Україна могла б випробувати певні елементи цивілізованої ліберальної моделі [26; 34, с. 38; 53-55; 38, с. 645]. Інакше існує ризик «перетворення державної влади на систему феодалного контролю з місцями «годування» від столичного до районного рівнів» [38, с. 645]. Разом із тим, слід зазначити, що орієнтація

на ліберальний варіант не завжди спрацьовує у складних економічних умовах, зокрема, у період криз, активних суспільних трансформацій тощо [14]. На нашу думку, в якості критеріїв оптимальності моделі соціальної держави для України можна було б запропонувати такі:

- економічні механізми, якими забезпечується діяльність соціальної держави (розподіл створеного продукту, перерозподіл суспільного багатства) мають ґрунтуватися на особистій зацікавленості робітників у дотриманні рівності та реальності соціально-економічних прав, залежності рівня соціальних гарантій від власної активності у суспільному виробництві. Тільки за цих умов наймані працівники усвідомлюватимуть необхідність захисту прав власності на свою робочу силу та будуть намагатися реалізувати її;

- інституціональне закріплення можливості рівного доступу суб'єктів господарювання, а також різних груп населення до інститутів державної влади, особливо тих, що здійснюють регулятивну політику у сфері господарювання та розподілу суспільних ресурсів. Для цього мають бути чітко визначені умови розподілу, порядок надання пільг, преференцій тощо.

Разом із тим слід враховувати, що запровадження цих критеріїв як орієнтиру сприятиме нівелюванню розбіжностей у формальному та фактичному статусі України як соціальної держави лише за умов започаткування невідкладних інституціональних реформ, створення матеріальних передумов для розширення ступеню економічної свободи.

## **Розділ 2. СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК УМОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **2.1. Соціальні інновації: сутність, види, інституційні чинники**

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. перед пострадянськими країнами постали два комплекси інноваційних викликів [1, с. 3-4]. Перший обумовлюється особливостями сучасного етапу світового розвитку і пов'язаний з переходом до нового інноваційного типу економічного розвитку, який є не просто соціально орієнтованим, а й, насамперед, соціально обумовленим, таким, що базується на розширеному відтворенні соціального і людського потенціалу, позитивній динаміці соціальних відносин. Формування постіндустріального суспільства, «економіки знань» передбачає встановлення нових відносин між індивідом, суспільством і державою і тому потребує кардинальних соціальних інновацій, які б забезпечили ефективне поєднання принципів і практик управління суспільними процесами з механізмами спонтанного саморегулювання. При цьому на перший план висувуються завдання розкриття і активації творчих сил людини, масштабного накопичення соціального капіталу, узгодження соціальних інтересів різних груп і верств населення, захисту прав і законних інтересів громадян, забезпечення умов людського розвитку. У цьому й полягає сенс соціальної держави.

Другий комплекс проблем породжується особливостями внутрішнього розвитку пострадянських країн. Ринкова трансформація сама вже є масштабною соціальною інновацією, що характеризується інверсійністю: не вирішивши завдань наздоганяючої модернізації, реіндустріалізації країни, суспільство зіткнулося з необхідністю постмодернізації, «креативної модернізації». Проте, спроба штучно

нав'язати інноваційний процес зверху, за відсутності сприйнятливого соціального середовища, навряд чи може бути продуктивною. Аналізуючи провали пострадянської модернізації, О. Т. Богомолів слушно зазначає: «річ не тільки у нестачі коштів для інвестицій та відсутності у підприємств і робітників необхідної матеріальної зацікавленості. Не вистачало сприятливих умов за межами економіки... Її підйом залежить від пануючої у суспільстві ідеології, стану суспільної свідомості, впливу на неї ЗМІ. Чи не визначають успіх економічної і технічної модернізації дієвість демократичних механізмів, якість політичної і ділової еліти? Врешті, рівень загальної культури людей, їх моральності?» [2, с. 64]. Отже, головні завдання української модернізації знаходяться не у технологічній площині. Ними є створення сучасного суспільства, сучасних соціальних інститутів, сучасних інфраструктур і сучасної людини, що б забезпечило реалізацію стратегічної мети – забезпечення світової конкурентоспроможності України як держави і нації [3].

Аналіз досліджень із проблематики соціальних інновацій дозволив виділити три основні типи сучасного трактування цього поняття:

1) як кінцевого результату творчої діяльності, що отримав широке поширення і став основою для істотних соціальних змін [4, с. 243]. Ю. Яковець тлумачить поняття інновації як внесення у різноманітні види людської діяльності нових елементів, що підвищують результативність цієї діяльності [5]. У цьому розумінні соціальні інновації – це нововведення у соціальній сфері, що сприяють розв'язанню суперечностей, які виникають в умовах неоднорідного та нестабільного суспільного розвитку, співіснування різних аксіологічних систем, посилення процесів соціальної мобільності. До соціальних інновацій належать нові стратегії, концепції, ідеї та організації, що задовольняють різні типи соціальних потреб – від



умов праці й освіти до розвитку громад і охорони здоров'я, і сприяють поширенню і зміцненню громадянського суспільства [6];

2) як процес здійснення змін, переходу системи з одного стану до іншого. У межах процесного підходу категорія «соціальна інновація» розглядається як цілісний процес віднаходження, забезпечення підтримки і впровадження оригінальних рішень для соціальних потреб, розвиток соціальних або організаційних структур, принципів або практик [7, с. 95];

3) як процес перетворення нововведень на соціокультурні норми і зразки, що забезпечує їх інституціоналізацію і закріплення у сфері духовної і матеріальної культури суспільства [4, с. 243]. Соціальні інновації – це процеси, результатом яких стають істотні зміни у взаємодії між людьми, групами, що сприяє формуванню нових зв'язків і відносин між ними, спрямованих на задоволення нових духовних і інтелектуальних потреб, нових норм, появи організацій і зв'язків більш високого рівня. І. Москальов під інноваційними соціальними процесами розуміє «трансформації у соціальних структурах і процесах, що приводять до зміни способу функціонування соціальної системи. При цьому можуть суттєво змінюватися стратегічні пріоритети, технологія, культура, соціальні інститути» [8].

Інновації, як правило, поділяються на дві групи: технологічні, що реалізуються шляхом змін у технології виробництва, і соціальні, що спричиняють зміну соціальних відносин. Проте, слід зазначити, що такий поділ є досить умовним. Так, новий тип економіки – «економіка знань», безумовно, є технологічною інновацією, що полягає у появі нових ресурсів розвитку (знання, інформація), розвитку нанотехнологій, мікробіології та генної інженерії, інтернетизації суспільства, поширенні мережевого бізнесу і виникненні креативних корпорацій. Однак результатом творчої

діяльності людини є не тільки нові технології, але й нові цінності, моделі поведінки, інститути, нова якість людського розвитку.

Найпотужнішою технологічною інновацією, що зумовила формування «економіки знань» став Інтернет, що залучив мільйони людей до горизонтальних, позаієрархічних відносин та надав їм можливість творчого прояву, реалізації інноваційних проектів, виробництва знань шляхом співтворчості, отримання освіти, створення нових форм зайнятості, нових статусів. Разом із тим Інтернет, поряд із вказаними позитивними можливостями щодо креативної діяльності, несе й певні загрози – недостовірність і незаконність інформації, комп'ютерну злочинність, незахищеність приватної інформації, анархічне неупорядковане існування у віртуальному світі. Крім того, сама наявність такої технологічної інновації, як Інтернет, автоматично не стимулює креативну діяльність, розвиток «економіки знань», оскільки при її використанні лише для спілкування на форумах, купівлі товарів, мережевих комп'ютерних ігор не відбувається переходу до нової якості розвитку. Нові за формою види зайнятості і комунікації за змістом можуть реалізовувати відносини експлуатації, а не співтворчості і креативної діяльності. Прикладом цього може бути робота китайців, які виконують через Інтернет заклади з тестування комп'ютерних ігор. Вони працюють по дванадцять годин на день, сім днів на тиждень за 250 доларів на місяць без будь-якого трудового законодавства та соціального захисту [9, с. 10].

Отже, інноваційний процес – це діалектична єдність технологічних, соціально-економічних, політико-інституціональних, культурних зрушень. Тому невідповідність швидкості технологічних зрушень швидкості соціальних інновацій породжує низку суперечностей.

По-перше, відставання соціальних інновацій від технологічних має наслідком концентрацію інноваційного потенціалу. З одного боку, прогрес

технологій долає національні бар'єри комунікацій, «глобальне поле для конкурентної боротьби вирівнюється, світ стає пласким» [10, с. 42]. Американський журналіст Т. Фридман показує, що сучасний міжнародний поділ праці, заснований на використанні новітніх технологій, має суттєві соціальні наслідки. Він ілюструє цей тезис прикладом міжнародного аутсорсингу – використання фірмами США та Західної Європи кваліфікованої праці індійців та китайців – та вказує на такі аспекти: знаходження більш дешевої і не менш кваліфікованої робочої сили, заощадження часу, зменшення потоків імміграції, можливість зосередитися на більш творчих завданнях для розвинених країн; можливість отримати перспективну роботу, не зазнаючи труднощів трудової еміграції і розриву зі своєю культурою, зменшення кількості неможливих для країн, що розвиваються [10].

З другого боку, прогрес креативної діяльності йде нерівномірно. Як зазначає В. Федотова, «технократично потенціал «плаского світу» є, але соціально світ є далеким від цього» [9, с. 9]. Звісно, для окремої людини технологічні інновації відкривають можливість брати участь у глобальному співробітництві, кваліфіковані спеціалісти у країнах, що розвиваються, можуть отримати перспективну роботу і згодом реалізувати власні творчі проекти, але нові види творчої діяльності не стануть масовими. «Основна частина жителів Землі знаходиться у гетто відсталості і при збереженні теперішньої моделі глобалізації буде все більше віддалятися від світу креатосфери. Лише вкрай обмежене коло людей із цього гетто має шанс вирватися у новий світ» [11].

По-друге, через брак соціальних інновацій творчий потенціал реалізується насамперед у тих сферах, які не сприяють його зростанню (фінанси, ВПК, посередницька діяльність, створення масової культури тощо), тоді як найбільш перспективними сферами його реалізації є

виховання, освіта, охорона здоров'я, наука, мистецтво, рекреація природи і т. ін. [11]. Високий ступінь невизначеності інноваційного розвитку обумовлює певну інверсію, що полягає у переорієнтації переваг економічних суб'єктів з накопичення коштів задля отримання освіти, певного культурного статусу на утилізаційне спрямування освітніх зусиль, прагнення якомога скоріше перетворити свій творчий потенціал на економічний капітал, який стає більш надійним засобом захисту від невизначеності. Результатом цієї інверсії стає неадекватно прогресуючий розвиток тих сфер, які не сприяють розширенню креативного потенціалу, більша частина якого навіть у розвинених країнах витрачається з точки зору людського розвитку неефективно, а іноді й на шкоду суспільству.

По-третє, у «економіці знань» посилюється диференціація суспільства, обумовлена фактором освіти. На відміну від інших ресурсів, інформація не характеризується кінцевістю, вичерпаністю, знищенням при споживанні. Проте вільний доступ до інформації зовсім не означає володіння нею. Вирішальним фактором, що лімітує можливості залучення цього ресурсу, є здатність людини скористатися культурним багатством людства, засвоїти, розпредметити його. Така здатність перетворювати інформацію на знання, використовувати його для розвитку інтелектуального капіталу, отримання доходів формується у сфері освіти, нерівний доступ до якої обумовлює соціальну диференціацію. А. Бузгалін указує на виникнення «двокласового інформаційного суспільства, яке складається з off-line пролетаріату, що випадає з потоку розвитку, є відрізнаним від інформації, ноу-хау, а, отже, від кращого майбутнього, і on-line еліти, що знаходиться у потоці розвитку» [11]. Вирішенням цієї проблеми можуть стати соціальні інновації, спрямовані на забезпечення безперервності освіти, залучення до цього процесу широких мас,

створення умов для застосування отриманих знань, участі людей у житті суспільства.

Для класифікації соціальних інновацій використовують різні підходи. За рівнем та обсягом нововведень можна виділити інновації глобального характеру, регіональні і локальні. За рівнем новизни соціальні інновації поділяються на [5, с. 11]:

- епохальні, що мають наслідками глибокі суспільні трансформації, перехід до нового способу виробництва, соціокультурного ладу;

- базисні, що знаходять прояв у радикальних технологічних змінах, змінах способу організації виробництва, соціокультурного і державного ладу;

- інновації, що покращують, спрямовані на розвиток і модифікацію базисних інновацій, їх розповсюдження у різних сферах;

- псевдоінновації, що пов'язані з помилковими шляхами людської винахідливості, спрямовані на часткове поліпшення і продовження агонії застарілих технологій, суспільних систем та інститутів;

- антиінновації, що характеризують ті нововведення, які мають реакційний характер, обумовлюють зворотний рух у тій чи іншій сфері.

За причинами і змістовними джерелами соціальні інновації можна класифікувати на природно-історичні та проектні [6]. Перші природно визрівають унаслідок функціонування механізму суспільної самоорганізації та забезпечують розвиток соціально-економічної системи, узгодження і консолідацію її компонентів. Проектні соціальні інновації ініціюються суб'єктами управління. Автори монографії «Глобальний капіталізм» доводять, що розвиток капіталізму став однією з глобальних природно-історичних інновацій, що може розглядатися як злам попередніх тенденцій розвитку традиційних суспільств у точках біфуркації і перехід соціальних систем на новий рівень. У свою чергу, соціал-демократія є

проектною інновацією Заходу, спрямованою на одночасне подолання недоліків капіталізму щодо забезпечення соціальної справедливості та соціалізму щодо надання свободи [12].

Макрорівневі соціальні інновації охоплюють три шари суспільного устрою: соціально-економічні інститути, соціальну структуру та соціокультурні характеристики суспільства – найбільш фундаментальний шар, і тому стратегічний об'єкт соціально-інноваційної діяльності – структуру цінностей, потреб, цільових орієнтацій, мотивацій, норм і моделей повсякденної поведінки. При чому чим більш глибинним є шар, тим менше зміни, що відбуваються у ньому, піддаються прямому управлінню еліт, і тим важливішим стає вплив, який чиниться на нього «стохастичними» діями мільйонів людей [13, с. 176-177].

Виходячи з цього, соціальні інновації можуть не привести до бажаних результатів, якщо вони не спираються на відповідні зміни у моделях соціально-економічної поведінки суб'єктів мікрорівня. Можлива й інша ситуація, коли виникнення інноваційних соціальних практик не супроводжується відповідним оновленням інституційних форм. В обох випадках виникають інституційні розриви, результатами яких стають непередбачені негативні наслідки соціально-інноваційної діяльності (наприклад, коли контрсоціальні інновації у сферах організованої злочинності, корупції, тероризму, рейдерство, схеми ухиляння від податків стають набагато більш поширеними, ніж інновації, що здатні покращити ситуацію у суспільстві в цілому, а не тільки для окремого економічного суб'єкта); різке погіршення функціонування тієї чи іншої сфери людської діяльності внаслідок деінституціоналізації або витіснення формальних інститутів неформальними; імітація інновацій – заміщення інноваційної діяльності примітивною адаптацією, яка не має визначеної спрямованості і не завжди є ефективною. Таким чином, найважливішим змістовним

аспектом процесу інституціоналізації соціальних інновацій є взаємна обумовленість і взаємне стимулювання змін соціально-економічних інститутів та моделей соціально-економічної поведінки за допомогою дії позитивних та негативних зворотних зв'язків.

Виходячи з цього, можна охарактеризувати особливості та обмеження соціально-інноваційного процесу у пострадянських країнах. По-перше, ігнорування спадщини попередньої системи, безпідставна впевненість у здатність вільних ринкових відносин до саморегулювання зумовили інноваційний процес, основою якого стала негативна соціальна самоорганізація. Стимульовані нею інновації спричинили нееквівалентний соціально-економічний обмін. Відбулася концентрація капіталу у відносно невеликої частини населення без необхідного з її боку вкладу у забезпечення динамічного розвитку країни і підвищення рівня життя громадян, більшість з яких швидко збідніла. При цьому встановився стійкий негативний зворотний зв'язок: низький рівень добробуту населення став важливим чинником, що стримує подальші інновації. Інституційне значення бідності полягає, насамперед, у тому, що під час кризи основним інструментом виживання значної частини населення стало використання неформальних інститутів та соціальних практик, які неефективні для суспільства в цілому, але доцільні для окремого економічного суб'єкта – приховування доходів, ухилення від сплати податків, патерналістські настрої (бажання компенсувати зростання потреб при низьких доходах за рахунок допомоги держави, а не інноваційної діяльності), формування песимістичних очікувань. Крім того, бідні домогосподарства з об'єктивних причин не можуть отримувати або переробляти необхідну інформацію, тому на інституційному ринку починає діяти механізм відбору, що сприяє селекції таких інститутів, які погіршують становище тих, хто «вибрався» з бідності [14, с. 108];

По-друге, стрімкий перехід від тотального державного управління до лібералізованих політичних і соціально-економічних відносин викликав хаотичне утворення безлічі різних інститутів, які не виконують функції суспільного впорядкування і розвитку і навіть діють антисоціально.

По-третє, трансформаційні перетворення у пострадянських країнах мали телеологічний (на відміну від генетичного) характер і засновувалися багато у чому на стратегії імпорту формальних інститутів. Оскільки організаційно-правові форми виникали раніше відповідних соціально-психологічних зрушень у масовій свідомості, одні новації, що активно впроваджувалися «зверху», освоювалися суспільством надзвичайно болісно і з суттєвими соціальними втратами, другі були адаптовані більше за формою, аніж за змістом, треті продовжують насаджатися, але відторгаються соціальним організмом.

Теоретично альтернативою запозичених соціальних інновацій, що мали зовнішні джерела, могли б стати стимульовані інновації із забезпеченням інституційної спадкоємності ринкових перетворень. Їх підґрунтям могла би стати потужна система неформальних інститутів, що існували ще у межах командно-адміністративної системи, зокрема, інститутів тіньового ринку. Вони грали роль важливих стабілізуючих чинників, що згладжували дисбаланси виробництва і дефіцити, і мали специфічну легітимність, яка забезпечувалася їх масовим використанням усіма економічними агентами, у тому числі і державними підприємствами.

Такий варіант облагородження "дикорослих" неформальних правил з їх подальшою законодавчою формалізацією був описаний Е. де Сото на прикладах стихійного захоплення земельної власності для житлового будівництва, розвитку позалегальної вуличної торгівлі і позалегального місцевого транспорту [15]. Стрімке поширення новаційних неформальних практик при досягненні ними критичної маси і їх виживання протягом



відносно тривалого часу приводить до того, що неформальні норми вкорінюються і починають руйнувати обмежуючі їх розвиток правові норми. За таких умов їх легше формалізувати, ніж ліквідувати. Формалізація сприяє тому, що неформальні господарські практики набувають більш цивілізованого вигляду.

Утім, незважаючи на привабливість подібного «природного» сценарію, він не завжди можливий і не завжди бажаний. Порівняння норм, на яких базувалися інститути радянського суспільства, з нормами, що традиційно відносять до інститутів ринкового типу, свідчить про локальність і персоніфікований характер неформальних інститутів [16, с. 33-35]. Це унеможлиблює їх механічну легалізацію, перетворення на формальні інститути, що передбачають деперсоніфікацію взаємодій, перехід від локального до глобального суспільства і, знову таки, свідчить про наявність інституційних обмежень, недостатність передумов для еволюційного розвитку інститутів ринку в пострадянських країнах. Якщо в плановій економіці неформальні інститути такого роду зберігали впорядкованість і стійкість системи, чого не могли забезпечити одні лише механізми адміністративно-ієрархічної влади, то в перехідній економіці вони сприяли консервації звичних алгоритмів дій та їх адаптації до принципово нових інститутів лише формально, без сутнісних змін. Поширення тіньових або кримінальних інноваційних практик свідчить про те, що суспільство не знайшло органічних інституційних способів поновлення своєї структури і функцій і стихійно схиляється до нелегітимних.

По-четверте, занепад комуністичної ідеології, яка мала значною мірою елементи соціальної солідарності, призив до формування індивідуалістичних установок, поширення опортуністичної поведінки, актуалізації приватного інтересу, не збалансованого з інтересами

суспільства. Зростаюча орієнтація людей на індивідуальний вибір і особисті інтереси не могла опертися на універсальні ринкові цінності і на авторитет заснованих на них соціальних інститутів. Така соціальна новація породила індивідуалізм без особистої активності і відповідальності, без опори на міцні соціальні зв'язки, девальвувала такі цінності, як згуртованість, колективізм, тобто саме те, що і є характеристикою громадянського суспільства – щільність та стійкість соціальних зв'язків. Крім того, населення пострадянських країн опинилося під сильним тиском західної «культури масового споживання», у якій домінують скоріше не творчі, а споживчі цінності і орієнтації, що не сприяє розвитку креативних компонентів людського потенціалу і, таким чином, обмежує можливості соціально-інноваційної діяльності. Альтернативою культурі споживання повинна стати культура творчості – інноваційна культура, яка, з одного боку, формується інноваційними процесами, а з другого – формує інноваційне середовище і інноваційний потенціал суспільства.

Таким чином, починаючи з другої половини ХХ ст. в інноваційному процесі у світі спостерігається стійка залежність економіки, що залишається базисом суспільного устрою, від характеру соціальних відносин та інновацій в їх сфері. Така залежність властива і дуже гостро відчувається і в пострадянських країнах. Теперішні соціально-економічні умови є несприятливими для переходу України до інноваційного типу розвитку. З одного боку, проектні інновації натрапляють на перешкоди, що породжуються внутрішньо суперечливою інституційною системою, нееквівалентністю соціально-економічного обміну, домінуванням приватних інтересів, не тільки не збалансованих з інтересами суспільства, але й таких, що їм суперечать, криміналізацією суспільних відносин, дефіцитом політичної волі, спрямованої на реалізацію великих інновацій саме в соціальній сфері. З другого боку, слабкість громадянського

суспільства, колосальний рівень апатії у суспільстві, ентропія інноваційного потенціалу, численні маніпуляції суспільною свідомістю, політичні технології, тиск масової культури заважають природно-історичному інноваційному оновленню, розгортанню творчої енергії суспільної самоорганізації, вкрай необхідної для інноваційного прориву.

Дуже несприятливим для інноваційного розвитку в Україні є прагнення еліти звести модернізацію до технологічних змін, які, безумовно, є життєво важливими, але, на жаль, нездійсненними у середовищі, враженому тяжкими соціальними хворобами. Без орієнтації на розвиток людини це буде чергова імітація модернізації. Як показує досвід, запозичені на Заході новітні технології наше соціально-інституційне середовище поступово адаптує до своїх інтересів і рівня розвитку (показовим прикладом цього є тілогрійки, накинута шахтарями на контрольні-вимірювальні пристрої, що гарантують відносну безпеку тих, хто працює під землею). Тому актуалізуються питання про співвідношення технологічної і соціальної складових модернізації, якісно новий рівень соціальної інженерії, підвищення рівня інноваційної культури, виникає нагальна необхідність розробки соціально-інноваційного проекту, який би ґрунтувався на свідомому відборі тих форм організації економіки, суспільства, культури, що забезпечують людський розвиток.

## **2.2. Соціально-інноваційний потенціал суспільства і проблеми його реалізації в Україні**

У 1990-ті роки спостерігався небувалий підйом соціальних інновацій. В умовах радикальної трансформації всіх структур суспільства громадяни проявили себе в багатьох формах соціально-інноваційної активності (відкриття власного бізнесу, створення комерційних і некомерційних організацій, приватизація житла тощо). Більшість

населення продемонструвала здатність адаптуватися до ліберальних новацій господарського життя. При цьому певна його частина зуміла активно сприйняти ці нововведення, змінити структуру своїх цінностей і норм поведінки, свій спосіб життя. Одночасно чималі верстви громадян виявилися включеними у негативні складові цих процесів – зубожіння, деградацію статусів і культурних зразків поведінки. Нещодавній досвід проведення пенсійної реформи, реформування системи освіти та сфери охорони здоров'я також надає вагомі підстави для інноваційної стриманості, проте не для інноваційного утримання, оскільки не помиляється лише той, хто нічого не робить. У зв'язку з цим все більше уваги приділяється оцінці і формуванню соціально-інноваційного потенціалу, у якому, як у молекулі ДНК, закладено найближче майбутнє суспільства, і який визначає якість людського розвитку.

Інноваційний потенціал розглядають, з одного боку, як сукупність різних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, а з другого – як систему соціально-економічних відносин різних суб'єктів господарської діяльності щодо формування сукупної інноваційної здатності до здійснення інноваційної діяльності у процесі відтворення.

Інновації, як уже зазначалося, умовно поділяються на технологічні і соціальні. Тому в структурі інноваційного потенціалу можна виокремити соціально-інноваційний потенціал як сукупність ресурсів і можливостей людини, соціальної групи, організації, соціального інституту і т.д. щодо досягнення соціально значущих цілей за рахунок створення, впровадження і поширення інновацій. Отже, інноваційний потенціал є, по-перше, мірою єдності досягнутого, яке може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов [1, с. 90]; і, по-друге, мірою здатності і готовності економічного суб'єкта до здійснення інноваційної діяльності. При цьому здатність визначається наявністю і збалансованістю

структури компонентів потенціалу, а готовність – достатністю рівня розвитку потенціалу для формування інноваційно-активної діяльності [2].

Можна розглядати соціально-інноваційний потенціал різних за масштабом соціальних суб'єктів – від конкретного індивіда до суспільства в цілому. Соціально-інноваційний потенціал індивіда характеризує здатність генерувати нові форми його поведінки і діяльності, використовуючи наявні можливості, і забезпечувати режим саморозвитку як стратегічний чинник життєдіяльності [3, с. 179]. Соціально-інноваційний потенціал суспільства відображує його здатність та готовність до радикальних перетворень власного устрою, своїх основоположних інститутів і, відповідно, соціальної структури [4]. Коли цей потенціал невисокий, будь-які спроби реформування системи наражаються на опір суспільства, буксують і, зрештою, вироджуються.

Т. Заславська розглядала соціально-інноваційний потенціал як один з компонентів інноваційного потенціалу суспільства (поряд із реформаторським та адаптаційним потенціалами) [4]. Реформаторський потенціал суспільства визначається установками та діяльністю еліт, які цілеспрямовано впливають на хід трансформаційного процесу, розробляючи нові правила гри, надаючи їм правової форми, організовуючи та контролюючи їх виконання, звісно, не забуваючи про свої власні інтереси. Проте можливості еліти обмежені – своїми силами вона, у кращому випадку, може змінити лише формально-правову верхівку інститутів влади і власності, не зачіпаючи їх соціокультурного базису, що реалізується у конкретних господарських практиках. Соціально-інноваційний потенціал суспільства залежить від потужності, соціальної якості та характеру відповідної діяльності верств, які мають, хоча й менші, ніж еліта, але все ж досить значні економічні, політичні, соціальні і культурні ресурси. Що стосується адаптаційного потенціалу суспільства,

то він, на думку Т. Заславської, залежить від об'єктивного стану, установок, діяльності та поведінки пересічних громадян країни – селян, робітників і службовців, масової інтелігенції [4]. Не маючи достатніх ресурсів для самостійного впливу на хід соціально-економічних перетворень, нерідко навіть стаючи їх заручниками, вони, тим не менш, відіграють значну роль у соціально-інноваційному процесі. Вони можуть або підтримувати і прискорювати своєю діяльністю здійснення реформ, або саботувати нові правила, що не відповідають їх інтересам, або активно формувати нові, найчастіше нелегітимні, норми поведінки.

З цим ідеями кореспондує концепція Л. Лі, який, всупереч загальноприйнятому підходу до розгляду модернізації незахідних країн як такої, що здійснювалася за допомогою мобілізації мас елітами або внаслідок революції, переконливо доводить неполітичний характер китайської модернізації. Л. Лі стверджує, що вона здійснювалася у першій половині ХХ ст. «швидше через бізнес, а не за допомогою політики, через досягнення кращого життя, а не справедливого суспільства, через трансформуючу силу приватного підприємництва, ніж через колективні акції. Сучасність виникла, не пориваючи з минулим, без мобілізації мас у політичні рухи, як сума повсякденних практик звичайних людей, зайнятих бізнесом, виданнями, читанням, рекламою, споживанням і т.д. Сучасність була матеріальною трансформацією повсякденного життя для сотень і тисяч людей, ніж організованою елітами модернізацією для хороших цілей»[цит. за: 5].

На відміну від Китаю, в Україні була спроба побудувати ринкову економіку прискореними темпами «зверху», коли ще не були створені підвалини господарської активності основної маси населення. Про тодішній украї низький рівень соціально-інноваційного та адаптаційного потенціалу населення свідчать дані соціологічного моніторингу [6, с. 192],

згідно з якими, оцінюючи ступінь власної пристосованості до сучасної життєвої ситуації, у 1997 р. активно залученими до нового життя себе вважали 7,3 % респондентів, такими, що перебувають у постійному пошуку себе у нинішньому житті, – 36,6 %; констатували відсутність бажання пристосовуватись до ситуації та існували в очікуванні змін на краще – 44,9 %; характеризували свій стан як невизначений – 11,4 %. У 2010 р. ситуація кардинально не змінилася: активно залученими до нового життя себе вважали 18,0 % респондентів; свій стан перебування у постійному пошуку себе у нинішньому житті визначили 33,6 %; відсутність бажання пристосовуватись до ситуації, існування в очікуванні змін на краще – 34,0 %; характеризували свій стан як невизначений – 14,4 %.

У структурі соціально-інноваційного потенціалу можна виділити три рівні: а) ресурсний – сукупність ресурсів (людських, матеріально-технічних, інформаційних, фінансових та ін.), що використовуються у певних соціально-економічних формах для створення та поширення соціальних інновацій, матеріально-технічної бази інноваційного середовища [7, с. 106];

б) результативний – результат реалізації наявних можливостей у вигляді нових моделей поведінки, змін умов життєдіяльності (зайнятості, споживання, освіти) масових груп, нових типів робочих місць, статусів тощо;

в) мотиваційно-легітимізаційний, що у свою чергу включає в себе пасивний аспект згоди-визнання здійснюваних змін і активний аспект готовності до участі в них [8, с. 105].

В Україні під час ринкових перетворень відбувся підрив мотиваційно-легітимізаційної складової інноваційного потенціалу: «нормативний вакуум мав подвійний криміногенний вплив: з одного боку,

відсутність надійних, інституційно гарантованих каналів реалізації індивідуальних і колективних цілей, а з другого – можливість їх реалізації кримінальним шляхом» [8, с. 100]. Намагаючись подолати аномію, надзвичайну невизначеність, суб'єкти виявляють і використовують ресурси, розмиваючи при цьому критерії легального і нелегального. Р. Мертон запропонував визначення нелегальної адаптації як інновації, що полягає у досягненні пропонованих і нав'язуваних культурою цілей поза нормативно та соціально-структурно передбачених можливостей. У цьому разі кримінальний елемент стає інноваційним суб'єктом. Напівлегальний характер трансформаційної активності став перешкодою на шляху соціальних інновацій, спрямованих на формування ринкових інститутів, внаслідок своєї нелегальності та нелегітимності і, таким чином, неможливості формалізації, нормативно-правового закріплення. Так, ефективність приватизації багато в чому залежить від того, яким способом була отримана приватна власність. Якщо підприємство було приватизоване шляхом підкупу чиновників за багаторазово заниженою ціною, то у нових власників не виникає мотивів його легального розвитку.

На формування та реалізацію соціально-інноваційного потенціалу суспільства впливають такі фактори:

1) особистісний інноваційний потенціал населення, тобто здатність і готовність людей до продукування і сприйняття інновацій. Саме інноваційна спроможність та інноваційна сприйнятливість обумовлюють можливість трансформації інноваційного потенціалу в активність [9]. Можливі такі варіанти їх комбінації:

а) інноваційна сприйнятливість приблизно відповідає інноваційній спроможності. Прикладом успішної реалізації соціально-інноваційного потенціалу суспільства на основі збалансованості його структури може бути період модернізації на Заході після Другої світової війни. Соціальні



інновації того часу, що стали однією з передумов безпрецедентного в світовій історії періоду соціальної гармонізації, соціально-політичного включення, економічного і технологічного зростання, були зумовлені збігом двох потоків інноваційної енергії. Один з них виходив «зверху» внаслідок усвідомлення елітами необхідності реформування соціально-економічних і політичних відносин ліберального капіталізму, другий брав свої витoki у широких масах, які побачили в накопиченні культурного капіталу і його реалізації можливості для вертикальної соціальної мобільності, підвищення добробуту;

б) інноваційна сприйнятливість перевищує інноваційну спроможність, що свідчить про недостатність власного інноваційного потенціалу, орієнтацію на запозичення інновацій. Наприклад, країни Балтії, Угорщина, Чеська республіка варіантом модернізації обрали «капіталізм ззовні», при якому основними суб'єктами інновацій виступили іноземний капітал, ТНК;

в) інноваційна сприйнятливість відстає від інноваційної спроможності, що призводить до поступового руйнування інноваційного потенціалу, «відпливу мізків». Так, якщо у 1950-70-ті рр. XX ст. на Заході сенс соціально-інноваційної діяльності полягав у поліпшенні власної позиції за рахунок активної участі соціально-економічних змінах, то у сучасних умовах аномії, невизначеності та нестабільності спостерігається тенденція до пасивного несприйняття інноваційних процесів. Ця тенденція, як зазначає В. Гольдберт, реалізується у так званому «ефекті тунелю»: «ліквідація пробки в тунелі вимагає терпіння та дисциплінованості водіїв. Коли регулювальники починають по черзі пропускати одну смугу за одною, у певний момент не витримують нерви у тих, хто очікує у тій смугі, до якої черга ще не дійшла. Побачивши, як справа (або зліва) потік автомашин вже досить довго рухається вперед,

вони здійснюють відчайдушні спроби перешикуватися в ту смугу, що пропускається, що призводить до хаосу і порушення всього процесу ліквідації пробки, тим більше, що в життєвому еквіваленті у тих, хто «очікує своєї черги» немає реальних підстав розраховувати, що вона дійсно настане в найближчому майбутньому, вимірюваному їх біографічною перспективою» [8, с. 107].

2) соціокультурний контекст, що може різною мірою заохочувати інновації або не підтримувати їх взагалі. Так, досліджуючи вплив світових релігій на характер людини, М. Вебер показав, що іудаїзм породив бродячого торговця, буддизм – бродячого ченця, конфуціанство – чиновника, що стоїть на сторожі інтересів суспільства, іслам – воїна, православ'я – людини мирської аскези. На Заході ж виникла людина, яка дивилася на життя як на подорож, яку вона повинна ретельно спланувати. Е. Геллнер називає її модульною людиною, готовою до будь-яких змін у своїх заняттях і своєї діяльності [10]. Її модульність – це здатність в рамках даного культурного поля вирішувати найрізноманітніші завдання. Ця людина живе за внутрішньо засвоєним правилами, здатна до самоконтролю, навчання, взаємодії з іншими і до створення громадянського суспільства. І до тих пір, поки економіка, капіталізм включені в соціальну систему і не панують в ній, вона зберігає ці властивості автономності, відповідальності та модульності. Втім, буржуазна еліта, докладуючи зусилля для власного збагачення, все більше і більше спрощує вимоги до індивідів, які з часом усереднюються, омасовлюються, спрощуються. Масова людина не самостійна і не критична, вона орієнтована на мінімальний рівень культури, вона вже не планує своє життя як подорож. Спочатку індустрія спеціалізує її, потім ЗМІ, телебачення усереднюють її, роблячи людей, що живуть і працюють в різних місцях, схоже мислячими і такими, що однаково поведуться.

Капіталізм, таким чином, надаючи перевагу економічним відносинам над соціально-культурними, руйнує перспективу людського розвитку та розвитку суспільства [10]. Отже, соціальна несправедливість капіталізму знаходить прояв не тільки у реальних нерівностях, а й у зникненні перспектив розвитку для мас, їх існуванні у максимально спрощеному культурному середовищі. У 1978 р. Ж. Бодрійяр опублікував маніфест "У тіні мовчазної більшості", де стверджував, що всі сучасні суспільства рухаються в бік омасовління. Маси ж представлялися йому аморфним й індіферентним утворенням, нездатним на сприйняття будь-якої змістовної інформації, «чорною дірою, що поглинає соціальне» [11].

Україна, без сумніву, опинилася в авангарді цього процесу. Так, автори аналітичної доповіді «Український характер» [12, с. 8–10] серед основних соціально-психологічних особливостей наших громадян виділяють схильність до ізоляціонізму (обмеженість сфери життєвих інтересів рамками приватного життя і найближчого оточення); відокремлення і дистанціювання від зовнішнього соціального оточення; помірність, яка, у свою чергу, проявляється у низькій амбітності, конформізмі, патерналізмі, екстернальності як недостатній віри у власні сили; слабку готовність слідувати нормам права і побутової культури; існування феномену «аморальної більшості». Українці історично зарекомендували себе як здатні до кар'єризму особливого роду – «адаптаційного», пов'язаного з консервативним типом мислення, який мало орієнтований на новаторство, пошук нових шляхів вирішення проблеми, креативні розробки і стратегування [12, с. 17]. Несприятливим для розвитку інноваційного потенціалу фактором є також низька орієнтація на саморозвиток і самореалізацію. Так, за даними соціологічних досліджень [12, с. 17], найчастіше серед вимог до роботи зазначалося: «добре оплачувана» (74,9 % респондентів) і «з хорошими умовами праці»

(45,6 %). Серед респондентів, які б хотіли б мати роботу: цікаву, творчу – 20,7 %; престижну – 20,5 %; що дає можливість професійно рости, удосконалюватися – 17,7 %; приносить користь людям, суспільству – 15,0 %.

3) інноваційний потенціал інфраструктури суспільства – характеристики його структур і інститутів, які можуть різним чином впливати на інноваційні процеси [13]. Інноваційна активність і потреба в інноваціях не є природною потребою індивіда. Інноваційний потенціал економічної системи – це інституційне явище, що залежить від того, який простір і які стимули ця система надає для експериментування з альтернативними способами вирішення проблем. Як зазначає Г.Б. Клейнер, «...інститутів, що існують в Росії, виявилось недостатньо для виконання їх основної ролі – амортизатора невизначеності майбутнього. Це змушує раціонального економічного суб'єкта або проявляти дорогу і таку, що сковує ініціативу, обережність, необґрунтовано і надмірно диверсифікувати напрями діяльності у розрахунку на цілий спектр рівноймовірних у майбутньому подій, або просто відмовитися від підготовки до майбутнього, зосередивши увагу на нагальних цінностях і тактичному управлінні як способі їх реалізації» [14, с. 77]. Обидва варіанти знижують ефективність використання інноваційного потенціалу.

«В'язкість» інституційного середовища гасить інноваційні стимули. Інститутам, що сприяють інноваційному розвитку, протистоять перешкоджаючі йому інститути, утворюючи так звані «інституційні пастки». Однією з найнебезпечніших таких пасток є пастка рентиорієнтованої поведінки. «При домінуючих продуктивних «правилах гри» економічні суб'єкти формують інститути розвитку, сприяють вилученню інноваційної ренти «шумпетеріанськими» підприємцями. У цьому випадку комерціалізація нововведень супроводжується значними

позитивними зовнішніми ефектами і зростанням суспільних вигод, що, зрештою, приводить до збільшення загального економічного «пирога», тобто добробуту суспільства в цілому. Перерозподільне інституційне середовище, навпаки, стимулює пошук та вилучення політичної та статусної ренти при негативних зовнішніх ефектах і зниженні добробуту суспільства» [15, с. 40].

Боротьба за доступ до сфери вилучення політичної ренти робить першочерговими інвестиції в адміністративний ресурс, у створення системи економічної влади, які протистоять інвестиціям в отримання прибутку від інновацій. Можна погодитися з В. Вишневським і В. Дементьєвим, що в умовах слабкості держави (відсутності надійних механізмів захисту прав власності, нездатності влади примусити до виконання контрактів) підприємці найбільше бояться не природного банкрутства, а насильницького відторгнення бізнесу. У цьому випадку вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу [16]. Крім того, в умовах слабого захисту прав інтелектуальної власності бізнес не може захистити і отримати інтелектуальну і технологічну ренту, що наражає його інноваційний проект на додаткові ризики і невизначеність.

4) наявність і доступність ресурсів, необхідних для інноваційних процесів. На думку І. Бентама, перехід до нового стану неможливий без додаткових інвестицій за рахунок «національної справедливості і національного комфорту», тобто за рахунок добробуту домогосподарств. Його низький рівень латентно обмежує запас інституційної мінливості економічної системи, робить доступним лише найпростіші, фрагментарні, найменш витратні соціально-економічні перетворення. Деякі дослідники говорять про формування «культури бідності». Йдеться про бідність не тільки як нестачу коштів для підтримки мінімальних соціальних

стандартів, а й бідність запитів та очікувань, потреб і моделей вибору, бідність як норму поведінки. Л. Гудков і М. Пчеліна характеризують бідне суспільство як «не просто суспільство з обмеженими матеріальними ресурсами, а суспільство, що обмежує себе в можливостях дії, відповідно страждає від недосяжності бажаного ... суспільство заздрісних людей» [17, с. 36]. Бідна країна в умовах роботи глобалізаційного «пилососу», що витягує найбільш активні, творчі і талановиті сили з будь-якої території, не може втримати критичну масу освічених креативних робітників, що також суттєво гальмує інноваційні процеси.

Таким чином, соціально-інноваційний потенціал суспільства зазнає впливу багатьох факторів, і його розширення як основа людського розвитку потребує спеціальних зусиль. Перш за все, потребує уваги мотиваційно-легітимізаційна складова потенціалу. Політична і економічна еліти та субелітні прошарки, володіючи достатніми ресурсами, не тільки не мають мотивації до інноваційної активності, але й перетворюють трансформацію на окремі часткові реформи, обмежують зміст соціальних інновацій маніпуляцією свідомості або кримінальними схемами, формуючи тим самим загальний нелегальний та нелегітимний контекст соціально-інноваційної діяльності.

По-друге, стратегічні соціальні інновації не можуть бути реалізовані лише елітою – вони повинні прорости в соціумі, породивши складну систему зворотного зв'язку. Концентрація інноваційного потенціалу (як інтелектуальної і ділової підготовленості до участі у інноваційних процесах) у вузькому сегменті суспільства із значним відривом від основної частини населення може обернутися інверсією, реакцією, посиленням розсіяного неприйняття інновацій та протистоянням їм. Тому у соціально-структурному полі слід зосередити зусилля на залученні до

соціально-інноваційної діяльності широкого спектру верств населення, створенні позитивного відношення до інновацій.

По-третє, необхідно, нарешті, створити сприятливі умови (інституційні, фінансові, інформаційні) для розвитку підприємництва (як моделі поведінки самодостатньої і творчої особистості, здатної долати труднощі і створювати вартість) та громадянського суспільства, в надрах якого формуються внутрішні настанови ініціативності, активності й усвідомлення індивідом себе як частини соціуму і водночас – творця соціальної дійсності.

По-четверте, для підвищення інноваційної активності найбільш масового шару населення необхідно покращити його об'єктивне становище, насамперед, впорядкувати і надати правового характеру відносинам у сфері зайнятості, що визначають рівень, образ і якість життя більшості українців; подолати надмірну нерівність, соціальне відторгнення та маргіналізацію.

### **2.3. Напрями та особливості соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів в Україні**

Метою соціально-економічної трансформації є створення такого інституційного середовища, яке б спонукало суб'єктів діяти у напрямку підвищення ефективності функціонування господарської системи. Як свідчить досвід, для реалізації цієї мети одних тільки реформаторських дій можновладців вочевидь недостатньо. Т. Заславська вказує, що рушійною силою і головним інструментом радикальних інституційних змін є трансформаційна активність економічних суб'єктів, що керуються різними мотивами, інтересами, потребами і цінностями. У широкому розумінні вона охоплює усі соціально значущі дії, що відбивають реакції суб'єктів на

зміни інституціональних умов їх життєдіяльності, прав і можливостей і, в свою чергу, такі, що змінюють ці умови [1, с. 505].

У більш вузькому розумінні до трансформаційної активності можна віднести безпосередньо соціально-інноваційну діяльність, тобто дії, що мають явно інноваційний характер, відхиляються від інституційних традицій; ініціативну індивідуальну або колективну поведінку, пов'язану з систематичним засвоєнням соціальними суб'єктами нових способів діяльності в різних сферах суспільного життя або створенням нових об'єктів матеріальної і духовної культур. Особливість інноваційної діяльності полягає в тому, що вона забезпечує перехід від недоступних ресурсів до факторів виробництва, відкриваючи нові можливості для розвитку, при цьому радикальність змін може бути різною (від імітації інноваційних процесів до реалізації оригінальних проектів та їх поширення).

Саме масова ефективна і легітимна соціально-інноваційна діяльність здатна змінити домінуючі моделі соціально-економічної поведінки шляхом практичної апробації нових способів соціальних дій, нових форм організації виробництва, нових шляхів задоволення потреб тощо. Результатами такої діяльності стають нові типи робочих місць, соціально-економічних статусів, зміни умов життєдіяльності (зайнятості, споживання, освіти) масових груп. Як зазначається у «Національній стратегії розвитку «Україна – 2015», становлення України як повноцінного суб'єкта світового господарства неможливе без реалізації суспільством своєї ролі суб'єкта та ініціатора соціально-економічного розвитку. Найвищу «додану вартість» країні сьогодні надає саме суспільство нового типу – складне за структурою, але консолідоване спільними цілями, здатне до різних форм самоорганізації, що працюють на майбутнє [2, с. 9].



В залежності від мети і мотивації суб'єктів Т. Заславська виділяє такі види соціально-інноваційної діяльності: цільову, свідомо спрямовану на зміну тих чи інших інститутів і практик; і стихійну – більш вузькі прагматичні дії, які мають наслідками інституційні результати, що не плануються і не усвідомлюються акторами [1, с. 506]. Суб'єктами першої є еліти – економічна (у тому числі і кримінальна) і політична (правляча і опозиційна) та субелітні групи. Друга являє собою діяльність суб'єктів мікрорівня з реалізації приватних цілей. Її основними напрямками є:

- підприємництво в різних формах;
- апробація нових форм організації освіти, науки, охорони здоров'я, соціального захисту, захисту довкілля тощо;
- діяльність учених, журналістів, працівників культури, що пов'язана з оновленням ідеології і культури (осмислення суспільних процесів, підтримка і пропаганда нових цінностей, формування компетентної суспільної думки);
- апробація нових форм самоорганізації, створення і розвиток структур громадянського суспільства. За допомогою цих структур «спочатку рихла й інертна тканина суспільства як би «прошивається» у різних напрямках незалежними від держави горизонтальними зв'язками, стаючи більш пружною і набуваючи здатність до більш дієвого відгуку на дії ззовні» [3].

Слід зазначити, що новації не мають іманентного позитивного спрямування. Хоча соціально-інноваційна діяльність і передбачає реалізацію стратегій досягнення, метою яких є підвищення добробуту, статусу, якості життя певного суб'єкта, але по відношенню до суспільства вони можуть мати як конструктивний, так і деструктивний характер. Деструктивні стратегії, реалізуючи приватні інтереси суб'єктів і сприяючи підвищенню їх добробуту, призводять до деградації господарської

системи, архаїзації соціальних практик, становлення неправових, кримінальних інститутів. На жаль, спроби держави подолати таку контрсоціальну інноваційну активність (у сферах організованої злочинності, корупції, тероризму, «оптимізації» оподаткування тощо) не тільки не приносять результату, але й викликають ще більше різноманіття соціально-патологічного інноваційного процесу [4].

Будь-які масштабні соціальні інновації потребують суб'єкта, який повинен мати відповідний світогляд, волю, економічну і політичну зацікавленість, а також достатні ресурси і можливості. Вважається, що сьогодні провідними суб'єктами модернізації, насамперед соціальної, в Україні здатні виступити громадянське суспільство, держава і національний бізнес [2, с. 6]. Дійсно, враховуючи системні вади партійного простору України, саме громадські об'єднання сьогодні могли б стати дієвою формою інституціоналізації суто суспільних інтересів і трансформації їх у потужні імпульси розвитку країни. Проте рівень громадянської активності в Україні (незважаючи на сприятливі умови для накопичення соціального капіталу – високий рівень освіти, урбанізації, розвинуті комунікаційні системи) значно нижчий, ніж у західних країнах. Крім того, посттоталітарні, перехідні форми нерозвинутої демократії демонструють можливість виникнення імітаційних форм інститутів громадянського суспільства, що представляють інтереси певних груп, а не широкого загалу. Велика кількість громадських організацій є штучними, а поодинокі випадки самоорганізації громадян, стикаючись із бюрократією, є нерезультативними. Практично відсутні механізми контролю влади з боку суспільства і комунікація в системі «суспільство-держава», громадський контроль та громадська експертиза у сфері соціального реформування. Отже, слабкість громадянського суспільства заважає розгортанню цього напряму соціально-інноваційної діяльності.

Деякі дослідники розглядають соціальні інновації як приклад «провалу» ринку, і тому їх основним суб'єктом вважають державу, яка б повинна була запропонувати правила інноваційного розвитку, політично і ресурсно стимулювати важливі проекти, інноваційну активність. Натомість в Україні обрано шлях авторитарної модернізації на основі соціальної мобілізації, за якого суспільство розглядається виключно як об'єкт впливу, дешевий і відновлювальний ресурс. Її альтернативою є інноваційна модернізація, за якої держава з «нічного сторожа», «бандита», «корупціонера», «корпорації» має перетворитися на соціального партнера, стати ефективним інноватором – не тільки замовником, але й гарантом інноваційної соціальної модернізації, регулятором, що спрямовує соціально-інноваційні процеси у конструктивний вектор, сприяє збереженню і зростанню соціально-інноваційного потенціалу суспільства, розширенню соціальної бази перетворень суспільних відносин [5].

Що стосується національного бізнесу, то він уже здатний виступати суб'єктом соціально-інноваційної діяльності. Проте, маючи необхідні ресурси і мотивацію, український бізнес характеризується недостатньою легітимаційною основою своєї діяльності, механізми його впливу залишаються архаїчними – дикий лобізм, тінізація, «кришування» тощо. Крім того, монополізація економіки підсилює владу великих корпорацій, у тому числі й за рахунок влади державних інститутів та інститутів громадянського суспільства. У свою чергу, це стимулює переорієнтацію корпоративного сектора з ринкової активності на активність в ієрархічних координатах влада–підпорядкування.

На характер та масштаби соціально-інноваційної діяльності різних суспільних груп впливають багато чинників. Найвагомішими з них, на нашу думку, є рівень інституціоналізації економіки, особливості

соціально-економічної структури суспільства та його соціокультурні характеристики.

Системоутворюючі інститути (власності, влади, громадянського суспільства тощо) визначають положення суспільних груп у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання, і тим самим зумовлюють їх економічні інтереси – рушійну силу трансформаційної діяльності. Тому низький рівень інституціоналізації створює суттєві перешкоди для легітимної соціально-інноваційної діяльності.

Аномія є супровідним ефектом будь-яких інновацій. Ознаками широкого розповсюдження феномену аномії у 1990-х роках у пострадянських країнах стали поширення різних форм девіантної поведінки, маргіналізація, зростання недовіри до соціально-економічних інститутів, домінування почуттів невпевненості і песимізму, про що свідчать численні соціологічні дослідження. І незважаючи на деякі позитивні тенденції початку XXI ст., в українському суспільстві все ще зберігається феномен «деморалізованої більшості» (термін Є. Головахи).

За соціологічною теорією аномії Е. Дюркгейма і Р. Мертона, такий стан не може тривати довго, і на зміну соціальній дезорганізації приходять нормативні та ненормативні реакції на аномію. Основний потік інноваційної діяльності, не обтяжений ні правовими, ні моральними нормами, був спрямований не на економічний та людський розвиток, а на хижацьке збагачення шляхом розграбування національного багатства. Суспільству довелося познайомитися з нелегальною торгівлею не відтворювальними природними ресурсами, унікальними технологіями, зброєю тощо, рекетом, бандитизмом, з'явилися ринки наркотиків, таємної інформації, компрометуючих матеріалів і т. ін.

Напрями та глибина соціально-інноваційної діяльності визначаються не тільки потребами, але й мірою можливостей суспільства, яка залежить

від його соціокультурних особливостей (структури цінностей, потреб, інтересів і мотивацій), про що йшлося у попередньому підрозділі. Ситуацію, що склалася в цій сфері, О. Кендюхов називає послабленням особистості, яке знижує і нівелює новаторський потенціал суспільства. Воно стає інерційним і керується не прагненням до творчої самореалізації, а різного роду стереотипами. «На зміну амбітному народу початку 90-х минулого століття, що відстояв незалежність своєї країни, прийшли люди-тіні, амбіції яких у ревінні на стадіонах, танцях на «майдансах» і в нескінченних кастингах на всілякі шоу «з зірками» [6].

Ще одним вагомим чинником соціально-інноваційної діяльності є соціально-економічна структура суспільства, що визначає можливості, способи і механізми участі різних верств суспільства у трансформаційному процесі. В умовах соціальної деструкції, суспільних криз відбувається масова низхідна мобільність багатьох соціальних груп і формується майже плоский стратифікаційний профіль [7, с. 351]. Ці групи, не маючи достатніх ресурсів, позбавлені можливості свідомо і конструктивно брати участь у перетвореннях. Інноваційна енергія цих верств суспільства вимушено витрачається на вирішення не стратегічних суспільних завдань, а суто приватних проблем, пов'язаних з виживанням. Низький рівень добробуту населення унеможливорює системні інновації.

«Еліта» і субелітний прошарок є тією невеликою частиною суспільства, яка крупно виграла від радикальних реформ і залишається бенефіціарієм від сучасного стану держави і економіки (демодернізації, гіпертрофованої залежності держави від експорту продукції низького ступеня переробки, збереженні інерційного типу розвитку). Тому вона, володіючи достатніми ресурсами, не тільки не має мотивації до інноваційної активності, але й перетворює трансформацію на окремі

часткові реформи, обмежує зміст соціальних інновацій маніпуляцією свідомості або кримінальними схемами.

Отже, з точки зору соціально-інноваційної діяльності як «верхівка», так і «низи» суспільства є непродуктивними. Наявність мотивації і ресурсів можливо б було очікувати у представників середнього класу. Досить високий кваліфікаційний і діловий потенціал, важливість соціальних функцій, відносна адаптованість до ринкових умов дозволяють розглядати цей прошарок як одну з потенційних сил, що здатна до інноваційної активності. Втім, інноваційний потенціал середнього класу в сучасних умовах підринається розповсюдженням несталих життєвих позицій у взаємозв'язку з невизначеністю перспектив. І якщо основним чинником «інноваційної демобілізації» нижчих верств є соціальна ексклюзія, верхніх – самодостатність, то середніх – стан несталості і невизначеності [8, с. 105]. У зв'язку з цим в Україні початку XXI ст. представники жодного соціального класу так і не стали авангардом суспільних змін.

До того ж, деякі дослідники обґрунтовують концепцію «смерті класів». Німецький соціолог У. Бек пов'язує падіння значення поняття «клас» з тим, що глобалізація, погіршення екологічної ситуації перетворили суспільства на суспільства ризику: «У ситуаціях ризику немає нічого само собою зрозумілого... Такого роду ймовірність небезпеки не викликає соціальної єдності, що відчувається як потерпілими, так і іншими людьми. Не з'являється нічого, щоб б могло згуртувати їх у соціальний шар, групу або клас... у класовому суспільстві буття визначає свідомість, а в суспільстві ризику свідомість... визначає буття» [9, с. 154]. Що стосується України, то дійсно, незважаючи на величезну нерівність і протистояння багатих і бідних, їх не можна вважати соціальними класами, оскільки українське суспільство недостатньо структуроване і не має явно

виражених груп інтересів. Є верхній, нижній і незначний середній прошарок, але їх класові ознаки розмиті. Це підтверджує аналіз класової свідомості, проведений О. Симончук, який виявив проблеми адекватного усвідомлення представниками різних класів (доступних для емпіричного дослідження) специфічності їх класових інтересів [10]. Причому найбільше це стосується представників дрібної буржуазії і верхнього середнього класу, які, як показало дослідження, в цілому поділяють установки робочого класу. Відсутність чітко виражених інтересів, мотивів їх захищати, обумовлює нестачу соціальної енергії для інноваційної активності, зниження потенціалу спільних дій, розширення можливостей для маніпуляцій.

Таким чином, аналіз структури українського суспільства не дає відповіді на питання про суб'єктів соціально-інноваційної діяльності. Це можна пояснити тим, що під час трансформації ціннісні орієнтації, інтереси, характер діяльності і моделі поведінки людей зумовлюються не тільки (і не стільки) їх соціально-економічним статусом, скільки такими особистими якостями, як підприємницькі здібності, готовність до ризику, вміння встановлювати необхідні зв'язки, працювати у команді, проявляти «моральну гнучкість» і т. ін. [3]. У зв'язку з цим у періоди докорінних змін інноваційно-діяльнісна структура суспільства, що характеризує його дієздатність як суб'єкта самореформування і саморозвитку, досить суттєво відрізняється від соціально-економічної, і тому важливим завданням подальших досліджень є виявлення масштабів, факторів і динаміки таких розбіжностей.

Американський соціолог Р. Флорида для визначення суб'єкта інновацій в умовах переходу до постіндустріального суспільства запропонував термін «креативний клас». «Ядро креативного класу становлять люди, зайняті в науковій та технічній сфері, архітектурі,

дизайні, освіті, мистецтві та індустрії розваг, чия економічна функція полягає у створенні нових ідей, нових технологій і нового креативного змісту. Крім ядра, креативний клас включає також велику групу креативних фахівців, що працюють у бізнесі та фінансах, праві, охороні здоров'я та суміжних областях» [11, с. 34].

Як уважає А. Окара, для виокремлення креативного класу в Україні доцільніше використовувати не професійний, а антропо-соціальний критерій, пов'язаний не з об'єктивними, а суб'єктивними, психологічними показниками. До українського креативного класу, на його думку, слід віднести всіх тих, хто в межах своєї професійної або соціальної діяльності є інноватором, творцем «точок зростання» – науковців, розробників і реалізаторів високих технологій, інженерів ВПК, представників деяких сегментів бізнесу (здебільшого середнього, що був створений з нуля, а також венчурного), активну частину міської інтелігенції, яка працює у сфері формування духовної та інформаційної діяльності, а також представників «рутинних» професій, які схильні до інновацій у межах своєї професійної діяльності, у тому числі бюрократів-інноваторів. До нього можуть належати представники і еліти, і середнього класу [5]. Їх діяльність, сприяючи вкоріненню встановлених елітою правил гри в соціальній практиці, водночас змінює, коригує і навіть якісно перетворює ці правила у своїх інтересах. При досягненні критичної маси і у випадку інституціоналізації його інтересів саме креативний клас здатен стати реальним суб'єктом інноваційної діяльності. Якщо ж він пригнічений, розсіяний, маргіналізований, то інновації доводиться експортувати, що характерно для наздоганяючих модернізацій.

Узагалі українське суспільство вкрай зацікавлене у залученні до модернізації якомога більшої кількості представників активних соціальних груп. Концентрація інноваційного потенціалу в досить вузькому сегменті



суспільства відбувається спонтанно, разом із концентрацією економічного капіталу, оскільки різні форми капіталу мають взаємно кумулятивний вплив: більший економічний капітал дозволяє накопичувати більший культурний капітал, складовою якого і є інноваційний потенціал. Крім того, держава, підтримуючи «інноваційну еліту», поглиблює розрив у інноваційних можливостях еліти і більшості населення. Виходячи з цього, В. Гольберт обґрунтовує доцільність стратегії вирівнювання, що спрямована не на інновації як такі, а на їх передумови і наслідки. У часовому вимірі вона має на меті згладжування перепадів спонтанного інноваційного розвитку; у галузевому і просторовому – трансферт результатів інноваційного розвитку з авангардних галузей і регіонів у відстаючі; у соціально-структурному – не додаткову підтримку перспективних соціально-структурних одиниць, а забезпечення позитивного ставлення до інновацій у широкому спектрі соціальних прошарків [8, с. 109].

З точки зору соціальної структури перетворення інноваційної можливості на соціальну дію пов'язане з явищами соціальної мобільності. Масштабна концентрація власності в Україні гальмує формування комплексу нових каналів і механізмів соціальних переміщень. І хоча представники малого і середнього бізнесу і задіяли нові канали і способи мобільності, їх дія була ускладнена низкою чинників: відсутністю конкуренції, надійних правових гарантій приватної власності, незадовільністю механізмів первинного розподілу доходів, орієнтацією на короткострокові цілі тощо. Місце «соціальних ліфтів» займають приватні «підйомні крани». Відбувається не стільки переміщення людей з одних соціальних осередків в інші, скільки глибока трансформація попередніх каналів мобільності, механізмів стратифікації [12, с. 556-557]. Причому зміну статусу вимушено переживають не окремі особи, а цілі верстви і

суспільні групи, що зумовлює масштабну маргіналізацію суспільства (економічну, політичну, соціальну, культурну, психологічну).

Деформованість конкурентного середовища і порушення механізмів соціальної мобільності, що властиві стабільним суспільствам і передбачають тісний зв'язок рівня освіти і кваліфікації з матеріальною і статусною винагородою, блокують моделі інноваційної поведінки, зумовлюють проблему «ліквідності» професійно-кваліфікаційних ресурсів. За даних обставин висока забезпеченість ресурсами є необхідною, але недостатньою умовою соціально-інноваційної діяльності.

Отже, інноваційний потенціал реалізується через інноваційну діяльність. Ефективна і легітимна соціально-інноваційна діяльність, що змінює домінуючі моделі соціально-економічної поведінки та умови життєдіяльності масових суспільних груп, є рушійною силою трансформації господарської системи і умовою людського розвитку. На жаль, незавершена, суперечлива і переважно нелегітимна інституціоналізація господарської системи; деформована, майже плоска соціально-економічна структура суспільства, за якої інноваційний потенціал більшої частини населення витрачається на вирішення проблем виживання, а не розвитку; високий рівень апатії населення, відсутність суб'єктності і громадянської культури, тиск культури консьюмеризму, численні маніпуляції суспільною свідомістю зумовили відсутність як в еліті, так і в інших верствах населення тих креативних сил, вмотивованих і спроможних стати соціальною базою і дієвим суб'єктом істотних інновацій.

Українське суспільство потребує зміни стратегії модернізації, по-перше, з мобілізаційної на інноваційну, коли «головним інструментом модернізації стає не мобілізація державою бізнесу та суспільства, а мотивація стати повноцінними агентами розвитку, партнерами держави,

консолідація новаторських імпульсів різних економічних суб'єктів в єдину загальнонаціональну хвилю модернізації» [2, с. 6]; по-друге, зі стратегії концентрації інноваційних ресурсів на стратегію вирівнювання інноваційних потенціалів у територіальному, галузевому і, особливо, соціально-структурному вимірі, коли до інноваційної діяльності залучається максимальна кількість представників активних соціальних груп шляхом відкриття ліфтів вертикальної мобільності.

#### **2.4. Підприємництво як економічний ресурс суспільства та соціальної модернізації**

Оскільки підприємництво як явище ринкової економіки втілює в собі сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, психологічних відносин, воно пов'язане з широким спектром суспільних процесів. Особливо тісний зв'язок спостерігається між підприємництвом і людським розвитком.

Підприємництво є водночас і сферою людського розвитку, і його умовою, і його результатом. В українському суспільстві досить поширена думка, за якою появу і масштабне зростання малого і середнього бізнесу пов'язують передусім із розпадом командно-адміністративної економіки і переходом до ринку. Це вірно лише частково. Потрібно також згадати, що малий і середній бізнес з'явився і набрав обертів як продукт розвитку НТП, еволюції у сфері знарядь і засобів праці і підвищеної уваги суспільства до соціальних питань, що виникали в результаті скорочення під впливом НТР робочих місць у сфері матеріального виробництва. Наслідком цих процесів стало зростання зайнятості працездатного населення, а разом з ним – збільшення навантаження на бюджет у вигляді виплат по безробіттю.

Особливо бурхливого характеру набув новий сплеск підприємництва в 70 – 80 роки минулого століття, коли в розвинених

країнах Заходу через державні регулятивні системи стали надаватися субсидії для організації власного виробництва тим, хто втратив роботу. Малий і середній бізнес також змінював і сам статус його учасників. Робота не за наймом стала характерною ознакою сучасних виробничих відносин не тільки на Заході, а й у пострадянських країнах. Поступово відбувалася заміна найманої праці самостійною в широких сферах економіки. Підприємництво поєднало в одній особі соціальні категорії, які раніше були полярними, або навіть антагоністичними. Згодом індивідуальна сімейна, групова власність отримала назву «неформальної» або «малої індустрії». Сьогодні, наприклад, понад 80 % американських сімей здійснюють ту чи іншу форму самостійної виробничої діяльності [1, с. 10]. В Україні кількість самозайнятих (крім аграрного сектора) складає 5,4 %. При цьому підприємцями себе вважають близько 3 % українського населення [2, с. 2]. Серед них до категорії малого і середнього бізнесу можна віднести понад 90 % підприємств і компаній. Однак їх реальний внесок в економіку – близько 14 % ВВП. В Європі цей показник 63-67% [3, с. 10].

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі. Тому для його безперервного відтворення необхідні певні передумови [4, с. 259].

Економічні передумови підприємництва полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні (приватні, колективні, державні, кооперативні) власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на власний ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків, вибору контрагентів. Основними шляхами створення економічних передумов у нашій країні є

роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Політичні передумови підприємництва полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Цього можна досягти на основі розробки і здійснення стабільної політики в країні. Така політика має надати усім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їх власності, виключення можливостей націоналізації, реприватизації, експропріації. Влада має захищати всі форми і види власності, у тому числі інтелектуальної (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також створювати сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній та іншій політиці.

Юридичні передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, існуючих в країні. Останні мають створити для всіх учасників ринку однакові «правила гри», тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта за винятком законодавчо зумовлених випадків. Підприємці мають діяти самостійно і вільно в межах закону. Потрібно також брати до уваги, що із зміною соціально-економічних умов змінюються закони, правові норми у сфері господарювання, а отже, самостійність і вільність підприємців набуває нового змісту. Також слід зазначити, що у сфері бізнесу, крім суворо формалізованих зв'язків, які ґрунтуються на законодавчих актах, досить поширені неформальні відносини між господарськими суб'єктами – такі як довіра, джентльменство, слово честі тощо.

Сутність психологічних передумов полягає у позитивній суспільній думці щодо підприємництва. Це дуже важливі передумови, адже їх відсутність стримує розвиток цього процесу взагалі. Вони пов'язані з

історичними, національними, релігійними традиціями, з культурою нації, суспільною свідомістю, національним менталітетом, економічним мисленням.

Тільки за таких умов господарюючі суб'єкти стають реальною активною основою економічної системи, яка під їх впливом набуває стійкого, рухомого, адаптивного характеру, стає сприятливою до інновацій і постійно прогресує.

Проблему розвитку підприємництва як економічного ресурсу суспільства і соціальної модернізації неможливо вирішити без виявлення суті й конкретних форм прояву економічної свободи. З характеристикою економічної свободи безпосередньо пов'язана проблема економічної демократії і економічного порядку.

Становлення свободи суб'єкта господарювання обов'язково відбувається в інституційних координатах. Ціннісні підстави активності господарюючих суб'єктів виявляють себе, по-перше, в самому факті існування інституту оцінювання; по-друге, в порівнянні й еквівалентності як загального соціального зв'язку; по-третє, у виборі конкретної моделі обґрунтування господарських рішень; по-четверте, в побудові системи контролю, повноважень і відповідальності всередині фірми; по-п'яте, в моделях координації своєї поведінки з іншими суб'єктами господарювання; по-шосте, у виборі правил, форм і методів конфліктної поведінки на ринку й у середині фірми; по-сьоме, у способах і масштабах відповідальності за своїми зовнішніми і внутрішніми зобов'язаннями [5, с. 158].

Проблема свободи вибору для суб'єктів господарювання – це проблема адаптивності, гнучкості й відповідальності. З інституціональної точки зору економічна свобода – це не результат власного вибору й власних зусиль індивіда, а щось дане йому «зверху» як потреба. Це не

просто можливість вибору, це ще й достатньо складне зобов'язання вибору, яке людина не завжди хоче виконувати [6, с. 58]. Тому завжди звертають увагу і на негативну сторону свободи як економічного інституту. Вона проявляється як певна субстанція, що нав'язується індивіду у вигляді складних правил, обмежень, тобто економічна свобода – це функція примусу. До того ж свобода ніколи не буває абсолютною, тому що стикається з обмеженим впливом інших свобод і має підкорятися прямим нормативним обмеженням, перш за все з боку держави.

Економічна свобода, детермінована самою системою ринкових відносин, є головним принципом організації ринкового господарства, що гарантує свободу підприємництва – можливість отримувати ресурси, виробляти продукцію і отримувати дохід. По-перше, економічна свобода підприємця – це влада, що делегується йому споживачами. Вона посилюється при збігу їхніх інтересів і згасає, коли вони розходяться. По-друге, вона регулюється системою правил, що створюються в процесі ринкового обміну, завдяки цьому удосконалюється економічний порядок, що визначає інституційні межі, в яких учасники ринкового процесу роблять свій вибір [5, с. 156].

Характеристики зв'язку інститутів і свободи суб'єкта господарювання мають таке конкретне втілення:

- підготовка й ухвалення господарських рішень як вибір;
- витрати як вираз внутрішніх меж економічної свободи;
- доходи як акт визнання часткового й відособленого загальним;
- податки як розділення свободи й відповідальності між суб'єктом і державою;
- ціна як вираження практичної та повсякденно доступної загальної цінності вільної діяльності суб'єкта господарювання;

- інвестиції як влада суб'єкта над майбутнім, практична єдність сьогоденної та майбутньої свободи;
- кредит як довіра до свободи інших суб'єктів господарювання;
- ризик як інституціалізована невизначеність вільної діяльності суб'єктів господарювання;
- капітал як свобода організувати діяльність не-суб'єктів;
- активи як матеріальний простір та інструмент господарської свободи.

Упровадження в життя правил господарської поведінки є функцією держави. Тому обмеження втручання держави в економічний процес – це важливий принцип реалізації економічної свободи підприємця. Він свідчить про те, що забезпечення й підтримка суверенітету підприємця спирається на розподіл економічної й політичної влади. Глибина й характер цього розподілу й визначає в кінцевому підсумку принципи, на яких будуватимуться всі господарські відносини. Якщо такими принципами будуть правова культура та партнерство, то їхнім результатом буде ефективна економіка.

Держава стосовно вільного суб'єкта є джерелом необхідності, примушення й залежності. Вона охороняє право власності, регулює свободу, фільтрує і обмежує інновації. Взаємодія суб'єктів і держави забезпечує економічний порядок в суспільстві.

У розвиненій ринковій економіці економічна свобода – об'єктивний результат взаємодії економічно незалежних суб'єктів господарських відносин, а її межі відображають ступінь узгодженості їх інтересів. У перехідній економіці підприємницька свобода має інше походження. Вона формується на основі перерозподілу економічної влади шляхом надання свободи одним суб'єктам за рахунок інших. Це призводить до зростання суперечностей у підприємницькому середовищі, особливо в сфері малого і



середнього бізнесу, і перш за все головної суперечності – між об'єктивно високою економічною та соціально-політичною значущістю малого підприємництва, що виконує стабілізаційну роль у перехідній економіці та активізує інноваційну діяльність в умовах розвиненої ринкової економіки, та слабкою життєздатністю суб'єктів малого підприємництва, особливою вразливістю їх щодо економічної кон'юнктури й тиску з боку великих корпорацій, а також адміністративних перешкод.

У свою чергу, внаслідок цього активізується негативна дія чинників, що впливають на нестійкість малого і середнього бізнесу, а саме [7, с. 273-274]:

- обмеженість фінансових ресурсів;
- висока підвладність впливу ринкової кон'юнктури;
- нестабільність доходів;
- слабе сегментування власної частки ринку;
- висока вразливість до несприятливих економічних факторів (інфляція, циклічні коливання, високий податковий тиск тощо);
- швидкість банкрутства;
- конкуренція великих корпорацій;
- вузьке коло споживачів і постачальників;
- локальність ресурсних і збутових ринків;
- великі фізичні і психологічні навантаження;
- адміністративні перешкоди;
- невизначене ставлення держави та брак підтримки з її сторони;
- недосконалість законодавства.

За легкістю ведення бізнесу у рейтингу Світового банку у 2012 р. Україна посіла 152-гу сходинку із 183 країн, опустившись порівняно з попереднім роком на 3 позиції. Урядові реформи, задекларовані як прогресивні та дерегуляційні, по факту лише ускладнили умови

кредитування, захисту інвесторів, міжнародної торгівлі та реєстрації власності. Незначно полегшилось отримання дозволів на будівництво, змістившись з передостанньої 182-ї позиції у 2011 р. на 2 пункти вгору у 2012 р. [8].

Ухвалення в Україні нового Податкового кодексу не змінило умов оподаткування – вони залишаються найгіршими у світі, посідаючи 181-ше місце, і є найнесприятливішим фактором ведення бізнесу у нашій державі. Україна – абсолютний світовий рекордсмен за кількістю податків, зборів і обов'язкових платежів. За оцінками Світового банку, вітчизняний бізнес у тій чи іншій формі сплачує 135 різних податків. На другій сходинці – Румунія, в якій діють 113 податків, на третій – Ямайка (72 податки). Тим часом у ряді країн, які прийнято вважати успішними, кількість сплачуваних податків є на порядки меншою: наприклад, у Швеції та Норвегії вона становить 3, у Сінгапурі – 5, у Франції – 7, у Великобританії та Фінляндії – 8, у США – 11 [9].

Спостерігається нарощування фіскальної активності з боку держави саме в сфері малого і середнього бізнесу. Проводяться широкомасштабні випробування нових методик боротьби за наповнення бюджету. Так, наприклад, середній і малий бізнес активно витісняється із сфери ПДВ: підприємців позбавляють свідоцтв платників податків, і, відповідно, анулюють задекларовані ними суми податкового кредиту. Робиться це зазвичай «драконівськими» способами за допомогою сумнівного формалізму у питаннях тлумачення деяких неоднозначних норм чинного законодавства.

Штучно інспіруються умови, які начебто свідчать про «відсутність за місцезнаходженням» тих підприємців, які не проявили лояльності до вимог влади. Позбавляючи суб'єктів господарювання статусу платників ПДВ, податківці витісняють їх з ринків, а на їх місця приходять лояльні до влади

бізнес-структури. Ті ж підприємці, які добровільно зареєстровані платниками ПДВ і отримують доходи переважно від кінцевих споживачів, також опинилися під загрозою виключення із сфери ПДВ.

Створюється парадоксальна ситуація: ПДВ, що був започаткований у ХХ столітті як податок на кінцевого споживача (за принципом – хто більше споживає, той більше платить ПДВ), в Україні перетворюється на податок з малого бізнесу. Адже саме малий бізнес, що розповсюджений переважно в роздрібному сегменті економіки, найчастіше опиняється останньою ланкою в довгому ланцюгу «виробник – споживач». Якщо відібрати ПДВ – реєстрацію у тих, хто продає кінцевим споживачам, вони фактично переберуть тягар ПДВ на себе. Постраждають насамперед ті, хто реалізує товари з мінімальними націнками. Задля виживання вони будуть змушені піднімати ціни. І якщо в їх бізнес-сегменті є великі конкуренти зі статусом ПДВ, то у малого бізнесу немає шансів витримати цінові змагання. В результаті маса підприємців і тих, хто на них працює, можуть стати безробітними. А це, крім всього іншого, загрожує загальним зменшенням рівня зарплати по країні.

І це не єдина проблема сучасного підприємництва. У 2011 р. ІФС (Міжнародна фінансова корпорація) провела чергове дослідження бізнес-середовища на основі опитування вітчизняних підприємців. Вибірка склала 1636 підприємств і 415 приватних фірм. Результати, підсумовані у звіті «Інвестиційний клімат в Україні і яким його бачить бізнес», свідчать, що дозвільна система залишається занадто обтяжливою і обійшлася вітчизняному бізнесу в 2010 р. у понад 1,8 млрд грн. На процедури технічного регулювання українські підприємці у 2010 р. витратили 2,2 млрд грн. Перевірки наглядових і контролюючих органів у тому ж році коштували бізнесменам 3,2 млрд грн. Принаймні раз на рік з перевітками приходять до 75 % підприємців, а тривалість перевірок (у середньому 14

днів) залишається дуже високою порівняно з іншими країнами (Грузія – 6 днів, Білорусь – 9, Узбекистан – 10). При цьому найбільш активними контролюючими органами залишаються податкова служба (перевірила у 2010 р. 46 % підприємств), пожежний нагляд (39 %) і санепідемстанція (29 %). Вони ж найчастіше завітають з перевітками. Так, санепідемстанція тільки з плановими перевітками приходить у середньостатистичну фірму в середньому 2,4 рази на рік; держкомветмедицина – 2,4; пожежний нагляд – 1,9; податківці – 1,9; держспоживстандарт – 1,4 рази [10, с. 7].

Згідно висновкам ІФС, невід'ємною рисою українського бізнес-середовища залишається корупція. Так, якщо у 2008 р. у використанні неофіційних способів вирішення питань з держорганами зізналися 35 % опитуваних, то у 2010 р. – вже 45 %. Якщо у 2008 р. «подарунки» держслужбовцям, чії рішення могли вплинути на їх діяльність, доводилося «дарувати» кожному п'ятому (20 %), то у 2010 р. кожному четвертому (25 %). Середня частка доходів підприємців, витрачених на корупцію у 2008 році склала 6 %, а у 2010 році – вже 10 % [10, с. 7].

Однією з головних причин таких явищ спеціалісти вважають той факт, що недосконалість і суперечливість самого регуляторного і фіскального поля роблять практично нереальним повне виконання багатьох закладених у ньому норм. Тим більше, що значна частина нормативних актів саме з цією метою (складність виконання) і створювалася. Надійні гарантії захисту прав власності в Україні останнім часом можуть бути забезпечені лише за умов передачі контрольного або блокуючого пакета прав власності в руки найбільш впливових користувачів владної вертикалі або їх уповноважених представників практично на всіх рівнях. Отже, за законом діяти підприємцям досить складно, тому спостерігається активізація їх переходу на нелегальне або напівлегальне становище. В умовах, коли ведення бізнесу регулюють 1200

різних видів дозволів, а їх видача регулюється 560 законами, понад 150 постановами Кабінету міністрів, 2500 нормативними актами центральних і місцевих органів влади, 5 млн українців, які офіційно не оформлені на своїх робочих місцях, отримують у конвертах 145 млрд грн; ще близько чверті офіційно оформлених (3 млн чел.) отримують мінімальну зарплату, а решту – в конвертах [11, с. 2]. Невипадково, що в 2011 р. було зареєстровано на 41 тис. підприємців менше, ніж у 2010 р. [12, с. 2].

Разом із тим потрібно зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція до значного спрощення багатьох процедур у сфері регулятивної політики в цілому; відкриття і ліквідації бізнесу; дозвільної системи і ліцензування; державного контролю і технічного регулювання. Відбулася відміна понад 35 тис. із 58,6 тис. діючих регулятивних актів; знижена з 93 до 23 кількість дозвільних документів і процедур у сфері будівництва, а час їх проведення скоротився в 6 разів; поступово знижується частота перевірок – їх середньорічна кількість на одного підприємця в 2010 р. складала 4,5 порівняно із 5,5 у 2008 р., 6,5 – в 2006 р., 9 – у 2004 р. Загалом в Україні в 2010 р. було проведено 23 тис. перевірок, у 2011 р. – тільки 12 тис., а на 2012 р. було заплановано лише 8 тис. [3, с. 10].

Але практика свідчить, що цього замало. Для потенційних зовнішніх інвесторів, що орієнтуються на оцінки Світового банку, українське регулятивне середовище для легального бізнесу залишається одним із найобтяжливіших у світі. Так само і для потенційних внутрішніх приватних інвесторів, які, згідно з оцінками про знаходження в тіньовому обороті 70 – 90 млрд дол., також могли б надати потужний імпульс розвитку легальної частини економіки, зростанню бюджетних надходжень і збільшенню зайнятості.

Тим часом соціальна база для розвитку підприємництва не тільки не зникає, а й збільшується. Соціальний моніторинг, проведений Інститутом

соціології НАН України, фіксує стабільне схвальне ставлення населення до розвитку приватного підприємництва в Україні на рівні 53,8 % у 2010 р. Поступово зростає кількість бажаючих відкрити власну справу, займатися бізнесом – з 41,3 % у 2004 р. до 45,8 % у 2008 р. і 49,3 % у 2010 р. Симптоматично, що зазначені дані враховують усіх бажаючих займатися підприємництвом як офіційно, так і в «тіні», на основі самозайнятості, не реєструючи офіційно фірму або підприємство. Вибір українським соціумом сугубо офіційної підприємницької діяльності характеризується дещо нижчим потенціалом – 27-32 % [13, с. 65-66].

Рівень потенційної готовності займатися підприємницькою діяльністю серед економічно активного населення зумовлює особливості зайнятості працюючого населення країни: відчувають себе спроможними бути підприємцями 73 % самозайнятих осіб, 55 % найманих працівників приватних підприємств, 45 % найманих працівників підприємств та установ державного сектору. Готовність до бізнесу самозайнятих та найманих працівників приватного сектору зрозуміла – їх основна трудова діяльність здебільшого наближена до середовища і умов підприємства. Рівень готовності працівників державного сектору нижче, при цьому вони частіше за інших зазначають, що їх утримують від підприємництва відсутність власної ідеї, труднощі реєстрації та недосконалість законодавства.

Показово, що серед тих, хто, за самооцінкою, відніс себе до середнього класу, 35 % цілком схвалюють розвиток приватного підприємництва, тоді як серед усього економічно активного населення таких виявилось 25 %. Більш того, серед умовно середнього класу 47 % дали ствердну відповідь на питання щодо бажання відкрити власну справу, тоді як серед усього економічно активного – 36 % [13, с. 66-67]. Це

свідчить про існуючий у країні потенціал залучення середнього класу до малого і середнього бізнесу.

У той же час підприємницьке середовище, в свою чергу, активно сприяє створенню середнього класу. Без масштабного малого і середнього бізнесу з відносно високим рівнем життя неможливе існування середнього класу. Саме бізнес-сфера дає мільйонам людей можливість випробувати себе в менеджменті, перевірити свої організаторські здібності, відчувати себе хазяїном, стати переконаним прибічником свободи і демократії, сміливим і рівним партнером у відносинах з владою. Велика кількість працездатних громадян, які знайшли своє місце в бізнесі, забезпечує себе самостійно, а значить, не перетворюється в проблему для держави. Розвиваючи власний бізнес, ці люди наповнюють ринок товарами, а бюджет – коштами. Отже, якщо влада дійсно піклується про економічне зростання і соціальні стандарти населення, вона повинна всіляко підтримувати підприємництво, вивчати його потреби, раціонально сприяти його розвитку. Надмірний тиск на малий і середній бізнес завдає шкоди не тільки суспільству, а й великому бізнесу. Останній дедалі частіше використовує спеціалізовані і коопераційні зв'язки з малим і середнім бізнесом, який значною мірою стає його первинним ресурсом. Разом із тим це зашкоджує і розвитку демократії, оскільки саме середній клас є носієм лібералізації суспільного життя і менш за всіх зацікавлений в існуванні такого негативного явища, як корупція.

Таким чином, державна підтримка підприємництва стає дедалі більш актуальною, до того ж зараз малий і середній бізнес потребує ще й реструктуризації в сторону збільшення його виробничого сектора і зменшення торгівельного. Як відомо, комерційна торгівля виникла в радянські часи як наслідок товарного дефіциту наприкінці 80-х – початку 90-х років XX століття, і сьогодні працює на забезпечення роботою і

прибутками зарубіжного бізнесу. Тому нагальне завдання, що стоїть перед владою – повернення частини підприємців із сфери торгівлі у виробничу сферу. Врешті решт, грошова маса надходжень до держбюджету може стабільно зростати не за рахунок високих податків, а завдяки збільшенню кількості фізичних і юридичних осіб, задіяних у виробництві.

Існує ще один важливий аспект сучасного підприємництва – соціальний.

Беззаперечним є той факт, що підприємці виробляють продукцію або надають послуги суспільству, у якому вони функціонують. Тобто підприємництво є соціальним інститутом, який повинен враховувати інтереси всього суспільства в цілому. Отже, підприємець є соціальним по суті. Він опосередковує свій соціальний зв'язок шляхом професійно організованої ринкової діяльності. У цьому контексті потрібно зазначити ще одну рису соціальної характеристики сучасного підприємництва – появу нових його форм, що отримали загальну назву «соціальне підприємництво».

Науковці визначають його по-різному, але, на наш погляд, під ним треба розуміти підприємницьку діяльність, спрямовану на пом'якшення або розв'язання соціальних проблем, яка характеризується такими основними ознаками:

- соціальний вплив – цільова спрямованість на розв'язання існуючих соціальних проблем, на стійкі позитивні соціальні результати, що піддаються виміру;
- інноваційність – застосування нових, унікальних підходів, що дозволяють збільшити соціальний вплив;
- самоокупність і фінансова усталеність – здатність соціального підприємства розв'язувати соціальні проблеми в міру необхідності і за рахунок доходів, отриманих від власної діяльності;



- масштабність і поширюваність – збільшення масштабу діяльності соціального підприємства (на національному і міжнародному рівні) і розповсюдження досвіду (моделі) з метою зростання соціального впливу;
- підприємницький підхід – здатність соціального підприємця виявляти ринкові пастки і провали, знаходити можливості акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, що позитивно і довгостроково впливають на суспільство в цілому.

Тривають дискусії з приводу того, кого саме вважати соціальним підприємцем. Одні автори вважають, що цей термін повинен стосуватися лише засновників організацій, основним джерелом доходу яких є плата їх клієнтів. Інші відносять до нього і тих, хто виконує роботу за державними контрактами, треті додають сюди і організації, що розраховують переважно на гранти і пожертвування [14].

Сьогодні в усьому світі соціальних підприємців підтримують, фінансують і консультують некомерційні і недержавні організації, фонди, уряди і приватні особи. У Північній Америці більш схильні підтримувати видатних індивідуумів, а в Азії і Європі більше уваги приділяється взаємодії соціальних підприємців з організаціями, приватними особами і громадськими рухами.

У Росії соціальні підприємці поділяються на три категорії. Перша – представники спеціалізованих підприємств (наприклад, підприємства з працюючими інвалідами по зору чи слуху), які модернізувалися і стали комерційними організаціями. Друга – некомерційні і благодійні організації, що теж стали комерційними. Таких у Росії більшість. Третя категорія – представники малого бізнесу, нового бізнесу; їх мета – не стільки прибуток, скільки методичне забезпечення вирішення проблем соціально незахищених верств громадян.

В Україні соціальне підприємництво набуває поширення серед громадських організацій як ефективний механізм розв'язання локальних соціальних і економічних проблем територіальних громад. З жовтня 2010 р. на базі асоціації СЕСП почав роботу Центр підтримки соціального підприємництва, який створено за фінансової підтримки фонду «Східна Європа» в рамках програми «Розвиток соціального підприємництва» (спільна ініціатива фонду «Східна Європа», Британської Ради в Україні і Ерсте Банку). Центр є платформою акумуляції знань, успішного досвіду, свого роду механізмом просування ідей соціального підприємництва на рівні регіону і водночас базою для комунікацій і обміну знаннями і досвідом для соціальних підприємств і структур підтримки соціального підприємництва. Прикладом можуть слугувати всеукраїнська асоціація «Світ. Красота. Культура», громадські організації «Дорога додому» (Одеса), «Місія Самаритян в Україні» (Житомир) та інші. Рух соціальних підприємців набуває чисельності; їх кількість сьогодні перевищує 700 підприємств по території країни [15].

Потрібно зазначити, що перехід до інноваційно-інвестиційної моделі зростання в умовах соціальної економіки потребує наявності не тільки економічно вільного, а й відповідального суб'єкта підприємницької діяльності, здатного до довгострокових раціональних господарських рішень. У зв'язку з цим актуалізується питання про його соціальну відповідальність.

Соціальна відповідальність бізнесу – це вплив бізнесу на суспільство, відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого прямо чи опосередковано ці рішення впливають. Майже століття тому дуже влучно і просто передав сутність соціальної відповідальності бізнесу відомий американський промисловець Генрі Форд – старший, окресливши її в таких позиціях [16]:

- не можна жити за рахунок суспільства – треба жити в суспільстві;
- завдання підприємства – виробляти для споживання, а не наживи чи спекуляції. А умова такого виробництва – щоб його продукти були доброякісні та дешеві і служили на користь суспільства, а не лише виробника;
- кожного слід поставити так, щоб масштаб його життя був у відповідному співвідношенні з послугами, які він надає суспільству.

Соціальна відповідальність бізнесмена перед працівниками – вчасно і в повному обсязі виплачувати зарплату; перед власниками ресурсів – показувати прибуток, сплачувати дивіденди; перед клієнтами – виробляти якісну корисну продукцію при чесному і прозорому ціноутворенні; перед суспільством – сплачувати податки, знижувати екологічні ризики (як обмеженням викидів і відходів, так і скороченням матеріало- та енергомісткості).

Соціальна відповідальність і соціальне партнерство – це основа бізнесу в соціальній державі. Прогресивно налаштовані підприємці однозначно сприймають етику соціальної відповідальності бізнесу і приватно-державного партнерства як аксіому. Потрібно зазначити, що донедавна в нашій країні традиції такої етики були відсутні. Це доводить той факт, що нерідко підприємці і влада трактують термін «соціальна відповідальність» по-своєму. Часто влада вимагає від бізнесу більше, ніж він готовий дати, що схоже на перекладання відповідальності за добробут громадян з держави на підприємства.

Безумовно, бізнес повинен забезпечувати гідний рівень життя населення, але повністю перебрати на себе соціальні функції держави він не може. Тому потрібно знаходити механізми приватно-державного партнерства, які були б взаємовигідними. Прикладом таких механізмів є угоди про соціально-економічне партнерство між бізнесом і

адміністраціями територій, на яких він працює. Соціальні програми регіонального розвитку дедалі більше узгоджуються із стратегією бізнесу. Із розряду разових благодійних акцій вони поступово переходять у категорію соціальних інвестицій. А це означає якісно іншу ефективність і інші підходи до управління компанією.

На сьогодні вже можна виділити декілька ефективних моделей співробітництва в ланцюгу «компанія – місцева адміністрація – суспільство». Серед них – конкурсний підхід до відбору соціальних програм; реалізація їх як бізнес-проектів, тобто з орієнтацією на кінцевий результат із наступною оцінкою ефективності; спільна праця адміністрації і фінансових служб компанії над місцевими бюджетами тощо [17].

Таким чином, цілеспрямована політика в питаннях соціальної відповідальності і взаємовідносин із місцевими громадами передбачає, що програми розглядаються як інвестиції в соціальну сферу на взаємовигідних засадах. Поточні внески змінюються на довгострокові програми розвитку територій. Влада, у свою чергу, перестає розглядати бізнес лише як джерело доходів для «латання дірок» в соціальній сфері. Як наслідок – створюється позитивний імідж регіону, сприятливий інвестиційний клімат, зростає довіра населення і до влади, і до бізнесу.

Проведений аналіз дає можливість стверджувати, що ринкова економіка може успішно функціонувати і розвиватися лише в тому разі, якщо складовою частиною її механізму є суб'єкти господарювання, які діють відповідно до власного раціонального вибору і виконують приписи політичних, економічних і соціальних інститутів. З метою забезпечення необхідного рівня прогресу підприємницької сфери як економічного ресурсу суспільства і соціальної модернізації в сучасних умовах необхідно здійснити ряд заходів:

1. Сприяння розвитку підприємництва (особливо малого і середнього) як частини загальної та економічної політики України:

- визначення основних принципів, напрямів, форм і механізмів економічного та адміністративно-правового впливу з урахуванням державних інтересів та пріоритетів;
- розробка і впровадження програм мікрокредитування, використання фінансових ресурсів суб'єктами підприємництва, законодавче закріплення фінансових механізмів;
- удосконалення податкової політики;
- матеріально-технічне, інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- адаптація молоді до умов ринкової економіки, створення сприятливих умов для відкриття власної справи, залучення молодих підприємців до об'єднань підприємців та до громадського життя.

2. Розроблення єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємництва:

- створення належної методологічної та нормативно-правової бази впровадження регуляторної політики в Україні;
- усунення виявлених порушень державного регулювання підприємницької діяльності;
- перегляд регулятивних актів на відповідність принципам нормативного регулювання та антикорупційності;
- координація діяльності органів виконавчої влади з підготовки проектів, видання та виконання регулятивних актів із застосуванням публічного обговорення.

3. Інтеграційна підтримка малого і середнього бізнесу, яка включає такі форми інтеграційних зв'язків великих та малих підприємств, як субпідряд, лізинг, франчайзинг, венчурне фінансування.

4. Запровадження механізму громадської підтримки малого підприємництва.

## **2.5. Соціальне підприємництво та його роль у забезпеченні людського розвитку**

Сучасний розвиток підприємництва у світі характеризується актуалізацією соціальної спрямованості бізнесу (кооперативний рух, державно-приватне партнерство, мікрофінансування, корпоративна соціальна відповідальність, «венчурна філантропія» тощо). Такі спроби поєднати економічну ефективність бізнесу з суспільними потребами у вирішенні соціальних проблем мають об'єктивні передумови: неефективність традиційних заходів держави та некомерційних організацій (НКО) щодо вирішення низки соціальних проблем; стале існування поряд із ринковими неринкових сегментів господарської системи (з одного боку, це може вважатися бар'єром, але з другого – невикористаним ресурсом розвитку); поглиблення нерівності між соціальними групами і країнами; потреба у індивідуалізації і диверсифікації соціальних послуг; концентрація донорських коштів у крупних НКО, їх подальша бюрократизація, зниження ефективності діяльності; комерціалізація сфери суспільних послуг, що має наслідком зростання конкуренції між НКО і бізнесом за цю нішу [1].

У зв'язку з цим на початку XXI ст. соціальне підприємництво стало предметом великих суспільних очікувань. Дедалі частіше воно визнається новою перспективою розвитку або «третього сектору», або бізнесу, або навіть соціальної політики держави. Саме соціальне підприємництво, маючи потужний потенціал синергії взаємодії бізнесу і суспільства, відповідає потребам сучасної епохи у створенні нових моделей соціально-інноваційної діяльності. Найкраще, на наш погляд, сутність соціального

підприємництва схарактеризував Б. Драйтон, засновник компанії «Ашока» – глобальної асоціації лідерів соціального підприємництва, зазначивши, що «соціальні підприємці не обмежуються тим, щоб просто дати людині рибу, або навчити, як її ловити. Вони не заспокоюються доти, поки не революціонізують саму рибну галузь» [цит. за: 2]. Грунтуючись на підприємстві та інноваціях, соціальне підприємство спрямоване на розв'язання соціальних проблем шляхом залучення та комбінування ресурсів таким чином, щоб створити здатний до самовідтворення і розширення механізм виробництва і надання соціального блага. При цьому формується нове економічне середовище.

Ключовим словом в категорії соціального підприємства є «підприємство» як особливий тип поведінки на ринку. Класики теорії підприємства розкрили його основні властивості: створення цінності шляхом переміщення економічних ресурсів до більш продуктивної сфери (Ж.Б. Сей); «творче руйнування» як перетворююча діяльність, головним суб'єктом якої є підприємець – інноватор і каталізатор економічного прогресу (Й. Шумпетер); пошук змін (у технологіях, споживчих перевагах, соціальних нормах тощо) і використання можливостей (П. Друкер); «гонитва за можливостями без урахування ресурсів, якими володієш у даний момент», тобто здатність підприємців, на відміну від менеджерів-адміністраторів, знайти і мобілізувати додаткові ресурси інших для досягнення власних цілей (Г. Стівенсон). Як бачимо, теоретики підприємства акцентують увагу на його новаторському аспекті, а не на критерії економічної ефективності.

Узагалі підприємство як один з основних видів соціально-інноваційної діяльності завжди є духовно-моральним проектом, а не тільки економічним. «Легітимізується воно в масовій свідомості через обидві частини – і через успіх економічний, і через успіх духовний. Обидві ці

частини – необхідні елементи для досягнення легітимності, без них не народжуються ні авторитет, ні повага» [3].

У Новий час на Заході підприємництво розглядалося як форма служіння Богу, виникло як «професія» (раніше це поняття застосовувалося лише до священиків, а згодом – до підприємців і вчених). Японія, коли їй було необхідно модернізувати господарство, відправила самураїв учитися на підприємців, а ремісників – на інженерів. Один із напрямів сучасної ідеологічної пропаганди у Китаї – створення і культивування образу «конфуціанського підприємця» – жушана. Увага керівництва держави до формування морального обличчя підприємця цілком зрозуміла, адже «у соціалістичного потягу Комуністичної партії Китаю капіталістичні колеса і рейки». Ринкова економіка повинна розвиватися, спираючись на етичні норми; принцип конкуренції необхідно доповнювати ідеєю співпраці і взаємодопомоги. Виконання підприємцем правових норм має поєднуватися з дотриманням етичних настанов конфуціанства – людяності, справедливості, доброти, поблажливості, привітності, благочестя, ощадливості при відсутності жадібності, невіддільності економічних інтересів від моральних принципів, необхідності піклування не тільки про власну вигоду, а й про державне та суспільне благо.

Відповідно до широко пропагованих уявлень «конфуціанські підприємці» «володіють усіма достоїнствами для того, щоб керувати, а значить – несуть відповідальність за свої підприємства і своїх підлеглих, отримуючи натомість відданість, шанобливість і повагу. Підприємець-жушан ставить в основу моральне виховання, особисте вдосконалення. Обираючи між нечесним прибутком і честю, він ніколи не обере перше, оскільки дорожить своїм ім'ям та ім'ям компанії. Жушан допомагає іншим розвивати свій бізнес з метою взаємної вигоди і на умовах чесної конкуренції» [4]. До жушанів відносять, наприклад, Чжан Жуйміня –



президента корпорації «Хайер», якого у 2009 році «Business Week» визнав найвпливовішою людиною країни. Він здобув популярність завдяки своїм високим вимогам до якості виробленої продукції, культивуванням почуття колективної відповідальності за виробництво в очолюваних ним компаніях, увагу і повагу до клієнтів. Багато прикладів із його діяльності ввійшли до посібників з менеджменту. Останнім часом поняття «конфуціанського підприємця» дещо трансформується відповідно до потреб сучасності – під жушаном тепер розуміють не тільки «шляхетного ділка», а й підприємця нового покоління, працівника сфери освіти, який створює свою справу, базуючись не на купівлі-перепродажу, а на реалізації власних інноваційних технологій і винаходів. «Бізнесмен є разом із тим і вченим, що опанував сутність китайської культури і тепер присвячує себе застосуванню на ділі своїх знань і своєї культури і підтримує тісні зв'язки з політичною елітою» [5]. Цей образ покликаний стати яскравою протиположністю бізнесменам, які з'явилися на зорі «політики реформ і відкритості» і представляли собою малоосвічених авантюристів, неодноразово потрапляли у в'язницю за свою «надто активну» підприємницьку діяльність. Визнаючи, що жушанів серед відомих підприємців небагато, китайські ЗМІ, тим не менш, регулярно висвітлюють їх діяльність з метою боротьби з більш реалістичною стороною китайського бізнесу – аморальною діяльністю підприємців (жахливим прикладом якої у 2008 році став «молочний скандал», коли внаслідок отруєння меланіном, що містився у дитячому харчуванні, померло 6 дітей і ще 300 тисяч малюків отримали серйозні отруєння). І це можна вважати досить оригінальним досвідом формування духовної культури [4].

На сьогодні серед дослідників немає єдності щодо визначення терміну «соціальне підприємництво» (СП). Більшість трактувань цього феномену можна поєднати у три основні групи [6, 7, 8].

Перша група визначень акцентує увагу на тому, що СП – це створення комерційних підприємств з соціальною метою. Тут можливі два варіанти – створення соціальних підприємств з позицій бізнесу або НКО. Перший варіант є більш властивим для європейських країн. Суб'єктом СП тут виступають підприємства бізнесу з вираженою соціальною місією – «доходні венчурні підприємства, організовані для розширення економічних можливостей незаможних верств населення й одночасно орієнтовані на отримання прибутку» [цит. за: 1]. У США, на відміну від Європи, суб'єктами СП у більшості випадків є неприбуткові організації. Тому соціальні підприємства розглядаються як форма «підприємницької, комерційної діяльності, яку використовують організації громадянського суспільства для створення доходу і тим самим посилення результативності своєї місії» [9].

Узагальнюючи американський і європейський досвід, К. Алтер – керівник консалтингової фірми, що спеціалізується на питаннях управління СП, – визначає соціальне підприємство як «будь-яке венчурне підприємство, створене з соціальною метою – пом'якшення чи скорочення соціальної проблеми або усунення «провалів» ринку, що функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення справ, прийнятого в приватному секторі» [10].

Друга група визначень СП підкреслює значущість інноваційної діяльності соціальних підприємців, що спрямована на досягнення істотного соціального ефекту. За Й. Шумпетером, інноваційний розвиток полягає у тому, щоб «змінювати взаємозв'язки речей і сил, з'єднувати між собою речі і сили, які зустрічаються нам окремо один від одного, і вивільняти речі і сили з їх колишніх взаємозв'язків» [11, с. 72]. Ідеться не просто про чудернацьке комбінування, а про механізм перетворення і якісного розвитку. Г. Діз, описуючи СП як поєднання «ентузіазму

соціальної місії з діловою дисципліною, інноваційними підходами та рішучістю», виділяє п'ять його визначальних чинників: місія створення й підтримки соціальної цінності (блага); виявлення та використання нових можливостей для реалізації обраної місії; здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації і навчання; рішучість дій, що не обмежується наявними ресурсами; висока відповідальність підприємця за свої дії [12].

Третя група визначень розглядає СП як спосіб каталізувати суспільні трансформації, які приведуть до набагато більш широких і довгострокових змін, ніж це передбачає початковий фокус розв'язуваної проблеми. Такий підхід використовується в більшості міжнародних фондів, створених для розвитку та підтримки даного напрямку соціально-економічної діяльності («Ашока» (США), фонди Шваба (Швейцарія) і Сколла (США) тощо). Р. Мартін і С. Осберг (Фонд Сколла) виділили три складові СП: «1) виявлення стійкої, але несправедливої рівноваги, що обумовлює соціальне виключення, маргіналізацію або страждання частини суспільства, якій не вистачає коштів або політичних важелів для досягнення соціального блага; 2) виявлення соціальним підприємцем у межах несправедливої рівноваги можливості для виробництва соціального блага; 3) поступове досягнення нової рівноваги, що звільняє прихований потенціал або полегшує страждання цільової групи шляхом створення стабільної екосистеми навколо нової рівноваги» [цит. за: 2]. Як приклад соціального підприємництва С. Осберг наводить Р. Редфорда, який у 1970-х рр. подолав небажану «рівновагу» – експансію Голівуду, здійснивши серію інновацій, що допомогли створити у США індустрію незалежного кіно, яке стало культурним явищем світового масштабу.

Утім, слід зазначити, що між наведеними підходами до визначення СП немає суттєвих суперечностей, оскільки властивості, на яких акцентують увагу одні, не заперечуються іншими. По суті, вони

доповнюють один одного, описуючи певну частину явища. Визначення соціальних підприємств багато в чому залежать від емпіричного фокусу – від організацій, які використовуються як база дослідження. Якщо це комерційні підприємства, то визначення акцентують увагу на адекватності механізму та результатів їх роботи заявленим соціальним цілям і пов'язаним з ними інтересам стейкхолдерів. Якщо це НКО, то більша увага приділяється їх фінансовій стійкості та здатності до ефективного менеджменту. Якщо це організації змішаного типу, то акцент зміщується в область соціальних перетворень та інновацій, що здійснюють ці організації незалежно від організаційної форми та конкретного співвідношення соціальних і економічних цілей.

М. Едвардс виділяє низку критеріїв СП [13]:

- використання інноваційних методів для вирішення соціальних завдань на основі залучення ідей і ресурсів різних секторів і організацій;
- отримання всіх або більшої частини доходів від комерційної діяльності (а не грантів, приватних пожертвувань, членських внесків), але без розподілу прибутку в приватних цілях;
- безпосередня участь у виробництві і (або) продажу товарів і послуг, насамперед, у сфері освіти, охороні здоров'я, екології, соціального захисту, розвитку організацій і зайнятості;
- управління організацією з використанням інклюзивних і демократичних принципів за участі всіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів) і високим рівнем автономії.

Отже, соціальне підприємництво – це діяльність, що має три орієнтири: соціальний, ринковий і інноваційний. Для більш чіткого розуміння цього феномену необхідно окреслити його межі, тобто виявити різницю між соціальним підприємництвом і комерційними структурами, некомерційними організаціями та соціально відповідальним бізнесом.

Як уже зазначалося, корені СП знаходяться у «підприємстві», а «соціальність» лише визначає його характерні риси. Докорінна відмінність між традиційним і соціальним підприємством полягає у визначенні цінностей і оцінці результативності. У першому випадку – це ринкова цінність, що може бути виражена в категорії доходу і прибутку, у другому (СП) – це соціальна цінність, що виражається у перевазі, яку отримує значна частина суспільства або суспільство в цілому. І якщо ефективність традиційних підприємців вимірюється фінансовими результатами, то для соціальних підприємців – це суміш фінансової і соціальної віддачі. Прибуток залишається метою, але не кінцевою – він реінвестується в реалізацію соціальної місії, головною метою є отримання прибутку при максимальному соціальному ефекті.

Крім того, ринковий товарообмін, ринкові ресурси використовуються соціальним підприємцем як один із засобів досягнення мети, проте далеко не єдиний, а іноді й не головний. Використання неринкових ресурсів і форм обміну (волонтерської праці, обмін дарами, добровільний нееквівалентний обмін тощо) є своєрідним засобом подолання обмеженості ресурсів. Тому для СП характерно заповнення сфер, не зайнятих стандартним бізнесом, сфер, де межують різні інституційні середовища, що обумовлює поєднання ринкових та неринкових форм взаємодії, пошук можливостей конвертації соціального, культурного і інтелектуального капіталу в економічний та ін. Тим самим соціальні підприємці виступають у ролі інституційних новаторів.

Водночас багато дослідників розглядають СП як новий етап у розвитку «третього сектору», організації якого є невід'ємною частиною громадянського суспільства і грають значну роль, створюючи нові робочі місця, конкурентне середовище на ринках соціальних, освітніх і медичних послуг. Проте, незважаючи на схожість цілей, їх діяльність не завжди

відповідає духу і ідеології соціального підприємництва. Р. Мартін і С. Осберг (Фонд Сколла) указують на різницю, по-перше, між СП і підприємствами соціального обслуговування. Останні ніколи не виходять за межі своєї сфери діяльності, залежні від ресурсів ззовні, орієнтовані на певну цільову групу і тому не спричиняють системних змін. По-друге, соціальні підприємці – це не соціальні активісти. Останні створюють умови і сприяють проведенню соціальних перетворень, діючи опосередковано, а соціальне підприємництво передбачає пряму дію, безпосередній вплив на процес [14].

Дж. Босчі і Дж. Макклург вважають основним критерієм розмежування НКО і СП самоокупність: «поки НКО не почне отримувати дохід від власної діяльності, вона не може вважатися підприємницькою організацією, оскільки не може бути економічно стійкою і самостійною» [цит. за: 14]. Разом із тим, НКО може займатися окремими формами дохідної діяльності, не перетворюючись при цьому на соціальне підприємство. Критерієм перетворення, на думку К. Альтер, є не стільки масштаби та частка прибуткової діяльності, скільки те, чи функціонує й управляється підприємство «як бізнес», коли прибуткова діяльність стратегічно призначена для виробництва блага, орієнтована на довгострокові цілі і постійно відтворюється. З приводу цього вона наводить два приклади. Національний зоопарк у Вашингтоні продає послід слонів як екзотичне добриво. Проте прибуткова складова від цього інноваційного рішення незначна. Використовуючи той же ресурс, зоопарк у Бангкоці створив дохідний бізнес – виробництво високоякісного паперу ручної роботи і паперової продукції преміум класу. При цьому прибуток використовується для фінансування діяльності зоопарку і розвитку організацій захисту тварин, що надає другому прикладу ознаки соціального підприємництва [10].

СП близьке також до соціально відповідальної практики бізнесу та соціально відповідального бізнесу. Особливістю компаній, що практикують соціальну відповідальність, є те, що, будучи орієнтованими на вирішення фінансових завдань, вони займаються ще й філантропією, яка допомагає їм досягти максимізації прибутку і зайняти бажану позицію на ринку, роблячи при цьому внесок у суспільне благо. Як приклад К. Альтер наводить компанію «Аманко», яка займається виробництвом труб для іригаційних систем у Латинській Америці [10]. Маючи 2 фабрики в Аргентині, «Аманко» розпочала там кампанію з інтеграції місцевого співтовариства – залучила незаможну молодь до роботи з розвитку регіону (відновлення лісу, збору вторинної сировини – алюмінію, газет і скла для продажу переробним підприємствам). Отримані кошти використовуються для придбання шкільного приладдя, інструментів, зерна та ін.

Що стосується соціально відповідального бізнесу, то до нього належать прибуткові компанії, які мають подвійну мету – отримання прибутку і соціальна користь. Так, наприклад, холдинг «Секем» в Єгипті – це багатопрофільне підприємство, яке розпочало свою діяльність із зменшення застосування пестицидів на бавовняних полях на 90 % і розвинулося до заснування медичного центру, університету, шкіл і центру освіти дорослих. Отже, саме соціально відповідальний бізнес є найбільш близьким до СП, оскільки в ньому економічна і соціальна складові поєднуються найщільніше, що принципово змінює і стратегію, і практику ведення бізнесу.

Осередком СП К. Альтер вважає «гібридні» організації, що поєднують діяльність, орієнтовану на прибуток, з неприбутковою діяльністю. Залежно від характеру такого поєднання, ступеню інтеграції соціальної програми і бізнес активності соціальні підприємства поділяються на [10]:

- «вбудовані» – бізнес-діяльність організована спеціально і безпосередньо для реалізації соціальної програми НКО, що стає в результаті самоокупною і стійкою. Такі соціальні підприємства, як правило, реєструються як неприбуткові, хоча за умов сприятливого законодавства можуть належати і до прибуткових. Цей тип інтеграції породжує найбільшу різноманітність моделей соціальних підприємств;

- інтегровані – бізнес-діяльність лише частково покриває витрати НКО в рамках її соціальної програми і організується не так для здійснення місії, як механізм фінансової підтримки соціальної програми НКО. Це може відбуватися через комерціалізацію послуг НКО або через пропозицію додаткових (платних) послуг певному колу клієнтів;

- «екстерналізовані» – бізнес-діяльність не пов'язана з соціальними програмами і місією організації. Такі соціальні підприємства позбавлені можливостей використання ефекту синергії, який різною мірою живить діяльність перших двох варіантів. Матеріальні і нематеріальні активи НКО не можуть бути використані соціальним підприємством через відмінності в характері і сферах діяльності обох організацій. Тому його основна задача - бути прибутковим, заробляти кошти для реалізації соціальної місії НКО.

Соціальні підприємці у розвинених країнах працюють практично у всіх галузях економіки і суспільного життя – від охорони здоров'я і соціального захисту до альтернативної енергетики, від роздрібної торгівлі до переробки сміття. Наразі діяльність СП концентрується на таких напрямках:

1) інтеграція у суспільне життя соціально незахищених категорій населення (інвалідів, застійних безробітних, безпритульних, колишніх в'язнів, осіб, що позбавилися алкогольної і наркотичної залежності, «важких» підлітків тощо), насамперед, працевлаштування. Прикладом є «Оселя» (м. Львів) – неприбуткова громадська організація, яка підтримує



бездомних та створила спільноту, де вони разом живуть і, пройшовши навчання, працюють (ремонтують та реставрують меблі). Ще одним прикладом є «Школа фермерів» (Пермський край, Росія), яка займається соціалізацією, адаптацією до самостійного життя і навчанням сиріт фермерській справі для подальшого працевлаштування і життя на землі;

2) залучення населення до підприємницької діяльності шляхом надання фінансової допомоги соціально незахищеним верствам (мікрокредитування). Яскравим прикладом є діяльність нобелівського лауреата премії миру 2006 р. М. Юнуса, який заснував Grameen bank і сформував образ сучасного соціального бізнесу. Суть його проекту полягає у створенні і тиражуванні нової інституційної моделі мікрофінансування (надання під низький відсоток невеликих кредитів без застави для розвитку малого, як правило, сімейного, бізнесу), що стало ефективним інструментом боротьби з бідністю і стимулювання активності незаможних верств населення;

3) реалізація проектів екологічної спрямованості. Наприклад, організація «Conserve» (Індія) виробляє широкий набір продукції з пластикових відходів, розв'язуючи одразу дві проблеми великого міста – переробку сміття і зубожіння населення міських окраїн, з якого й складаються групи збірників сміття;

4) виробництво і продаж продукції для соціально незахищених груп населення за пільговою ціною. Так, Інститут здоров'я одного світу є першою у світі некомерційною фармацевтичною компанією, що зруйнувала традиційні уявлення про неконкурентоздатність бізнесу з виробництва ліків для бідного населення країн, що розвиваються, перебудувавши весь ланцюжок отримання доходу від розробки ліків до їх доставки.

Водночас, незважаючи на явні переваги СП, деякі дослідники вказують на загрози та небезпеки, що можуть супроводжувати його розвиток:

- фетишизація бізнес-методів із зміщенням соціальних цілей на другий план;
- намагання усунути симптоми соціальної хвороби, а не розв'язати її причину. Так, дослідження СП в Індії довели, що, незважаючи на певну економічну та споживацьку активізацію маргінальних цільових груп, люди не перетворювалися на господарів своєї долі і не інтегрувалися в суспільство;
- фінансова нестійкість, а також складність «виходу на масштаб»;
- загострення суперечностей між економічною ефективністю і соціальними завданнями, конкуренцією і колективними діями, необхідністю економічного аналізу та невимірюваністю соціальних наслідків підприємницьких дій.

Узагальнюючи свою критику СП та філантропії, М. Едвардс зазначає: «Світові потрібен більший вплив громадянського суспільства на бізнес, а не навпаки, більше кооперації, а не конкуренції, більше колективної дії, а не індивідуалізму, і більше бажання працювати спільно для зміни основ суспільства, які утримують більшість населення Землі у бідності, тоді як ці люди могли би жити інакше» [13]. Водночас він погоджується з тим, що в певних областях розвиток СП є не тільки можливим, але й бажаним. Найцікавішою сферою діяльності СП М. Едвардс вважає «загальне» (багатство, яке ми отримуємо в спадок або створюємо разом). Це, наприклад, програмне забезпечення з відкритим кодом (безкоштовне ліцензійне програмне забезпечення, вироблене не Microsoft); економіка територіальних громад; фірми, що належать

співробітникам, які збільшують контроль громадян над виробництвом і розподілом створюваних бізнесом доходів; кооперативи; взаємні фонди і т. ін.

Для України тема СП має ще й своє специфічне значення. По-перше, СП може виявитися перспективною формою пом'якшення наслідків економічної кризи або навіть способом розв'язання застарілих соціально-економічних проблем. По-друге, розвиток СП є фактором та каталізатором розвитку громадянського суспільства. По-третє, СП, створюючи різноманітні за способами комбінування ресурсів, формами обміну та взаємодії людей, економічними й соціальними результатами бізнес моделі, є осередком соціальних інновацій, вкрай необхідних нашому суспільству [15].

Проте, незважаючи на високу суспільну значущість, розвиток СП в Україні стикається із значними перепонами:

- неінституціоналізованість, відсутність самого терміну «соціальне підприємництво» в українському правовому полі. Використання цього поняття ініціюється тільки міжнародними донорськими і консультативними організаціями;
- відсутність суспільно визнаних зразків моделей соціального підприємництва, недостатність позитивного досвіду в цій сфері;
- нерозвиненість інфраструктури підтримки соціальних підприємств як у «третьому секторі» (через його незначні масштаби, низьку ефективність), у бізнесі (в результаті утрудненого розвитку малого бізнесу; фрагментарного характеру поширення корпоративної соціальної відповідальності, що обмежує участь крупних бізнес-структур у розв'язанні соціальних проблем окремими акціями та переносить акцент із соціально незахищених груп населення на персонал компанії), так і в державі (оскільки основним джерелом соціальних ініціатив і програм

держава вважає тільки себе). СП на Заході, будучи свого роду творчим запереченням і традиційного бізнесу, і традиційної діяльності НКО, спирається, тим не менш, на сформовані в цих секторах розвинені мережі. В результаті з'являються унікальні моделі комбінації ресурсів, комунікацій, інформації, різних форм кооперації і обміну послугами. В українських умовах цей ресурс підтримки вкрай обмежений;

➤ проблема залучення коштів на початковому етапі розвитку підприємництва, відсутність спеціальних кредитних програм. У Європі і США інвестиції прийшли у формі венчурної філантропії. У США джерелом венчурного капіталу стали приватні благодійні фонди. У Європі, окрім приватних коштів, доступні кредити і інвестиції надає держава. Однією з небагатьох ініціатив у цьому напрямі в Україні стало створення у 2010 р. за ініціативою Британської Ради та «Ерсте Банку» проекту «Сприяння соціальному підприємству». Учасники проекту (80 соціальних підприємців із Львівської, Донецької областей та Криму) пройшли навчання, отримали юридичну та консультативну підтримку. За результатами конкурсу було відібрано найкращі бізнес-плани, які отримали подальшу підтримку. З них уже працює «Оселя» та Медичний реабілітаційний центр «Здоров'я» (м. Новоазовськ, Донецька обл.), що спеціалізується на реабілітації пацієнтів із хворобами нервової системи, суглобів та хребта, лікуванні дітей із ДЦП (частково – безоплатно), а також працевлаштовує безробітних та людей з обмеженими можливостями;

➤ низький ступінь прихильності громадян до цінностей соціальної солідарності, байдужість до проблем, які не стосуються їх особисто.

Таким чином, соціальне підприємство як напрям соціально-інноваційної діяльності може стати одним із механізмів розв'язання

соціальних проблем і трансформації суспільства. Значення СП для людського розвитку полягає у такому:

- підвищення економічної ефективності шляхом уведення до економічного обороту ресурсів, що не використовувалися раніше (відходи виробництва, соціально виключені групи, солідарність і довіра тощо), а також використання нових комбінацій наявних ресурсів;

- здатність змінювати або створювати нові суспільні практики, інститути і структури, що прискорює соціальну трансформацію. Наприклад, розвиток мікрофінансування перетворив класичний кредитний підхід «вірю не особі, але речі», закладений ще в римському праві, на «вірю не речі, але особі», що надало можливість небагатим людям генерувати доходи від підприємницької діяльності та підвищити свій рівень життя;

- зняття соціальної напруги в суспільстві, обумовленої значним соціально-економічним розшаруванням, шляхом включення соціально вразливих верств населення в економічну діяльність, надання їм можливості заробітку, відкриття для них соціальних ліфтів.

Для України підприємництво як джерело ресурсів для розв'язання соціальних проблем поки що залишається незатребуваним резервом. Тому подальші дослідження цього феномену потребують аналізу умов перетворення підприємницького потенціалу на дієвий ресурс підвищення рівня життя населення, розвитку громадянського суспільства, визначення пріоритетних напрямів активності бізнесу в соціальній сфері.

## **Розділ 3. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ**

### **3.1. Національні інтереси України і людський розвиток**

Формування національних інтересів узагалі й економічних зокрема відбувається водночас із становленням державності. Цей процес є основою системи національної економічної безпеки і в умовах розбудови соціальної держави набуває особливої актуальності. Тому методологічно принциповим є визначення теоретичного аспекту національних економічних інтересів як об'єктивної економічної категорії, яка доповнюється системоутворюючою функцією національної ідеї.

Національні економічні інтереси розглядаються не просто як самостійний об'єкт аналізу, а як система, у якій взаємодіють інтереси всього суспільства, нації, держави, бізнесу, окремих громадян. У рамках цієї системи суперечності є глибинними економічними відносинами, тоді як загрози — поверхневими виявами суперечностей, що діють в економічному житті у вигляді негативних чинників або явищ (системної сукупності чинників). У такому разі національні економічні інтереси слід розглядати, з одного боку, як поверхневі вияви дії об'єктивних економічних законів у економічному житті, з другого — як об'єктивну потребу усунення (пом'якшення) загроз економічній безпеці [1, с. 95].

Світовий досвід і практика економічних перетворень свідчить про те, що формування національних інтересів, серед яких економічний блок займає головне місце, являє собою не тільки складний, багатofакторний, багaтоетапний, а й безперервний процес. Тому не існує безпомилкових критеріїв істинності того чи іншого розуміння національного інтересу. Концепція національних економічних інтересів потребує постійного уточнення та коригування, оскільки і самі інтереси модифікуються разом із зміною внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку економіки.

У суперечливій системі національних економічних інтересів останні завжди відрізняються не тільки за їх носіями (суспільні, групові, особисті), а й за характером виразу і сприйманням. Відомо, що сам діючий суб'єкт і спостерігачі, які коментують його дії, дотримуються переважно несхожих думок відносно інтересів, що направляють його вчинки. Поява декількох видів інтересів пов'язана з такими чинниками, як скритність самого діяча та суб'єктивність поглядів, притаманна не тільки йому самому, а й спостерігачам. Звідси можна виділити принаймні чотири види національних економічних інтересів:

- 1) інтереси, якими керується сам суб'єкт і які свідомо чи несвідомо направляють його вчинки; їх можна назвати мотиваційними інтересами;
- 2) інтереси, які суб'єкт публічно висуває як мотив своїх вчинків і які можуть не збігатися з мотиваційними, якщо він, наприклад, бажає ввести аудиторію в оману;
- 3) інтереси, під якими можна розуміти фактичні інтереси в тому вигляді, в якому вони виявлені та зафіксовані спостерігачами;
- 4) інтереси, які, на думку спостерігачів, найкращим чином відповідають потребам суб'єкта (наприклад, державі); їх можна назвати приписними інтересами. Спостерігачі формулюють їх у формі певного припису, якщо, на їхній розсуд, суб'єкт (представник суб'єкта) помилково або зловмисно обрав чи збирається обрати якісь інші, «невірні» інтереси, які менш прийнятні для нього самого або для групи, яку представляють спостерігачі.

Щодо поділу інтересів на об'єктивні та суб'єктивні, то, на наш погляд, об'єктивний, істинний, «справжній» інтерес може існувати лише ідеально. Його, в принципі, неможливо виразити, оскільки він при цьому відразу ж

стає думкою того, хто його висловлює, і автоматично підпадає під категорію приписних інтересів. Наявність множинності інтересів спонукає деяких вчених ставити питання про неможливість раціонального визначення інтересів, про їх суб'єктивність і навіть про відсутність будь-якого об'єктивного національного інтересу [2, с. 108-109]. Таким чином, національний економічний інтерес має об'єктивну основу і суб'єктивний вираз.

Національний інтерес, як результат деякого соціального консенсусу, включає в себе все загальне в інтересах громадян даної країни по відношенню до громадян інших країн. Згідно з принципами побудови сучасної системи міжнародних відносин, офіційним виразником національних інтересів є держава. Прийнято вважати, що в політичній системі держава втілює в собі загальні інтереси нації, а громадянське суспільство — приватні інтереси [3, с. 23, 26, 38]. Аналогічно, в економічній системі інститут держави можна вважати виразником національних економічних інтересів, а інститут ринку — як сферу діяльності носіїв індивідуальних та групових інтересів.

Така позиція здається в цілому ймовірною, однак при цьому необхідне певне уточнення щодо терміну «соціальний консенсус». Якщо під ним розуміти досягнення якоїсь «справедливої» суспільної згоди, досягнутої в результаті переговорів, учасники яких рівні за ступенем інформованості, досвіду проведення переговорів, стартових силових позицій та іншими параметрами, які визначають їх можливості добитися результату на свою користь, тоді даний термін ідеалізує реальну ситуацію. На наш погляд, більш реалістичною здається точка зору, згідно з якою «соціальний консенсус» розуміється як результат досить жорстокої і далекої від «справедливої» боротьби носіїв конкуруючих інтересів за отримання права на вираз «національного» інтересу [3, с. 120].



Процес виокремлення загального з численних конкретних фізичних та юридичних осіб здійснюється частково через формалізовані процедури, частково стихійно, і відбувається зовсім не ідеальним чином. Щоб переконатися в можливості численних ексцесів та викривлень, достатньо подивитися на основних носіїв інтересів і оцінити здатність цих носіїв донести свої інтереси в державні органи, які формують концепцію національних економічних інтересів. Як зазначає академік В. Геєць, у державі представлено, насамперед, приватні та корпоративні інтереси, а особисті інтереси та інтереси громадських організацій представлено у суспільстві. Втім, нерідко особисте і корпоративне користуються суспільним у власних цілях [4, с.15].

Найбільш віддалені від політичних органів держави рядові громадяни, які не належать до жодних політичних або економічних об'єднань. Їх можливості суттєво зростають при об'єднанні в різні союзи, спілки, товариства, які переслідують мету захистити саме загальні інтереси цих громадян (союзи споживачів, підприємців, найманців тощо). Особливо значні можливості у лідерів партій, які перемогли на виборах і опинилися біля керма політичної влади. При цьому групи осіб за наявності відповідних засобів можуть якоюсь мірою гарантувати входження їх інтересів в національні економічні інтереси шляхом надання підтримки різним конкуруючим між собою партіям. Нарешті, надзвичайно великий вплив на формування національних економічних інтересів має державний апарат, працівники якого безпосередньо беруть участь якщо не в самому процесі державного управління, то принаймні в його організації.

Групові інтереси населення (а їх можна поділити за різними ознаками: територіальні, етнічні, конфесіональні, галузеві, за належністю до різних факторів виробництва — капіталу або робочої сили) можуть вступати в протиріччя один з одним. Наприклад, обмеження імпорту

тканин в інтересах їх вітчизняних виробників суперечить інтересам їх споживачів і негативно відбивається на експорті ткацького обладнання, приводячи до обмеження інтересів виробників останнього.

Разом з тим інтереси різних груп не тільки вступають у взаємні протиріччя, але й взаємопроникають один в одного. Тому, навіть, якщо уявити, що уряд беззаперечно виконує вказівки якоїсь групи населення, він не в змозі тим самим не реалізувати будь-які інтереси інших груп (інше питання – якою мірою). Існують інтереси загальні для всіх груп. Такі інтереси можна було б назвати загальнонаціональними та об'єктивними на відміну від тих національних інтересів, що висловлюються суб'єктивно, під іменем яких, як правило, виступають групові інтереси. Але проблема, як уже відзначалося, в тому, що принципово неможливо точно сформулювати об'єктивний інтерес: будь-яке формулювання є суб'єктивним, оскільки воно втілює думку спостерігача. Це протиріччя не може бути розв'язане абсолютно, врешті решт, зате воно постійно розв'язується відносно, частково – в ході зіткнення думок та групових інтересів, підживлюючи цю боротьбу.

Наприклад, усіх представників приватного бізнесу, незалежно від національного походження, поєднує ідея обмеження державного втручання в приватний сектор, а роз'єднує – завдання орієнтації регулюючої діяльності держави на користь кожної окремої групи. Порівняно з іншими категоріями населення, ділові круги відрізняються найменшою стабільністю своїх політичних пристрастей. Ця притаманна їм рухомість, яка впливає з динамізму економічного життя, вкупі з вагою тих ресурсів, що їм підконтрольні, робить їх найсуттєвішим фактором у процесі формування та зміни економічного курсу країни.

Перехід від ідеології протистояння влади, громадянина і бізнесу до партнерських відносин на основі взаємної вигоди знімає, на думку Дж.

Стігліца, низку обмежень у державній політиці, у тому числі щодо запровадження протекціоністських заходів. Водночас, у разі збереження фрагментарності суспільства, держава може опинитися під впливом групових інтересів, що, зрештою, при нехтуванні інтересами інших груп, може мати деструктивні наслідки. Посилення дієвості уряду, який перебуває під впливом корпоративних інтересів окремих економічних груп, може призвести до загострення конфлікту устремлінь та викривлення легальних процедур в економічній сфері [5, с. 1-3].

Історичний досвід свідчить, що приватний бізнес, підприємці та громадяни стають тим більш зацікавленими в зміцненні держави (крім диктаторських та тоталітарних режимів) і захисті її інтересів, чим ефективніше розвивається економіка країни, чим впевненіше держава створює оптимальні умови для реалізації приватних інтересів, для стабільності. У соціальній ринковій економіці держава не тільки гарантує суспільству дотримання принципів свободи підприємництва, свободи конкуренції та особистої свободи в національних рамках, – вона є водночас і надійною опорою у світовій інтеграції.

Визначення загальнонаціональних пріоритетів і їх подальша реалізація в соціальній державі незалежно від політичного устрою може здійснюватися лише таким інститутом, як держава. Саме вона спроможна забезпечити механізм реалізації і захисту стратегічних інтересів розвитку національної економіки як цілісного утворення. Отже, національний економічний інтерес має бути основним в організації господарської діяльності. Причому його реалізація водночас є не лише базисом, а й засобом досягнення економічних інтересів нижчих рівнів, у тому числі особистого, та їхньої економічної консолідації.

Науковці зазначають неприпустимість у соціальній державі домінування державного патерналізму та підміни національного

економічного інтересу державним. Національні економічні інтереси є більш містким поняттям, оскільки до його складу входять не лише поточні, а й стратегічні інтереси підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на світовому ринку, зміцнення економічної безпеки країни, формування принципово нової інноваційної моделі розвитку та побудови постіндустріального суспільства [1, с. 106].

Для створення цілісної системи національних економічних інтересів та її ефективного функціонування насамперед необхідно:

- згуртувати суспільство навколо єдиної національної ідеї;
- створити відповідну нормативну базу для ефективної реалізації національних економічних інтересів;
- проводити регулярний моніторинг національних економічних інтересів та їх моделювання;
- створити банк даних національних економічних інтересів;
- забезпечити баланс національних економічних інтересів та їх гарантійне поєднання.

Ключовою умовою ефективного захисту інтересів особи, суспільства і держави є консолідація українського суспільства, територіальних громад, суспільних верств, етнічних груп навколо цінностей незалежного, вільного, суверенного, демократичного розвитку єдиної України.

Особливе значення мають життєво важливі економічні інтереси як сукупність потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування та можливість прогресивного розвитку людини, суспільства, держави.

Нагальним завданням державної політики в умовах розбудови соціальної держави слід визначити реалізацію таких життєво важливих національних інтересів України:

- утвердження конституційних прав і свобод людини і громадянина, створення умов для вільного розвитку людини, реалізація її творчого потенціалу через різноманіття форм суспільної організації;
- захист державного суверенітету України, її територіальної цілісності, недоторканості державного кордону;
- створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;
- гарантування безпечних умов життєдіяльності, захисту і відновлення навколишнього природного середовища;
- збереження і розвиток духовних і культурних цінностей українського суспільства, зміцнення його ідентичності на основі засад етнокультурної різноманітності.

Визначення і реалізація національних економічних інтересів має першочергове значення для створення системи економічної безпеки, що є складовою цілісної системи національної безпеки України. У свою чергу, відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки», національна безпека України передбачає гарантований стан захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави. За умов реалізації механізму національної безпеки забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам.

Таким чином, головними об'єктами національної безпеки є людина і громадянин, суспільство і держава. Невід'ємною ознакою статусу людини і громадянина у правовій, демократичній державі є наявність конституційних прав і свобод, які є головною складовою об'єкта національної безпеки – людини. Відповідно до ст. 3 Конституції України людина в Україні є найвищою соціальною цінністю. І Україна як

соціальна, правова та демократична держава визначає своїм обов'язком утвердження та забезпечення прав і свобод людини і громадянина, закріплює цілу низку прав і свобод, що регламентують різні сфери суспільного життя. Кожна з них відіграє важливу роль у житті будь-якої людини. Всі сфери тісно пов'язані між собою, оскільки характеризують життя кожної окремо взятої людини, а права і свободи визначають можливості та межі можливої поведінки людини і громадянина у відповідній сфері. Так, особиста сфера життя людини передбачає існування самої людини як індивіда, духовна – характеризує «внутрішній світ» особи, політична – можливість людини, а саме громадянина, брати участь безпосередньо чи опосередковано в управлінні державою, а економічна – можливість людини бути суб'єктом економіки.

Отже, одним із складових елементів об'єкту національної безпеки України можна визнати не лише сукупність визначених, закріплених та гарантованих державою прав і свобод людини і громадянина, а й кожен окрему групу прав і свобод.

Центральне місце посідають економічні права людини і громадянина як певні можливості, що характеризують їх участь у виробництві матеріальних і духовних благ [6, с. 167]. На думку вчених, система економічних прав людини і громадянина має такі головні елементи: право на працю, право на страйк, право на відпочинок, право приватної власності та право на підприємницьку діяльність [7, с. 315].

*Право на працю* визначається відповідно до ст. 43 Конституції України як гарантована державою можливість заробляти собі на життя працею, яку людина вільно обирає або на яку вона вільно погоджується. Конституційно право на працю в Україні передбачає, що людина може самостійно вирішувати: працювати чи ні, а також заборону використання примусової праці. Свобода у виборі професії та роду діяльності передбачає

можливість особи самостійно обирати спеціальність, сферу діяльності, за якою хотіла б працювати. Науковці звертають увагу на те, що в Конституції України розмежовується право на працю людини і громадянина, оскільки згідно ч. 2 ст. 43 Конституції держава створює умови для повного здійснення *громадянами* право на працю і гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності. Треба зазначити, що стаття 6 пункт 1 Міжнародного Пакту про економічні, соціальні та культурні права встановлює зазначені вище обов'язки держави як обов'язкові дії з боку держави для реалізації права на працю кожній *людині*. Таким чином, існуюча в Конституції України редакція статті щодо права на працю звужує можливості людини у повноцінному використанні наданого їй права.

*Право на страйк* належить лише тим, хто працює і передбачає можливість працівників у разі порушення законодавства в сфері оплати праці, умов та безпеки праці шляхом тимчасового та добровільного припинення роботи спробувати вирішити спір, що має місце на підприємстві, установі, організації (ст. 44 Конституції України). Ніхто не може бути примушений до участі у страйку. При реалізації права на страйк усі його суб'єкти обов'язково мають враховувати як питання національної безпеки, так і права і свободи людей.

*Право на відпочинок*, як і страйк, також належить тим, хто працює (ст. 45 Конституції України). Під відпочинком розуміються дні щотижневого відпочинку, відпочинок у святкові та вихідні дні, а також оплачувана щорічна відпустка. Людина та її здоров'я в Україні визнані найвищою соціальною цінністю і задля отримання даного положення реалізація права на відпочинок забезпечується також і встановленням скороченого робочого дня щодо окремих професій і виробництв, скороченої тривалості роботи у нічний час тощо.

*Право на підприємницьку діяльність*, яка не заборонена законом, гарантується кожному статтею 42 Конституції України. Підприємництвом (комерційною господарською діяльністю) визнається систематична, на власний ризик, самостійна ініціативна діяльність суб'єкта підприємництва по виробництву продукції, наданню послуг, виконанню робіт з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [8, с. 42]. Під суб'єктом підприємництва розуміються фізичні та юридичні особи, які зареєстровані в порядку, встановленому законодавством, як суб'єкти господарювання. Свобода підприємництва полягає у вільному виборі суб'єктом підприємництва сфери та роду діяльності, з урахуванням вимог чинного законодавства, а також невтручання інших суб'єктів та органів державної влади, зокрема, у процес здійснення комерційної діяльності суб'єктом підприємництва.

*Право приватної власності* – це можливість людини володіти, користуватись та розпоряджатись належним їй майном, матеріальними благами та результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності.

Економічні права і свободи людини і громадянина як один з основних об'єктів національної безпеки України передбачають необхідність проведення скоригованих методологічних і правозастосовних дій з боку суб'єктів забезпечення національної безпеки України. Можливість людини і громадянина використовувати безперешкодно свої економічні права і свободи відображає ступінь розвитку та стабільності економіки України, економічної безпеки.

Проте протягом останніх років в Україні посилюються небезпечні для прав людини тенденції: порушення Конституції і перевага мотивів політичної доцільності над принципами права; посилення інформаційної закритості та непрозорості дій влади, за якими завжди ховається корупція; зневага до судової влади і інституту правосуддя взагалі з наростаючою



його дискредитацією; намагання політичних сил використовувати судову владу в своїх інтересах, включення її в політичну боротьбу, що призвело до серйозного послаблення судової влади; намагання політичних сил використати правоохоронні органи для боротьби зі своїми опонентами, що має наслідком політизацію правоохоронних органів; зменшення загального рівня політичної і економічної свободи; подальше погіршення соціально-економічного становища більшості українців унаслідок економічної кризи і неспроможності органів влади та місцевого самоврядування належним чином виконувати свої обов'язки; значне збільшення різниці в рівні життя між бідними та багатими.

За даними Державної служби статистики України, середньостатистичний дохід українця у 2011 році складав 1528 грн (близько 200 дол. США). Середньомісячна зарплата в Україні у перерахунку на долари – близько 260-270 дол. Середня пенсія – 100 дол. (пенсіонери складають 30 % населення). Багатих громадян з доходом від декількох мільйонів до кількох мільярдів доларів у нас 0,5-0,7 % від загальної кількості населення, або 230-320 тис. чол. За межею бідності живуть приблизно 14-15 млн громадян, з них 11,5 млн – пенсіонери, 2 млн – безробітні (кожен десятий працездатний) [9].

Проте за відсутності дійового суспільного контролю з боку суспільства управління, орієнтоване на власні інтереси, веде економічну систему будь-якого рівня до регресу. В такій ситуації управлінські функції, здійснювані як менеджерським корпусом, так і корпусом бюрократії, що уособлює дії держави, формують явище, яке вчені вже називають «управлінським імперіалізмом» [10, с. 12].

Таким чином, порушення економічних прав і свобод людини і громадянина, по-перше, гальмують розвиток України як правової, соціальної та демократичної держави; по-друге, безпосередньо

відображаються на економічній ситуації в країні, погіршуючи її; по-третє, зумовлюють неспроможність держави в проведенні дій щодо утвердження та забезпечення прав і свобод людини; по-четверте, стають загрозою національній безпеці України.

Для протидії загрозам національній безпеці в сфері людського розвитку, підвищення якості життя, забезпечення економічних і політичних прав і свобод людини і громадянина провідні вітчизняні науковці аргументовано доводять необхідність пріоритетних зусиль щодо вдосконалення законодавства. Насамперед йдеться про політико-інституціональне дооформлення державності [11, с. 6]. Усі сучасні реформи зводяться, по суті, до розвитку адміністративно-бюрократичної системи реалізації політичних рішень і силового примусу до виконання законів. Конституційні зміни переважно спрямовані на постійний перегляд політичного режиму, але не торкаються трансформації пострадянської державності і суті відносин між державою і громадянами.

За таких умов сама Конституція набуває нечітких, аморфних, неконкретних форм, зокрема відносно правового обмеження втручання держави в громадське і приватне життя, оформлення системи відповідальності влади, механізму реалізації законодавчих актів, надання правових гарантій приватній власності, запобігання монополізації будь-яких груп впливу чи політичних партій. У результаті політико-правова модель української державності досі перебуває в царині радянського розуміння конституціоналізму. Тому нагальним завданням, на думку вчених, повинно бути реальне відмежування сучасного національного правового надбання від пострадянської державності. Це буде першим кроком до втілення новітнього політико-правового бачення держави, у якій не тільки формально присутні конституція, закони, підзаконні акти і задекларовано розділ влади на судову, законодавчу і виконавчу.

Сучасна правова держава – це перш за все такий політико-правовий режим функціонування суспільства, де держава у сукупності своїх складових і механізмів є середовищем, засобом і гарантом захисту прав людини і громадянина.

На жаль, сучасний вітчизняний конституціоналізм не спрямований поки що ні на демократію як суверенітет народу, ні на відтворення свободи, і, відповідно, налагодження ефективної діяльності політичних інститутів, здатних забезпечити функціонування демократії як нормативно-правової системи. Українська держава має у своєму активі лише так звані класичні свободи – свобода слова, віросповідання та зборів, але й вони останнім часом поставлені під сумнів. Натомість держава не має стабільних правових, політичних, інституційних механізмів прискорення демократії і непорушності принципу свободи.

Це яскраво проявляється в правовому послабленні всіх політичних інститутів, за винятком інституту президента, що стало можливим унаслідок порушення і розпорошення системи стримувань і противаг. Усталені політичні інститути поступово втрачають власні конституюючі ролі і перетворюються дедалі на фасадну декорацію політичного ринку. На зміну ж їм приходять субінститути, які штучно «прив'язуються» до президента як до символічного володаря політичних акцій. Саме на такі інститути накладаються основні завдання щодо розробки практичних політичних і економічних рішень, а також неформального контролю за «традиційними» інститутами. Наприклад, такі державні утворення, як Національний антикорупційний комітет, Комітет з економічних реформ, Рада регіонів, Громадська гуманітарна рада, Конституційна асамблея, незважаючи на їх дорадчо-консультаційний статус, дедалі більше отримують право політичної і навіть квазізаконодавчої ініціативи. Фактично це означає, що система виконавчої влади концентрується не

навколо конституційно визначених органів – Кабінету міністрів і місцевих державних адміністрацій, а навколо так званих субінститутів, яким і передаються владні повноваження.

Відчуває на собі зміну політико-правової і конституційної ролі і парламент України. Верховна рада поступово втрачає представницький статус. Заново перетворюється вся політична система, яка де-факто перестає бути політичною:

по-перше, втрачається легітимність інститутів, що були сформовані на коаліційній основі, але змушені працювати в рамках іншої – адміністративної;

по-друге, демократичні інститути перестають функціонувати в нормальному конституційному режимі, а тому діють через пряме президентське правління, або за допомогою неінституційних механізмів. Вертикаль влади поволі стає конституюючим елементом політичного режиму;

по-третє, партії втрачають функції політичного представництва, що провокує посилення класичних олігархічних впливів. Але якщо в умовах парламентсько-президентського устрою олігархічні клани частково трансформуються в партії з відносною ідеологічною, соціальною електоральною базою, то після зміни до Конституції у 2010 році потреба в політичних партіях нівелюється. Центр влади зміщується з парламентської до президентсько-адміністративної площини, в рамках якої і відбувається конкурентна боротьба.

Підміна класичних політичних інститутів субінститутами означає разом з тим відчутну слабкість права і Основного Закону. Саме нівелювання конституційних приписів через прийняття ординарних законів веде до ерозії базових засад конституціонування держави і розмиванню всієї системи права. Громадянське суспільство не може бути

побудовано, якщо воно не спирається на принципи правової держави і верховенства Конституції, політичного плюралізму, конкурентну економіку, демократію.

Таким чином, пріоритетними напрямками в процесі здійснення державної політики з питань національної безпеки для безперешкодного використання людиною і громадянином економічних прав і свобод має бути:

- зміцнення демократичного конституційного ладу та верховенства права;
- нова якість державної влади, ефективне та збалансоване функціонування її гілок і органів, спрямування їх діяльності на дієвий захист прав та інтересів людини і громадянина, зміцнення держави;
- неухильне додержання принципу незалежності та об'єктивності суду, права громадян на справедливий судовий захист їх законних прав та інтересів;
- підвищення життєвого рівня населення.

У Конституції України зазначено, що національна економіка розвивається на основі соціально-орієнтованої моделі. Це означає, що головним завданням на шляху соціально-економічного прогресу в соціальній державі має стати забезпечення передумов реалізації прав і свобод громадян, утвердження середнього класу, подолання бідності, *забезпечення людського розвитку* [12, с. 28; 13, с. 12; 14, с. 19-20].

Очевидно, що економічна політика соціальної держави, орієнтована на людський розвиток, не може бути зведена до звичних, традиційних моделей ринкової економіки, рекомендацій міжнародних фінансових організацій щодо макроекономічної стабілізації тощо. Рухомість соціальної структури, фінансових ринків, технологічні зміни свідчать про

те, що економічний розвиток має явно нелінійний характер, тобто багато в чому може спричинити невизначеність і явну нерівновагу. Відповідно, намагання робити ставку на економічну стабілізацію, які ми сьогодні спостерігаємо, цілком не адекватні наявному процесу [15, с. 6].

### **3.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки**

Необхідність поглибленого дослідження проблем економічної безпеки людського розвитку безпосередньо впливає з характеру практичних завдань, які вирішує Україна в ході розбудови ринкової економіки, коли ринкові відносини формуються в умовах підвищення активності внутрішніх і зовнішніх ризиків, негативної трансформації структури виробництва, швидкого зростання дестабілізуючих чинників.

З моменту публікації Доповіді про людський розвиток за 1994 р. ООН пропагує *концепцію людської безпеки* [1]. Вона передбачає захист фундаментальних свобод, убезпечення людей від тяжких і поширених загроз і ситуацій. Люди в багатих країнах потребують захист від злочинності, розповсюдження СНІДу і наркотиків, забруднення довкілля, втрати роботи та інших соціальних негараздів. Люди у бідних країнах хочуть визволитися від голоду, хвороб і бідності, безробіття, хоча такі проблеми є в індустріальних країнах. На глобальному рівні людська безпека означає протидію загрозам ядерного озброєння, нової «холодної війни», стихійних лих, глобальної бідності, нелегальної імміграції, етнічних конфліктів та ін.

Концепція людської безпеки є однією з основних у XXI сторіччі. ООН визначила такі її основні характеристики:

- 1) сконцентрованість на людині. Людська безпека формується навколо того, наскільки вільно люди роблять свій вибір, який доступ вони

мають до ринків і соціальних можливостей, чи живуть вони у злагоді або конфлікті;

2) універсальність. Як багаті, так і бідні країни зазнають загроз у різних сферах суспільного життя. Інтенсивність їх проявів може змінюватися від країни до країни, але ці загрози є реальними і такими, що потребують свого подолання;

3) взаємозалежність компонентів людської безпеки. Голод, захворювання, забруднення довкілля, торгівля наркотиками, тероризм або соціальна дезінтеграція більше не є ізольованими подіями, що відбуваються у межах національних кордонів. Вони стали глобальними проблемами. Коли безпека людей перебуває під загрозою у всьому світі, усі нації звертаються до цієї проблеми;

4) особлива роль раннього попередження загроз і неефективність більш пізнього втручання у розв'язання проблем людської безпеки.

Формулюючи наукове визначення «людської безпеки», важливо розмежовувати поняття «людська безпека» і «людський розвиток». Якщо людський розвиток є процесом розширення меж людського вибору, то людська безпека означає безпечний і вільний характер людського вибору, упевненість людей у тому, що можливості, які вони мають сьогодні, не будуть утрачені завтра. При цьому між людською безпекою і людським розвитком існує тісний зв'язок: прогрес в одній сфері дає шанс прогресу в іншій. Але й «провали» (невдачі) в одній сфері також створюють ризик «провалу» в іншій сфері. За слабкого або обмеженого людського розвитку неможливо подолати бідність, голод, хвороби, нерівність між етнічними спільнотами або між регіонами. Відсутність економічних можливостей може призвести навіть до насилля. Навпаки, коли люди у небезпеці, вони стають тягарем для суспільства.

Як економічна категорія, людський розвиток – це система відносин, якими визначається процес постійного зростання можливостей особистості [2, с. 4]. Він відбувається за умов оптимального економічного забезпечення задоволення зростаючих потреб життєдіяльності людей. Йдеться, насамперед, про якісні складові позитивних потреб, що спрямовані на гармонійний і всебічний розвиток людини і сприяють підтриманню тривалого, здорового і творчого активного життя, високого загального рівня освіти, реалізацію можливостей культурного та духовного збагачення. Важливою складовою людського розвитку є можливість забезпечити особі реалізацію її економічних прав, політичних свобод і правових гарантій.

Основою людського розвитку є людський потенціал. Фахівці визначають його як сукупні можливості людей до соціально-економічної діяльності та до власного розвитку [3, с. 30]. За певних умов людський потенціал набуває форми людського капіталу. Під ним розуміються продуктивні здібності людини, які використовуються в економічній діяльності і приносять дохід [3, с. 33].

*Безпека людського розвитку* (далі – БЛР) означає захищеність усіх сфер життєдіяльності людини від небезпечних діянь, які можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого чинника, так і стихійним напливом ринкових сил. небезпечними можуть уважатися такі діяння, які призводять до погіршення соціально-економічного стану людини в критичний рівень.

Як економічна категорія БЛР означає певну сукупність відносин і пов'язаних з ними заходів, за допомогою яких досягається, по-перше, збалансованість і необхідний рівень задоволеності життєво важливих соціальних потреб та інтересів людини, суспільства і держави; по-друге, правова та інституційна захищеність від внутрішніх і зовнішніх небезпек і



загроз, які роблять неможливим стабільний розвиток людського потенціалу країни.

Важливість БЛР підкреслює і Конституція України, яка гарантує забезпеченість соціально-економічних і духовних цінностей людини, умов її всебічного фізичного, інтелектуального, культурного розвитку.

Особливість БЛР полягає в тому, що це є складний процес соціальних, економічних, матеріальних і духовних взаємодій людини, суспільства та цивілізацій з довкіллям, при якому мінімізуються загрози, забезпечується всебічний гармонійний розвиток людини в різних сферах життєдіяльності.

Аналізуючи внутрішню структуру сфери БЛР, потрібно зазначити, що об'єктом дослідження тут є закономірності, чинники і параметри основних процесів, пов'язаних із функціонуванням БЛР на різних рівнях економічного життя. Серед об'єктів виділяють насамперед життєво важливі економічні інтереси, права, свободи, матеріальні і духовні цінності населення, тобто, фактично сам людський розвиток від особистого до державного і міждержавного рівнів.

Предметом дослідження сфери БЛР є система економічних відносин у цій сфері, а також основні напрями дії загроз та шляхи їх подолання. Відповідно, суб'єктами БЛР є:

- держава, яка здійснює свої головні функції у цій сфері, через органи законодавчої, виконавчої і судової влади;
- функціональні і галузеві міністерства і відомства, податкові і митні служби, відповідні комітети Верховної Ради;
- формальні і неформальні громадські інститути;
- ринкова інфраструктура (банки, біржі, фонди, страхові і пенсійні компанії тощо);

– суб'єкти господарювання на всіх рівнях економіки: виробники і продавці товарів, робіт та послуг, домогосподарства та окремі особи.

Мета забезпечення людського розвитку – збереження і розвиток людського потенціалу, тобто забезпечення таких умов існування людини, її діяльності в різних сферах та видах, які не містять загроз і небезпек життю і здоров'ю людини, не стримують її розвиток і удосконалення, не завдають шкоди і не призводять до деградації особи.

Зміст поняття «безпека людського розвитку» розкривають такі її складові:

– демографічна безпека – забезпечення відтворення населення за його основними структурними елементами у просторовій і часовій визначеності;

– вітальна безпека (безпека людини у сфері охорони здоров'я та екологічна безпека) – здатність системи охорони здоров'я забезпечувати реалізацію права людини на життя і здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, усувати небезпеки, що загрожують життю та здоров'ю, стало функціонувати за будь-яких несприятливих умов, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері охорони здоров'я від можливих загроз;

– освітня безпека – спроможність системи освіти забезпечувати реалізацію права людини на одержання загальної та професійної освіти, її здатність до відтворення кваліфікованої робочої сили, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз;

– безпека зайнятості і трудового життя, у тому числі міграційна безпека – забезпечення збалансованості робочої сили та робочих місць у всіх галузях і регіонах країни, можливість своєчасно реагувати на виклики з боку світових ринків праці;

- безпека у сфері формування доходів – забезпеченість доходом, достатнім для задоволення поточних потреб;
- продовольча безпека – захищеність життєвих інтересів людини, гарантування державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності;
- житлова безпека – забезпеченість нормальних житлових умов;
- духовна, культурна безпека – забезпечення можливості задоволення культурних і духовних потреб;
- політична безпека – можливість проживання у суспільстві, яке визнає основні права людини;
- особиста безпека людини – стан і здатність особи захищати і реалізувати право на нормальний рівень і якість життя.

БЛР формується під впливом різноманітних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Внутрішні чинники розділяються на:

- економічні;
- соціально-економічні;
- соціально-політичні;
- природно-екологічні;
- інституціональні.

Систему зовнішніх чинників складають:

- процеси глобалізації;
- міжнародна економічна інтеграція;
- зовнішньоекономічна політика зарубіжних країн;
- діяльність міжнародних організацій.

Фахівці констатують суперечливий вплив глобалізації на БЛР [4, с. 6]. З одного боку, вона створює кращі умови для підвищення рівня БЛР

через розвиток міжнародної інтеграції та економічного співробітництва, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, кваліфікації, заробітної плати, доходів, споживання тощо. З другого боку, існують численні джерела негативного впливу глобалізації на рівень БЛР: зростання міжнародного тероризму, злочинності, поширення ВІЛ / СНІДу, посилення експлуатації робочої сили та інші негативні процеси. Це вимагає від держави проведення виваженої внутрішньої і зовнішньої політики, яка має бути націлена на зменшення загроз і ризиків для БЛР.

### **3.3. Безпека людського розвитку і економічна безпека особи**

Базовими складовими людського розвитку є забезпечення здоров'я і довголіття, освіченості і інформованості населення, його правового захисту, культурного розвитку, доступності ресурсів, потрібних для забезпечення гідного рівня життя, участі у суспільних відносинах, тощо. Відповідні соціальні інститути зазначених сфер здійснюють визначальний вплив на індивідуальну поведінку людей. Результатом такого впливу стає формування головних чинників, що зумовлюють зміст і характер поведінки індивідів у сучасних умовах [1, с. 29]:

- соціально-демографічний потенціал, що включає чисельність населення, гендерну та поколінну збалансованість, стан здоров'я й тривалість життя населення, рівень освіти населення;
- соціально-економічний потенціал, що відображається у рівні та структурі економічної активності та зайнятості населення, його кваліфікаційно-професійному складі, характері і умовах праці, рівні добробуту населення, рівні затребуваності та використання інтелектуальних ресурсів;
- потенціал діяльності, що втілюється в інноваційній активності, ділових якостях і творчих потенціях індивідів та можливостях їх реалізації;

– соціокультурний потенціал, який визначається станом науки, освіти й культури, особливостями менталітету й світогляду населення, його мотивацією, ціннісною орієнтацією та культурною інтеграцією різних верств населення.

Формування соціального середовища життєдіяльності неможливе без інституційного забезпечення економічної свободи, що реалізується в різних формах і варіантах економічної поведінки індивідів щодо вибору сфери застосування своїх здібностей, знань, доходів тощо. Економічна свобода з урахуванням норм законодавства, інтересів інших суб'єктів має поєднуватися з економічною відповідальністю.

Важливу роль у процесах демократизації суспільства, економіки, соціальної сфери і самої людини є забезпечення свободи інформаційної сфери як основи незалежності засобів масової інформації, свободи слова, плюралізму та демократичних засад інформаційної діяльності, що визначають прозорість усіх суспільних процесів, а отже, постають важливими чинниками їх удосконалення.

Оскільки людина є водночас і головною метою суспільного розвитку, і найважливішим його чинником, і інструментом власного розвитку, є потреба у виокремленні головних підвалин формування соціального середовища життєдіяльності в сучасних умовах, що відповідають найнеобхіднішим, загально визнаним цінностям людства, відображаючи основоположні потреби, права й можливості одночасно.

Такими базовими аспектами визнано три групи вище згадуваних цінностей людини [1, с. 33-34]:

– довге й здорове життя, що цінне як саме по собі, так і з оглядом на різні непрямі переваги, тісно пов'язані з більшою тривалістю життя, наприклад, збільшенням можливостей використання перевагами освіти, високого рівня життя тощо;

- знання – для самореалізації, повноправної та багатогранної участі в житті сучасного суспільства, істотного особистого внеску в це життя цінність освіченості особливо висока і дедалі зростає;
- доступ до ресурсів, необхідних для гідного рівня життя, що створює матеріальні передумови та розширює можливості вибору, включаючи ведення здорового способу життя, забезпечення територіальної і соціальної мобільності тощо, хоча й не визначає використання цих можливостей.

Без реалізації цих базових моментів забезпечення політичних, економічних, соціальних прав і свобод людини вкрай проблематичне.

Разом із тим дослідження процесів розбудови ринкових відносин в Україні дає можливість констатувати, що сучасними умовами існування людини є невизначеність, складнощі в психологічному, економічному, фінансовому, правовому, політичному та інших сферах життєдіяльності. В сучасному українському суспільстві немає єдиного набору та ієрархії цінностей, якими може характеризуватися кожна історично конкретна суспільна форма. В державі відсутня основа формування особистості та підтримки законності і правопорядку в суспільстві, що в свою чергу сприяє поширенню таких негативних явищ, як деградація особистості, злочинність, корупція. Сьогодні на роль абсолютної цінності претендують гроші, що призводить до ототожнювання таких різних понять, як ціннісні відносини та ринкові відносини, а часто до психологічної залежності від грошей. Фахівці зазначають, що в сучасних умовах ринкової трансформації гроші крім універсального засобу обміну посідають ще й місце одного з основних символів людської свідомості, а дефіцит знань людини в сфері оперування головним посередником в економічних відносинах – грошима та низький рівень економічної культури є одним з

причин, які породжують злидні та неефективність економічних процесів [2, с. 5].

Таким чином, стан соціально-економічної сфери суспільства України поступово стає джерелом головних соціальних загроз. У цих умовах актуалізується проблема *економічної безпеки особи*, яка є предметом постійної уваги в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зазвичай вона трактується як стан і здатність особи у відповідних суспільних умовах захищати і реалізувати природне право на нормальний рівень та якість життя [3, с. 200]. Економічна безпека особи характеризується станом, за якого гарантовані умови захисту життєвих інтересів, забезпечується система соціального розвитку і соціальної захищеності особи [4, с. 216]. До об'єктів економічної безпеки людини відносять:

- життя і здоров'я людини, її фізичний і інтелектуальний стан як головні передумови розвитку;
- стан екологічного середовища;
- економічне, політичне, соціальне, духовне середовище;
- джерела доходів людини;
- багатство людини (майно, доходи тощо).

Суб'єктами економічної безпеки людини є як окремі особи, так і суспільство в цілому. Оскільки людина посідає центральне місце в усіх суспільних процесах, окремі автори, підкреслюючи цей момент, вважають, що вона сама є водночас і об'єктом, і суб'єктом безпеки, навіть «системою безпеки», присутня в усіх інших системах безпеки і відіграє там базову системоутворюючу роль [5, с. 499].

Економічна безпека особистості залежить передусім від самої людини, а саме від структури її особистості, яка за рахунок розвитку психологічного, культурологічного, соціально-технічного, економічного аспектів її формування складає основу для образу мислення та відповідних

адекватних чи неадекватних реальності дій. Безпека людини перш за все пов'язана з можливістю максимальної реалізації власних здібностей, які в ринкових умовах визначаються обсягом реальних доходів, рівнем і якістю життя.

Водночас питання щодо забезпечення економічної безпеки людини носять комплексний характер і пов'язані із функціонуванням усіх сфер життєдіяльності: виробничої, економічної, соціальної, політичної і духовної.

Економічні права людини, що визначені Конституцією України і конкретизовані цивільним, господарським, кримінальним кодексами, кодексом законів про працю, законами України, є правовими засадами економічної безпеки людини. Будь-яке порушення конституційних прав людини означає потрапляння її у стан економічної небезпеки. Особливістю нинішнього стану розвитку є те, що такі порушення здійснюються проти людини з боку всіх суб'єктів економічної діяльності: і держави, і підприємств, і окремих осіб.

У системі забезпечення економічної безпеки особистості базовим чинником в сучасних умовах є інформаційний ресурс, який формує свідомість людини. Захищеність свідомості особистості від впливів, які спроможні проти волі і бажання людини змінювати її психічний і психологічний стан та характеристики, модифікувати її поведінку та обмежувати свободу вибору, є основою формування зрілої особистості, і, відповідно, здорового суспільства і держави. Така особистість завжди має свідомий вибір, власну активну життєву позицію, яка обумовлена власною системою цінностей.

Загрози інформаційної сфери трансформуються у всі аспекти життєдіяльності людини, тому вирішення питання забезпечення економічної безпеки особистості можливе через розв'язання проблеми



захисту інформаційного простору в державі, тобто недопущення руйнуючої свідомості людини інформації, що негативно впливає на розвиток особистості людини, маніпулятивної та іншої інформації.

Аналіз наукових досліджень [3; 4; 5; 6] і практичний досвід розбудови ринкової економіки свідчить, що економічна безпека індивіда ставиться під загрозу переважно в таких випадках:

1) коли індивід позбавлений доступу до продуктивних ресурсів, включаючи землю, капітал, робочу силу і технологію. Цей аспект економічної безпеки можна розглядати і з іншого боку – з боку забезпечення права на працю, що розуміється як право на продуктивне використання своєї власної робочої сили, до якої належить також і підприємницька здібність, тобто здатність до економічної творчості, до ефективного поєднання різних факторів виробництва. Зрозуміло, що це право не може бути реалізоване без доступу до продуктивних ресурсів;

2) коли власність, що належить індивіду, насильно у нього відбирається або знищується, наприклад, унаслідок природної стихії, соціальних катаклізмів чи економічних криз. Між цим і попереднім пунктом існує глибокий взаємозв'язок: право доступу до ресурсів забезпечується правом власності, але воно водночас обмежує отримання доступу до ресурсів невластникам. Така суперечлива залежність потребує наявності особливого механізму, що забезпечив би відносну стабільність і водночас порівняно легкий доступ до ресурсів.

У цьому механізмі поєднується охорона права власності на конкретний об'єкт з регламентуванням переходу цього права від одного індивіда до іншого. Виникає необхідність у владному органі, що взяв би на себе підтримку безперервного функціонування цього механізму. З ускладненням економічної системи необхідність регламентування доповнюється необхідністю регулювання. Економісти монетаристської

орієнтації радикального напрямку не визнають останньої обставини і навіть активно виступають проти нього. Вони оголошують державне втручання в господарське життя чи не головним джерелом економічних криз, але ми поділяємо точку зору їх опонентів і відносимо потребу в регулюванні економіки до чинників, що визначають роль держави в забезпеченні економічної безпеки її громадян. До того ж Конституція України прямо вказує, що «державна забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання» [7, с. 5];

3) коли індивід не в змозі скористатися правами, що йому надаються, внаслідок втрати працездатності. У сучасних умовах держава, поряд із страховими, благодійними, профспілковими та іншими суспільними організаціями, бере безпосередню участь у забезпеченні гарантованого права на прийнятні економічні умови життя її непрацездатних громадян.

Загрози економічній безпеці громадян можуть виникати як усередині країни, так і зовні. Зазвичай вони долаються або в автоматичному режимі виключно за рахунок сумлінного функціонування ринкового господарства країни (її підсистеми ринку), або ж потребують підключення органів регулювання (підсистеми держави). Таким чином, безпека громадянина, якщо йдеться про зовнішній аспект, залежить від спроможності кожної із цих двох підсистем – ринку та держави – протистояти негативним зовнішнім впливам і, відповідно, посилювати позитивні зв'язки, що сприяють зміцненню економічної безпеки громадянина.

Саме по собі питання про вищезгадану спроможність є другорядним по відношенню до питання щодо результату (позитивного або негативного) зовнішнього впливу, який буде неоднаковим для окремих громадян та їх груп. У незбігу інтересів окремих громадян і соціальних груп закладена можливість неоднозначного впливу держави на безпеку

індивідів. Ліберальна мета максимізації прав людини вступає в протиріччя з метою максимізації такого суспільного надбання, яким є національна безпека. Виникає дилема: що важливіше – індивідуальна свобода чи національна безпека, яка не тільки обмежує, а й забезпечує цю свободу? Інакше кажучи, держава не тільки гарантує індивідам певну безпеку, але й являє собою джерело загроз для них. Об'єднуючись, індивіди підвищують свою безпеку як відносно загроз, що не долаються державою, так і відносно загроз, що походять від неї. Безпека держави також залежить від індивідів – від їх цілей, ступеню довіри до влади, від розкладу сил у суспільстві, від підсумків політичної боротьби і курсу, що проводять всі гілки державної влади.

Оскільки безпека громадянина забезпечується двома підсистемами національного господарства – підсистемами ринку і держави, то безпека останніх стає важливою і для самого громадянина. До проблеми безпеки підсистеми ринку належить її здатність зберігати стійкість в умовах дестабілізації, і, звичайно, здатність до розвитку. У безпеці підсистеми держави важливо зберегти незалежність у прийнятті рішень відносно до угруповань, що лобіюють всередині країни, а також стосовно зарубіжних партнерів.

Практика ринкових перетворень за роки незалежності показує, що економічна безпека особи вирішальним чином залежить від національної економічної безпеки, від державної соціально-економічної політики. Її ефективність зумовлює створення відповідних умов для реалізації прав, свободи вибору людини та здійснення особистого розвитку. Роль держави полягає у забезпеченні правових, екологічних, економічних, інформаційних, культурних та інших аспектів життєзабезпечення, які гарантуються державою та трансформуються у суспільство.

На сучасному етапі в Україні створено певне організаційно-правове підґрунтя для забезпечення нормального розвитку людини. Його складові:

- закони, що регулюють соціальну сферу та створюють правові засади для людського розвитку;
- концепції, стратегії та програми, спрямовані на вирішення соціальних проблем в Україні;
- системи органів державного управління соціальними процесами.

Проблеми забезпечення економічної безпеки особи тісно пов'язані з кардинальними проблемами економічної реформи. Інвестиції в соціальну сферу в розвинутих країнах постають сьогодні важливою складовою суспільного поступу. Взаємодія економічних і соціальних аспектів означає не тільки те, що економічний розвиток забезпечує зростання можливостей для задоволення соціальних потреб, а й зворотню дію соціальної складової на підтримку високої економічної активності. Соціалізація економіки покликана бути спрямована на виявлення потенціалу людської особистості.

Тому основу державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки людини мають становити такі принципи [8, с. 147-148]:

- високий інтелектуальний, всебічний і гармонійний розвиток особистості, оскільки це є основою формування сучасних продуктивних здібностей;
- забезпечення рівних можливостей, тобто створення однакових умов для всіх членів суспільства для доступу до соціально значущих благ (освіти, охорони здоров'я, культури, захисту від небезпек);
- рівність – усунення всіх форм дискримінації за будь-якою ознакою;
- продуктивність – створення можливостей для людей продуктивно працювати та формувати за рахунок цього власні доходи;

- соціальна відповідальність, тобто відповідальність суб'єктів державної соціальної політики за забезпечення особистої економічної безпеки громадян;
- узгодженість цілей та пріоритетів. Концепція державної політики забезпечення економічної безпеки особи має бути узгоджена зі стратегічними цілями і завданнями соціально-економічного, науково-технічного та інноваційного розвитку України;
- громадський контроль, тобто контроль з боку населення і громадських організацій за прийняттям і реалізацією рішень стосовно всіх сфер людського розвитку.

Вчені зазначають, що економічна безпека особи є складною категорією, яка не може бути оцінена за допомогою одного показника. Аналіз досвіду розвинених країн світу показує, що для оцінки економічної безпеки використовують систему показників, яка включає в себе від 3 до 20 аспектів, що формують систему забезпечення економічної безпеки. Останні, у свою чергу, описуються 25-100 показниками [9, с. 7]. Дослідники пропонують цілісні групи кількісних та якісних показників, що відтворюють розгорнуту та всебічну оцінку системи соціально-економічного забезпечення безпеки людини. Найбільш повна система показників відповідно до кожного класу потреб (за ієрархією потреб А. Маслоу) пропонується за такими групами: 1) загальноекономічні потреби, задоволення яких віддзеркалює досягнутий рівень реальних доходів та майнової забезпеченості населення (обсяг середньодушових сукупних ресурсів із урахуванням натуральних та тіньових доходів; обсяг домашнього майна та нерухомості за складовими та питомою вагою певної складової у структурі національного багатства); 2) матеріально-економічні (обсяг і структура споживання продовольчих товарів; рівень забезпеченості одягом і взуттям; стан забезпечення житлом та його

функціональна якість); 3) соціально-економічні (стан надійності соціального захисту і повнота соціального забезпечення та обслуговування; рівень освіти (у т.ч. професійної); рівень зайнятості; інтенсивність та продуктивність праці); 4) біосоціальної (стан екології, показники репродуктивного стану населення і демографічної ситуації; рівень медичного забезпечення та якість обслуговування; рівень обслуговування рекреаційно-оздоровчої та туристичної сфери; стан сфери фізичної культури та спорту; рівень сімейного та суспільного піклування про дітей); 5) комунікативно-економічні (рівень забезпечення населення транспортом та його якість); 6) соціально-правові (стан надійності забезпечення фізичної цілісності і здоров'я людини; стан гарантованого правового захисту особи та реалізація принципу презумпції невинуватості); 7) гуманітарно-культурні (рівень забезпечення культурно-освітніми та іншими гуманітарними установами; величина вільного часу і можливості його раціонального використання) [10, с. 9-10].

### **3.4. Стратегія та механізми забезпечення людського розвитку**

Забезпечення БЛР повинно здійснюватися безперервно і комплексно. Для цього потрібно обґрунтування і реалізація стратегії БЛР з використанням найбільш оптимальних методів її функціонування, засобів і шляхів удосконалення БЛР, визначення стану, виявлення й усунення потенційних і реальних небезпек, загроз або інших дестабілізуючих чинників. Стратегічними цілями забезпечення безпеки людського розвитку є зниження рівня соціального і майнового розшарування населення, стабілізація його чисельності в середньостроковій перспективі, а в довгостроковій – докорінне поліпшення демографічної ситуації.

Поки що в Україні, за даними Рахункової палати, 27 % населення перебуває за межею бідності, а 70 % – на межі бідності, у той час як, за свідченням журналу Forbes, у країні налічується вже 27 мільярдів.

За 20 років розрив між багатими і бідними в Україні збільшився втричі. За даними досліджень Інституту соціології НАНУ, якщо на початку 1990-х децильний коефіцієнт складав 12:1, то у 2010 році – 30:1; а в 2011 році – 40:1. З урахуванням тіньової економіки експерти збільшують його до 60 %. Для порівняння: у радянські часи розриви в доходах могли бути максимум 4:1. В сучасних Німеччині, Данії, Швеції цей показник, за даними ОЕСР, складає 6:1. А у всьому світі він в середньому сягає 9:1, причому за останні 30 років він не дуже змінився (1980-ті роки – 7:1) [1, с. 3].

Підвищення якості життя українських громадян гарантується шляхом забезпечення економічної безпеки особи, а також доступності комфортного житла, високоякісних і безпечних товарів та послуг, гідної оплати активної трудової діяльності.

Забезпеченню безпеки людського розвитку будуть також сприяти:

- зниження рівня організованої злочинності, корупції, наркоманії; протидія злочинним формуванням в легалізації власної економічної основи;
- досягнення соціально-економічної стабільності і позитивної динаміки розвитку України;
- стабільність фінансово-банківської системи;
- доступність сучасної освіти і охорони здоров'я;
- висока соціальна мобільність і підтримка соціально значущої трудової зайнятості;
- підвищення кваліфікації і якості трудових ресурсів;
- раціональна організація міграційних потоків.

Механізм забезпечення людського розвитку має такий алгоритм:

- соціальний моніторинг суспільства з метою виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз, їх джерел та ступеня прояву у сфері людського розвитку;
- розрахунок основних параметрів і показників (індикаторів) БЛР, вироблення гранично критичних значень (недотримання яких загрожує сталому розвитку соціально-економічної системи) та зіставлення з ними фактичних показників людського розвитку в країні;
- прогнозування можливих збитків (економічних, соціальних, моральних та інших втрат) у разі реалізації виявлених загроз;
- діяльність держави та її структур щодо захисту об'єктів БЛР та запобігання соціально-економічним загрозам.

На сучасному етапі існують чимало загроз та ризиків, які перешкоджають життєдіяльності людини та її розвитку. Найсуттєвіші з них виникають і діють передусім у соціальній сфері, у сфері найманої праці, у сфері відтворення людського капіталу. Джерелами загроз є протиріччя цих сфер вітчизняного суспільства, які мають внутрішнє, зовнішнє, об'єктивне чи суб'єктивне походження. Система загроз БЛР здебільшого постає як динамічна система причинно-наслідкових зв'язків з великою кількістю контурів зворотних зв'язків, наявність яких може значно посилювати результати реалізації будь-якої загрози БЛР (так званий ефект автогенерації після слабкого початкового впливу). Ця особливість найбільш помітно проявляється на сучасному етапі розбудови держави, який характеризується наявністю великої кількості локальних загроз БЛР та швидко зростаючими кризовими ситуаціями внаслідок їх взаємодії.

Загрози можуть класифікуватися за різними критеріями [2, с. 371-373]. Серед внутрішніх загроз БЛР сьогодні можна виділити, наприклад,



неефективну монетарну політику Національного банку України щодо курсу гривні відносно іноземних валют. Заходи в напрямку ревальвації зумовили, по суті, виникнення прихованого державного податку не тільки на поточні номінальні доходи громадян, а й на їх заощадження, що призвело до зниження споживчої активності.

При переході від індустріального суспільства до інформаційного виникає так звана «інформаційна загроза». Вона проявляється через втрату інформаційних важелів управління інтересами, потребами та цінностями людини, соціальної групи та суспільства в цілому. Оскільки інформація стає товаром, вона разом з тим є й засобом управління, і залежність впливу інформації на поведінку людини є прямою. Через управління інформаційними потоками, їх повнотою та якістю, можна впливати на поведінку людини, викликаючи негативні або позитивні реакції, доводити її до стану апатії або активності. Отже, інформаційні процеси можуть бути чинниками соціальних ризиків, особливо в умовах української системи державного управління. До того ж, постає проблема підвищеного ризику невірної інтерпретації або свідомої фальсифікації інформації, що значно ускладнює здійснення якісної оцінки стану та розробки на її основі ефективних управлінських рішень. Створюється ситуація хронічного відставання прийняття рішень від моменту виникнення потреб людей [3, с. 128].

Фахівці звертають увагу і на сучасні тенденції до підвищення соціального напруження, що також є загрозою БЛР. Це виявляється у зниженні довіри до влади, посиленні девіантної поведінки, психологічного дискомфорту тощо на всіх рівнях БЛР.

Для протидії загрозам визначаються напрямки забезпечення БЛР за сферами життєдіяльності як на особистому, так і на суспільному рівнях.

Для протидії загрозам БЛР сили його забезпечення (державні структури) у взаємодії із суспільними інститутами:

- удосконалюють національну систему захисту прав людини шляхом реформ судової системи і розвитку законодавства;
- сприяють зростанню добробуту, скороченню бідності і розривів у рівнях доходів населення в інтересах забезпечення постійного доступу всіх категорій громадян до необхідного для здорового способу життя споживання;
- створюють умови для ведення здорового образу життя, поліпшення демографічної ситуації;
- покращують і розвивають транспортну інфраструктуру, підвищують захист населення від надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру;
- удосконалюють систему захисту від безробіття, створюють умови для залучення до трудової діяльності всіх категорій населення, удосконалюють пенсійну систему, соціальну підтримку незахищених верств громадян;
- забезпечують збереження культурної і духовної спадщини, доступність інформаційних технологій, а також інформації з різних питань соціально-політичного, економічного і духовного життя суспільства;
- удосконалюють державно-приватне партнерство з метою зміцнення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я, культури, освіти, розвитку житлового будівництва і підвищення якості житлово-комунального обслуговування.

Ці напрями втілюються у життя передусім шляхом розробки і здійснення соціально-економічних реформ. Тому для створення

ефективного механізму забезпечення безпеки людського розвитку в першу чергу потрібні:

- реформа системи соціальної підтримки через впровадження механізму надання пільг і субсидій залежно від рівня доходів громадян; системи економічно і соціально обґрунтованих нормативів споживання житлово-комунальних, транспортних та інших послуг; системи моніторингу і оцінювання програм соціальної підтримки;
- реформа системи пенсійного страхування. Розмір пенсій повинен розраховуватися залежно від заробітку і пенсійного стажу. Необхідно ліквідувати зрівнялівку в пенсіях шляхом установа чіткої залежності розміру пенсії від часу виходу на пенсію. Впровадження другого (накопичувального) рівня обов'язкового пенсійного страхування забезпечуватиме додаткові надходження майбутнім пенсіонерам;
- реформа медичного обслуговування для забезпечення населення доступною і якісною медичною допомогою. У цьому плані очікується створення центрів первинної допомоги (з розгалуженою мережею амбулаторій сімейної медицини і госпітальних округів з урахування реальної потреби населення в спеціалізованій меддопомозі), забезпечення можливості вільного вибору пацієнтом лікаря первинної ланки. Потрібно створити загальнодержавну систему екстреної меддопомоги, забезпечити підготовку медичних кадрів з найбільш дефіцитних спеціальностей, насамперед – сімейних лікарів за держзамовленням;
- продовження дерегуляції як основи стимулювання підприємницької активності; роботи над спрощенням відкриття, ведення, закриття бізнесу, спрощенню порядку отримання ліцензій і дозвільних документів, посиленню відповідальності посадових осіб за

порушення дозвільного законодавства; удосконалення системи державного нагляду і контролю в сфері господарської діяльності. Доцільно також законодавчо врегулювати питання надання адміністративних послуг.

Критеріями забезпечення БЛР слугують рівні безпеки, що визначаються за індексами та оцінкою стану людського розвитку в основних її сферах і видах.

У системі БЛР завжди проблемним є визначення її основних критеріїв та показників. При цьому сам критерій розуміється як ознака або умова, на підставі якої оцінюються складові безпеки та чинники, що визначають стан БЛР і розміри ймовірної загрози. Інакше кажучи, критерій є мірою оцінки, яка дає змогу відібрати показники, індикатори та класифікувати їх. Критерії повинні відповідати меті збирання інформації, а також урахувати методика формування банку даних та методів їх аналізу (можливість формалізації списку досліджуваного об'єкта, класифікації, узагальнення тощо). Разом із тим критерії мають забезпечувати повноту й адекватність відображення через систему показників реальної ситуації, наприклад, урахування ситуативної кон'юнктури, особливостей специфіки кожного компонента БЛР, характеру дії внутрішніх і зовнішніх чинників, рівня і масштабу процесу, що аналізується [4, с. 43].

Обрані критерії диктують вибір певних показників БЛР – кількісних та якісних характеристик досліджуваних об'єктів, процесів і явищ, які відображають їх структуру або динаміку. Вони використовуються як інструменти пізнання і виміру тих чи інших ознак явищ і процесів у сфері БЛР.

Система показників стану динаміки певної сфери безпеки покликана забезпечити комплексне відображення, по-перше, всієї сукупності

зовнішніх чинників, що визначають рівень цієї сфери; по-друге, всієї повноти суперечностей у середині самої сфери як джерела загрози. Характеристика кожного компонента сфери БЛР має спиратися на достатньо обмежене коло показників. При цьому показники повинні бути наскрізними, тобто зіставними з минулими і майбутніми вимірами, результатами вивчення проблеми на різних рівнях. Останнім часом деякі спеціалісти висувають і інші вимоги до показників БЛР, а саме:

- наявність високого ступеню інформативності;
- наявність зв'язку показників із суттєвими тенденціями і процесами розвитку соціально-економічної сфери на кожному етапі функціонування й розвитку;
- можливість їх застосування в практичній діяльності суб'єктів економічної системи [5, с. 166].

Провідні вчені-економісти зазначають, що в сучасних умовах єдиним вірним шляхом забезпечення людського розвитку є модернізація економіки і суспільства на ліберально-демократичних засадах [6; 7; 8]. Лібералізація і модернізація завжди є зв'язаними завданнями, але ця зв'язаність може реалізуватися в різних формах – у формі закономірної послідовності зміни визначальних процесів і у формі їх постійного поєднання [9, с. 23]. Тому важливо визначитися, на які саме ліберальні ідеї спиратися і яким чином їх використовувати.

У період існування двох систем – капіталізму з його ліберальними принципами і соціалізму з плановою економікою, йшла боротьба ідей. І лібералізм, і державне управління плановою економікою взаємно збагачували одне одного ідеями. Безперервно велися полеміка, ідеологічна війна. Лібералізм гартував свої ідеї у цій полеміці, у дискусії з соціалізмом. Після зникнення соціалізму як системи із світової арени настала ейфорія ліберальних ідей, і пострадянські країни потрапили під її

вплив. Але коли немає опонента, коли немає дискусій, коли немає порівняння двох глобальних підходів до розвитку, при монополії неодмінно виникають перекоси. Так, сучасна світова криза показала, що і ліберальний підхід у застосуванні в реальному житті несе ряд істотних загроз для економічного і людського розвитку [9, с. 14]. Але зазначений факт зовсім не означає, що можна відмовитися від лібералізму. Він живе в кожній людині, в кожному суспільстві. Ліберальні ідеї завжди були і будуть потужними. Проблема полягає в знаходженні і застосуванні необхідних інститутів суспільного механізму, які б регулювали ці ліберальні пристрасті.

І тут доречно згадати, що ще класики англійської політичної економії звертали увагу на те, що у виробництві діють залізні виробничі закони, а у сфері розподілу – моральні. Іншими словами, лібералізм має дві сторони – економічний лібералізм і моральний лібералізм [9, с. 15]. На жаль, економічний лібералізм набув в Україні форми неолібералізму в найгіршому вигляді, а форма морально-етичного лібералізму як ліва демократична ідея – практично не розроблена і теоретично не узагальнена, не збагачена практикою. Концепція неолібералізму в різних його формах, у тому числі й у вигляді монетаризму, відіграла істотну роль у витісненні реального сектору економіки, зростанні фіктивного, спекулятивного капіталу, який перетворює гроші та цінні папери на особливі швидкозростаючі фінансові операції, мета яких полягає в одержанні не базового активу, а прибутку від зміни ціни.

Аналізуючи проблеми модернізації як запоруки людського розвитку, академік Ю. М. Пахомов зазначає, що вирішення завдань модернізації залежить не тільки від піднесення економіки, розв'язання традиційних соціальних проблем, а й від виведення етносу із стану депресії і безвір'я. Така позиція цілком слушна і базується на теорії економічних інтересів. Як

відомо, зміст і характер економічних інтересів громадян формується під впливом маси чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, як економічних, так і позаекономічних. І цей зміст і характер економічних інтересів громадян лежить в основі ментальної матриці нації, населення країни. А це означає, що формування економічних інтересів залежить також і від культури (загальної і економічної), і від моралі, і від суспільної свідомості.

На всі ці компоненти економічних інтересів прямо і безпосередньо впливає сучасна реальність. Так, Україна сьогодні – «малодемократична» країна з мало розвиненою економікою і корумпованою демократією. Вона займає 100-е місце в світі за ВВП на душу населення і 34-е – за обсягом ВВП. За простотою ведення бізнесу у нас 145-е місце серед 183 країн світу. Навіть порівняно з минулим 2010 роком погіршився рейтинг за такими показниками, як реєстрація власності (-4), отримання кредиту (-2), захист інтересів інвесторів (-1). Заробітна плата в рази нижче європейської. Навіть у відносно сприятливому для України 2007 р. середня зарплата в Угорщині була вище за українську (195 євро на місяць) в 3,8 рази, в Естонії – у 3,6, у Литві і Латвії – відповідно в 2,7 і в 2,9, у Росії – в 2,2, у Польщі – вдвічі. А очікувана тривалість життя впала нижче показників 70-х років ХХ ст. Зараз Україна посідає 154 місце із 163 за індексом сприймання корупції і 76 місце серед 187 країн за узагальненим індексом людського розвитку [10, с. 8]. Громадяни України не винні в такому положенні, але воно їх принижує та деморалізує. При цьому активно формується комплекс меншовартості, який закладається в свідомості і впливає на економічне мислення. А ще на стан духовного життя. У свою чергу, негативний стан духовної сфери не сприяє розкріпаченню творчих можливостей. Адже влада не створює належних правових і економічних умов для розвитку легального бізнесу, діє переважно адміністративними методами. А насильницькі заходи, крім

усього іншого, в силу особливостей нашої ментальності, порушують не стільки протидію, скільки апатію та безініціативність. Тоді як основний стимул кожної творчості – це невдоволення існуючим. Але тут вже йдеться не тільки про гальмування творчості. Апатія, як відомо, є найбільшою загрозою для свободи, і, відповідно, для економічної безпеки. Виникає парадокс: владу влаштовує загальна апатичність людей, влада створює умови для її відтворення – і тим самим – створює загрози для економічної безпеки і людини, і держави.

У таких умовах спостерігається, по-перше, зростання терпимості суспільства, а по-друге, підвищення його гнучкості, але разом із цим утрачаються стимули до прогресу, до еволюції взагалі. Терпимість призводить до консервації відносин, до незмінності існуючої суспільної структури, а це перешкоджає розвитку суспільства, просуванню вперед. У нас немає змагальності програм різних груп населення, і, як результат, знижується якість суб'єктності, коли людина не бере на себе відповідальності за себе, за своє оточення, за свою державу. Іноді складається враження, що люди готові відстоювати лише одне – аби їм не довелося змінювати звичайні способи існування.

Нараз нерозвиненість політичних і економічних інститутів, а також механізмів примусу до їх дотримання (законів, нормативних документів і т.п.) має своїм наслідком деінституціоналізацію влади і втрату соціального контролю над розподілом економічної влади в суспільстві. Зараз владна позиція визначається не формальним економічним чи правовим статусом агента (власник, менеджер, посадовець), а його доступом до нелегітимних, з позицій економічного порядку, джерел влади – ресурсів насилля (кримінальної влади), корумпованої державної влади, шахрайства тощо.

Таким чином, формуються стійкі соціально-економічні детермінанти девіантної поведінки населення, які продукують тінізацію економічного



мислення, для якого основними рисами є: ігнорування законів, що регулюють економіку; постійне створення і відтворення тіньових схем виробництва і обміну, а також присутність корупційних відносин.

Якщо система державного управління в силу своєї нерозвиненості або деструктивної ускладненості не здатна забезпечити ефективну упорядковану взаємодію суб'єктів економіки, то останні рано чи пізно формують власну локальну квазісоціальну підсистему правил і норм, яка надає їм об'єктивній взаємозалежності форму купівлі-продажу державних повноважень. А стійкий характер економічних інтересів учасників корупційних дій здійснює також зворотній вплив на легальну систему: її недосконалість консервується або навіть набуває рис безвиході.

Також потрібно зазначити, що лібералізм як економічний принцип є однією з історичних форм більш загального явища – економічної свободи. Сама по собі вона може бути охарактеризована як історично сформований і водночас такий, що розвивається, спосіб функціонування суб'єктів економіки [8, с. 4].

Економічна свобода у більш широкому значенні – це форми і варіанти економічної поведінки підприємств, сім'ї, окремих громадян у виборі сфери застосування своїх здібностей, знань, професії, способів розподілу доходів, споживання матеріальних і духовних благ. Основою економічної свободи є [11, с. 33]:

- плюралізм форм власності, зокрема існування приватної, колективної, державної, інтегрованої власності та їх різновидів;
- наявність політичної свободи;
- досконале законодавство, зорієнтоване на права людини;
- економічний прогрес;
- відсутність значної кількості безробітних.

Якщо йдеться про економічну свободу окремих суб'єктів господарювання, то вона повинна враховувати інтереси інших суб'єктів, а також поєднуватися з економічною відповідальністю. Врахування інтересів інших економічних суб'єктів здійснюється значною мірою внаслідок сприйняття взаємовигідних рішень, дотримання взаємних зобов'язань, прийняття нових та вдосконалення чинних законодавчих норм тощо. В економічних системах розвинених країн світу економічна свобода поступово переростає розуміння свободи лише як пізної та усвідомленої необхідності у формі кількох альтернатив [12, с. 46-47].

Великого значення при розбудові економіки соціальної держави набуває свобода вибору. Вона проявляється передусім у двох аспектах:

1) виборі кожною країною власної моделі соціально-економічного розвитку, а отже, типу економічної системи і соціальних відносин;

2) формі вияву економічної свободи, що передбачає здатність власників різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних та ін.) використовувати їх на власний розсуд у рамках чинного законодавства, а власників робочої сили – здійснювати будь-який вид трудової діяльності, що відповідає їхнім можливостям, здібностям, інтересам, а також свободі вільного пересування з метою кращого місця роботи.

У виникненні та розвитку феномену економічної свободи відіграє держава як інститут, що історично склався і втілює в собі цінності основи соціуму. Причому розвиток і зміцнення конкретних інститутів саме такої держави зовсім не обов'язково є альтернативами економічній свободі. Навпаки, економічна свобода є передумовою для позитивного зняття споконвічної невизначеності господарських рішень. Жодна економіка не може існувати без невизначеності на ринку. На позитивному сприйнятті цієї невизначеності, як показала історія, побудовано ринкову систему, на

негативному – адміністративно-командну. У той же час економічна свобода є умовою ефективного функціонування інститутів держави. Завдяки наявності суб'єктів господарювання, які вільні у виборі і водночас визнають авторитет суспільства і держави, здійснюється процес державного регулювання економіки в умовах невизначеності [8, с. 8]. Крім того, інституційні основи економічної свободи створюють середовище і стимули для інноваційного розвитку. Вони забезпечують, по-перше, зняття невизначеності базових умов життєдіяльності, захищаючи суб'єктів і даючи їм санкціонований державою доступ до суспільних ресурсів, а, по-друге, відносно вищій інституційний статус для успішних новаторів. Така економіка не відторгає інновації, а шукає їх і включає до відтворювальних циклів як найважливішу умову функціонування сучасних ринків.

З економічною свободою тісно пов'язана економічна демократія, яка означає реальну можливість і право реалізувати задекларовані і фактичні економічні права індивіда. Економічна демократія є водночас теорією, практикою і наслідком втілення демократії в економічні відносини. Вона виступає як демократизація всього господарського механізму суспільства.

На сучасному етапі ідеї демократії розвиваються як на мікрорівні через безпосередню участь трудящих в управлінні підприємствами – приватними, колективними, державними, вільне підприємництво, забезпечення реалізації принципів добросовісної конкуренції тощо, так і на макрорівні – в масштабах національної економіки з урахуваннями рівня її розвитку.

На рівні національної економіки розвиток економічної демократії передбачає:

- наявність органів соціального партнерства або економічного самоуправління;

- процес залучення профспілок до співволодінням підприємством через збільшення частки участі (фондів) у прибутках підприємств;
- контроль виробничих рад за значною сферою господарської діяльності (зайнятість, соціальна політика, гуманізація праці тощо);

Діяльність держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку демократії національної економіки, саме тому за нею залишаються такі функції, як:

- визначення стратегії суспільного розвитку;
- розв'язання загальнонаціональних проблем;
- визначення пріоритетних напрямів в економіці;
- забезпечення кредитів та інвестицій;
- розвиток системи навчання і перепідготовки кадрів;
- створення засобів доступу працівників до виробничої економічної та іншої інформації на рівні підприємства, регіону, галузі тощо.

Реалізацію економічної свободи забезпечує економічний порядок, що характеризує розподіл у певній формі між державою і окремими економічними суб'єктами прав прийняття економічних рішень [13, с. 79]. Це якісна характеристика стану соціально-економічної системи щодо морально-етичних і політичних норм. Економічний порядок відображає принципи взаємовідносин між економічними суб'єктами, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ. Поняття «економічний порядок» асоціюється з прозорим і зрозумілим для всіх суб'єктів ринку рухом потоку грошей, товарів, робіт і послуг, праці, капіталів. Саме рівень економічного порядку визначають відносини з приводу привласнення ресурсів у будь-якій господарській системі. Установлення економічного порядку, як свідчить історична практика, є дуже складним завданням для будь-якої з країн та їх урядів. Інтрига привласнення грошових чи інших видів ресурсів була і залишається

спокусливою для всіх, хто при владі і контролює рух ресурсів, навіть для правоохоронних та судових органів. Розв'язання цієї проблеми потребує насамперед усвідомлення всіма членами суспільства, що економічний порядок вигідний для всіх і повинен ґрунтуватися на встановленні національно-суспільної самоорганізації населення задля ефективності економіки та на узгодженні інтересів суб'єктів економіки з приводу привласнення капіталу та інших ресурсів [14, с. 267].

Національна самоорганізація суспільства можлива лише в разі усвідомлення громадянами її необхідності для створення продуктивної та ефективної економічної системи. Будь-яка самоорганізація, зокрема національно-державна, потребує відповідних матеріальних і фінансових ресурсів, що створюються в системі виробництва, фінансів, обігу. Між національною самоорганізацією суспільства й ефективністю економіки існує тісний взаємозв'язок: чим вищий рівень національно-демократичного й економічного мислення, національно-ідеологічної єдності людей, дотримання положень конституції та законів країни, правил економічних та зовнішньоекономічних відносин, тим вищий рівень продуктивності національного капіталу та ефективності виробництва національного продукту.

Особливої актуальності в економіці соціальної держави набуває проблема узгодження інтересів суб'єктів національної і регіональної економіки. Практика показує, що суперечності економічних інтересів різних суб'єктів національної економічної системи виникають передусім у сфері відносин власності. В організаційно-правовому аспекті суспільно-необхідний напрям розвитку відносин власності повинен забезпечити вирішення двох важливих завдань: по-перше, узгодження економічних інтересів суб'єктів національного і регіонального виробництва; по-друге, формування національного єдиного господарського комплексу,

достатнього для проведення всіма суб'єктами виробництва, зокрема регіонами, самостійної економічної і соціальної політики.

Звісно, що така політика повинна органічно поєднувати регіональні економічні й соціальні інтереси з загальнонаціональними інтересами України як єдиної держави. Йдеться про формування умов ефективності функціонування регіонального капіталу, створення такого обсягу і структури регіонального продукту, за яких можна задовольнити потреби регіону і інтереси держави. Тобто йдеться про створення економічно сильних регіонів, без яких не може бути сильна національна економічна система і держава загалом. Держава не повинна концентрувати у своїх руках весь національний дохід, а розподіляти між регіонами, котрі повинні бути економічно і соціально самостійними, або близькими до самостійності та виділяти ресурси державі для виконання нею загальнонаціональних функцій.

Стратегія забезпечення безпеки людського розвитку включає не тільки створення ефективного механізму захисту інтересів держави, суспільства і особи на основі нової якості управлінських рішень, а й системне формування нової моделі розвитку людини, що відповідає принципам соціально орієнтованої ринкової економіки.

Сучасна світова економічна криза показала, що стратегія розвитку, що орієнтована на постійне зростання споживання, не має перспективи. Загальновідомим є факт: якщо б увесь світ вийшов на сучасний рівень споживання США, то доступних ресурсів при нинішньому характері їх використання хватило б лише на декілька років. До того ж і в самих країнах «золотого мільярда» високий рівень споживання, як показує практика, не гарантує стабільності і безконфліктного існування.

Помилкові стереотипи і цінності, що сформовані сучасною ринковою економікою споживання, розрив зв'язків між суспільно корисною

діяльністю і рівнем життя, розбещують не тільки окремих індивідів, а й цілі суспільства, породжують спотворені потреби і духовну злиденність. Тому в новій моделі людського розвитку, яка повинна формуватися, провідна роль відводиться гуманітарним складовим людського характеру і поведінки, креативному потенціалу людини. Йдеться, зокрема, про інститути соціалізації людини – починаючи з її формування в родині і закінчуючи трудовим колективом, громадською організацією або іншими співтовариствами.

У соціально орієнтованій ринкової моделі лише тоді є перспектива, коли креативність дій людини буде спрямована на основі саме соціо-гуманітарних складових. Крім того, на думку академіка В. Геєця, за таких умов навіть можна розв'язати існуючі протиріччя без зайвих серйозних конфліктів. Через це, на думку вчених, у наших українських реаліях категорично неприпустимо провокувати речі, пов'язані з надмірним стимулюванням внутрішнього споживчого попиту, оскільки в нинішніх умовах він активно сприятиме інфляції (особливо коли потенційний ВВП фактично дорівнює реальному ВВП). За таких обставин доцільно шукати можливі шляхи стимулювання інвестиційного попиту, враховуючи, що на кожний процент зростання ВВП потрібно забезпечувати не менше 2,5-3 % збільшення капіталовкладень.

Важливим завданням у розбудові соціальної економіки є приведення у відповідність рівнів економічного і соціального розвитку. Якоюсь мірою для цього знадобиться більш виважена соціальна політика з її концентрацією на тих верствах населення, хто реально потребує допомоги. Але найголовніше в протилежному – досягти потрібного соціального ефекту від економічного розвитку: послідовного збільшення доходів працюючих, наповнення бюджету, запобігання отримання монопольних надприбутків і «вимивання» доходів у тих, хто

безпосередньо створює національне багатство, розширення можливостей для прибуткової діяльності малого і середнього бізнесу.

Роль останнього суттєво зростає в міру актуалізації державно-приватного партнерства. Держава, навіть у випадку забезпечення головних макроекономічних пропорцій, на сьогодні не має необхідних ресурсів для повноцінної самостійної реалізації навіть найбільш актуальних інвестиційних завдань. Тому пошук механізмів і стимулів для кардинальної активізації державно-приватного партнерства – один із найбільш актуальних теперішніх викликів.

Аналізуючи роль держави в контексті створення нової моделі людського розвитку, потрібно зазначити, що держава насамперед відповідає за формування людини як суб'єкта на ринку праці. Вона бере на себе величезний тягар і відповідальність, щоб вивести людину в економічне життя, на ринок праці, де вона повинна працювати. Отже, держава виступає як мотиватор і розповсюдник цінностей, які в майбутньому мають зробити її дійсно соціальною. І ця місія повинна відбуватися безперервно – від шкільної освіти, де проходить перший професійний відбір, і потім протягом всього життя людини (з неодноразовою професійною перепідготовкою). У цьому аспекті дуже важливо постійно вивчати і визначати перспективні професії, які будуть затребувані через п'ять-десять років. Нині вищі навчальні заклади України готують величезну кількість фахівців – в 2010 році їх було близько 420 тис. У той же час, за підрахунками експертів, з них 40 % йдуть працювати не за фахом. А за інноваційними напрямками, які знадобляться у найближчі часи, навчається лише 0,6 % студентів.

Таким чином, більшість проблем, що виникають у особистості в економіці і суспільства в процесі її формування, мають своєю причиною



саме відсутність необхідної підготовки, адекватного розуміння відповідних процесів.

## **ЧАСТИНА II. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

### **Розділ 4. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я**

#### **4.1. Світовий досвід правової, соціальної держави та розвитку охорони здоров'я**

Правова, соціальна держава, з розвиненим громадянським суспільством, фундаментом якої є змішана економіка, – це плідне середовище для безпеки людського розвитку. В охороні здоров'я її досягають тоді, коли, по-перше, громадяни мають, рівний до неї доступ, по-друге, якість медичних послуг відповідає світовим стандартам, тобто вони є конкурентоздатними, по-третє, ефективно працює не тільки стаціонарна, але й профілактична медицина. У несоціальній державі основною ознакою медицини є нерівність громадян щодо її оплати та споживання. Так, оплата (фінансування) медичних послуг здійснюється на шкоду незаможним верствам населення, тому що зі зростанням доходів громадян частка в них витрат в охорону здоров'я зменшується. Для бідних це навіть не пропорційне, а регресивне фінансування. Саме ця картина спостерігається у країнах, які розвиваються, і де державний сектор охорони здоров'я невеликий, а переважає ринок приватних медичних послуг з прямим рухом грошей від пацієнтів до лікаря (у вигляді безпосередніх платежів). Про регресивне фінансування медицини свідчать також неформальні, тіньові платежі медикам – вони поширені у Греції, Іспанії, Італії, країнах бувшого СРСР.

Нерівність у оплаті (фінансуванні) медичних послуг різними верствами населення посилюється нерівністю в їх отриманні, кінцевому споживанні. Ця

ситуація сприятлива для багатих людей. Незаможні верстви населення, насамперед діти, літні люди, психічно хворі потребують більше лікувально-діагностичних послуг. Їх питома вага у споживчих витратах домогосподарств зростає у порівнянні зі звичайними товарами. Вразливим верствам населення взагалі набагато важче оцінити свої потреби в лікуванні й вимагати їх задоволення від спеціалістів. Крім того, існує суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та в кінці життя).

Навпаки, фінансування галузі на прогресивних засадах (зі зростанням доходів громадян частка їхніх витрат на охорону здоров'я також зростає) адекватно соціальній державі. Малозабезпечені верстви населення отримують більше медичних послуг, ніж це було б можливо за пропорційного розподілу потреб та рівня їх задоволення. Це – сприятлива ситуація для незаможних, адже тут вони отримують пріоритет.

Зазвичай, соціальна держава є правовою, але це нетотожні поняття. Наприклад, консервативна модель розвитку США завжди передбачала ставку держави на заохочення приватного бізнесу, підвищення ділової активності, скорочення зайвих бюджетних витрат на соціальні програми тощо. Ось чому в США досі переважає приватне медичне страхування, інтенсивна конкуренція між страховими компаніями, лікувальними закладами за найбільш привабливих пацієнтів з точки зору платоспроможності й віку. Проте суперечність між культом права і нерівністю доступу до охорони здоров'я набула свого критичного рівня навіть у США, особливо після фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. Всупереч ліберальним традиціям, основи яких були закладені ще в колоніальний період, у США зараз створюється модель охорони здоров'я, яка покликана охопити медичним страхуванням (приватним і державним) 95 % громадян [1, с. 91]. Всі фізичні особи зобов'язані з 2014 р. мати поліс

медичного страхування, за невиконання розпорядження накладається штраф. Страхові компанії позбавляються права вводити максимальні пороги виплат протягом життя людини і протягом фінансового року і розривати страховий поліс у випадку серйозної хвороби пацієнта. Зважаючи на складність реформа структурується таким чином, що різні її положення набирають чинності поступово протягом 2010-2018 років [2, с. 58-59].

Про зростання ролі держави в охороні здоров'я США свідчить таблиця 4.1.

Таблиця 4.1

**Динаміка витрат на державні програми з охорони здоров'я в США (млрд дол.)**

[складено за 3].

Фіскальні роки Показники	1962	1973	1983	1993	2003	2009	2015 прогноз
Загалом	2,3	20,1	95,9	259,9	519,3	852,9	1280,6
«Medicare» (без премій)		9,5	56,8	145,9	277,9	494,5	769,5
«Medicaid»	0,1	4,6	19,0	75,8	160,7	250,9	336,2
Забезпечення реформи з охорони здоров'я							72,5

Як бачимо, з 1962 по 2009 рр. витрати на державні програми з охорони здоров'я в США зросли майже у 371 рази, а за прогнозом до 2015 р. – у 556,8 рази. В абсолютному вираженні приріст за 1962-1982 роки склав 93,6 млрд

дол., а за 1983-2009 – 593 млрд дол., або у 6,34 рази більше. Витрати на програми «Medicare» і «Medicaid» теж суттєво зросли – з 1973 по 2009 роки відповідно у 52 та 54,5 рази. Фінансування реформи в охороні здоров'я в США складає за прогнозом у 2015 р. 72,5 млрд дол. Тобто динаміка державних витрат на охорону здоров'я у США, як і у багатьох країнах світу, прискорюється і свідчить про наступ так званого «соціального лібералізму». Причина полягає не тільки в постіндустріалізмі та увазі до інвестицій в людину. Розвиток громадянського суспільства, якому сприяє правова держава, забезпечує високу частку громадських організацій у наданні медичних послуг, соціальну відповідальність бізнесу, а також контракти муніципалітетів з приватними фірмами, що компенсує відносну обмеженість соціальної функції на макрорівні.

У Великій Британії, яка теж належить до англосаксонської моделі розвитку, існує національна система охорони здоров'я, яка сформована ще у 1948 р. під впливом інституційного та політичного чинників – християнської моралі милосердної допомоги хворим та двох світових війн. Перша світова війна прискорила становлення виборчої системи, профоб'єднань, які захищають права людини, а друга – до зростання державного сектору та інших соціальних перетворень. Джерелом грошових коштів, призначених для безоплатного лікування хворих (платником виступає держава), є прямі податки, які стягуються з фізичних та юридичних осіб. При цьому використовуються можливості конкуренції та передбачаються також платні послуги, які задовольняють додатковий попит на лікування, з покращеним сервісом для забезпечених верств населення. Державний медичний ринок жорстко регулюється з приводу ціни та якості лікування відповідно встановлених стандартів. Крім того, існують приватні клініки, оплата послуг яких здійснюється або на прямій основі, або за рахунок добровільного страхування. Але приватний сектор не має суттєвого поширення.

Схожі системи охорони здоров'я існують також в Ірландії, Канаді, на етапі створення – у середземноморських країнах, де державні витрати на медицину на душу населення за останні десятиріччя стрімко збільшилися. Наприклад, за даними ОЕСР, державні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981—2010 рр. (у дол. за ПКС) у Німеччині – з 870,9 до 3331,0; Канаді – з 678,5 до 3081,1; Ірландії – з 448,6 до 2584,7; Іспанії – з 317,9 до 2266,8; Нідерландах – з 558,9 до 4049,9; Норвегії – з 622,9 до 4607,4; Португалії – з 209,1 до 1794,8 – відповідно у 3,8; 4,5; 5,8; 7,13; 7,2; 7,4; 8,6 рази; у 1987-2010 рр. в Італії – з 887,3 до 2358,9; Греції – з 426 до 1730,7 – відповідно у 2,7 та 4,1 рази [розраховано за: 4].

Не тільки в Європі, але навіть у Бразилії зроблені конкретні кроки, спрямовані на зменшення нерівності в суспільстві: досягнуто консенсусу між усіма елітами і партіями про необхідність значних інвестицій у програми харчування та охорони здоров'я, що підвищують доступність до нього для всіх верств населення.

Загалом протилежною до класичних канонів правової держави була патерналістська модель М. Семашко, притаманна СРСР. Авторитарна за методами регулювання, вона повністю брала на себе керування умовами життя людини. В охороні здоров'я патерналістська модель з жорсткою централізацією управління галуззю мала єдине джерело — держбюджет. Була відсутня конкуренція та відомі переваги приватного сектору – він стимулює інновації у медицині, маркетингове дослідження попиту і потреб, сприяє поширенню медичних послуг-субститутів та альтернативності пропозиції, вибору для покупців. Тим часом у 1960 р. витрати на охорону здоров'я у розрахунку на душу населення колишньої УРСР і США були приблизно на одному рівні (майже 150 дол.), а в більшості європейських країн — навіть менше. Зменшення фінансового забезпечення медичної галузі в СРСР почалося з 1975 р., і вона все більше розвивалася за остаточним

принципом, тобто гроші на охорону здоров'я витрачалися після фінансування матеріального виробництва, воєнної галузі. В той же час в радянській моделі М. Семашко домінував профілактичний напрям медицини, і за цим критерієм вона вважалася однією з найефективніших.

Сьогодні найбільш насиченим соціальним змістом та високим рівнем безпеки людського розвитку та солідарності, коли реалізується принцип «здоровий платить за хворого, багатий за бідного, молодий за похилого», відрізняються скандинавська модель і соціально-ринкове господарство. Обидві моделі спираються на особливу роль держави в регулюванні ринку медичних послуг. До другої належить Німеччина, а також Австрія, Бельгія, Нідерланди, Франція, Люксембург. У цих країнах історично існує модель охорони здоров'я Бісмарка, яка відрізняється наявністю різних медичних фондів державного обов'язкового страхування (з метою демонополізації), а також децентралізацією охорони здоров'я, значною роллю регіонів. Рівень фінансування охорони здоров'я в системах Бісмарка складає від 10 до 14 % ВВП. Обов'язкове медичне страхування характерно також для Канади і стало буденною справою для нових країн ЄС. Державні та соціально-страхові моделі охорони здоров'я виконують функцію перерозподілу ресурсів. Податки (або відрахування на медичне страхування) на законодавчій основі включаються до держбюджету (або сукупного національного фонду страхування з територіальними підрозділами), а потім розподіляються відповідно до медичних потреб. Повна сума суспільних ресурсів, потрібних для надання державних медичних послуг складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду. У системах охорони здоров'я Беверіджа переважає перше джерело, у системах Бісмарка — друге.

Проте сьогодні виникає чимало дискусій серед науковців і практиків державного регулювання про доцільність суттєвого перерозподілу суспільних ресурсів. Вони пов'язані з міграційною політикою у Європі, яка

сприяє утриманству тих мігрантів, що живуть на соціальні пільги, зокрема в охороні здоров'я, за рахунок податків інших громадян. Тому загострюються ксенофобські настрої серед корінного населення, зростає чисельність, авторитет та ідеї націоналістичних партій у парламентах. Терористичний акт улітку 2011 р. у Норвегії, яка багато років посідає перше місце серед країн світу з індексу людського розвитку, свідчить про посилення напруженості і суперечностей між соціально орієнтованою економікою і дуже м'якою міграційною політикою європейських країн. Реформа охорони здоров'я в США також, як і у європейських країнах, має свою оборотну сторону, бо створює можливість для певних груп мігрантів уникати працю взагалі й отримувати медичну допомогу за рахунок інших платників податків.

Щодо України, то відповідно до ст. 1 Конституції України формально ми теж маємо правову, соціальну державу, але за суттю – далекі від неї. Декларації про надання безоплатних медичних послуг (ст. 49) не мають реального забезпечення, тому що інтереси олігархії, яка підкоряє судову систему, і окремих громадян (та суспільства) прямо протилежні. Тут здійснюється регресивне фінансування галузі за рахунок незаможних, похилих і хворих громадян. Часто бідні люди зовсім не лікуються, а наша країна – єдина в Європі, де бідними є працюючі люди. Так, згідно з даними Державної служби статистики України за 2012 р., отримували на місяць: 61 % мешканців – 3 тис. грн; 20 % – майже 1,5 тис. грн, а 0,5 млн – менше офіційного прожиткового мінімуму. 2,5 млн українців викроюють кошти з щомісячних доходів у діапазоні 3-5 тис. грн. Понад 5000 грн отримують усього 14 % українців. Українці погоджуються на майже безкоштовну працю через дефіцит робочих місць, тому що ринки монополізовані. Крім того, в Україні не подолано низьку продуктивність праці та технічну відсталість підприємств, а фіскальний тиск на фонд заробітної плати – високий [5].



Як результат – низький рівень громадського здоров'я в Україні і відсутність тенденції до покращення (див. табл.4.2).

Таблиця 4.2

**Захворюваність населення в Україні (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.) [6].**

	Новоутворення	хвороби системи кровообігу	хвороби шкіри та підшкірної клітковини	хвороби кістково-м'язової системи і сполучної тканини	хвороби сечостатевої системи	уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення
1990	310	1149	1799	1374	1224	41
1992	333	1412	1999	1529	1459	52
1994	328	1401	2135	1439	1489	49
1996	335	1412	2090	1431	1623	50
1998	372	1690	2122	1600	1881	59
2000	382	2338	1996	1571	1939	62
2002	382	2370	1950	1598	2039	57
2004	406	2498	1917	1609	2153	55
2006	414	2431	1906	1597	2172	53
2008	406	2478	1911	1567	2136	51
2010	418	2390	1921	1532	2138	52
2012	433	2318	1852	1445	2047	54

Наведена таблиця свідчить про послідовне зростання хвороб з 1990 по 2012 рр.: шкіри та підшкірної клітковини – на 2,9 %; кістково-м'язової і сполучної тканини – на 5,17 %; онкологічних – на 39,7 %, сечостатевої системи – на 67,2 %; системи кровообігу – у 2 рази. Уроджені аномалії та хромосомні порушення збільшилися на 31,7 %. За даними МОЗ, у 2012 р. на туберкульоз та СНІД хворіли відповідно майже 62 тис. та понад 220 тис. українців. Епідемія ВІЛ/СНІДу в Україні досі зберігає найвищі темпи в Європі, щороку смертність зростає. Слабко змінюється складна демографічна ситуація. За даними Держстатслужби України, перевищування померлих над

народжуваними становило у першому півріччі 2010, 2011, 2012, 2013 років відповідно 111821, 112073, 91908, 101530 людей [7]. Проблемним є репродуктивне здоров'я жінок. За даними щорічного рейтингу країн, у яких найкраще бути матір'ю (оприлюднює міжнародна організація Save the Children), наша країна у 2013 р. поділила 74 місце серед 176 разом із Сальвадором і Алжиром [8].

Негативні внутрішні чинники впливу на соціально-економічний та правовий стан України роблять її вразливою від зовнішніх чинників, дія яких у сучасному світі поступово зростає.

#### **4.2. Глобальні та інтеграційні процеси в розвитку охорони здоров'я**

Перетворення національних господарств на складову частину планетарного відтворювального процесу, або глобалізація, має суперечливий вплив на розвиток охорони здоров'я. Так, вона отримує нові можливості й переваги, пов'язані з медичними і соціально-економічними новаціями, використанням Інтернету. Їх генераторами зазвичай є високорозвинені країни, де під тиском конкуренції відбувається безперервне оновлення медичних технологій, ліків та менеджменту. Інтенсивний експорт та імпорт капіталу в наукові дослідження, інтернаціоналізація науки та ділових еліт, транснаціоналізація економіки сприяють поширенню наукових досягнень на інші країни та забезпечують, як мінімум, їх пасивну технологічну політику. В Україні, наприклад, останні роки значно зростає попит на магнітно-резонансну й позиційно-емісійну томографію, новітню стоматологію й офтальмологію, молекулярні вірусні діагностичні дослідження, різноманітні косметологічні послуги по останньому слову науки. Лікувальні заклади обласного підпорядкування мають доступ до Інтернет та використовують електронні можливості для ведення історій хвороби, обліку робочого часу працівників, зберігання бази даних лікарів та хворих, фіксування

прейскуранту цін на платні послуги. Зокрема у Харкові та навколишній території впроваджені автоматизовані системи організації, управління і контролю служби швидкої медичної допомоги, відкрито регіональну диспетчерську Центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф. Вони вже мають на службі ЕМД систему GPS-навігації. Завдяки цьому працівники екстреної медичної допомоги, що приймають виклики, можуть на моніторі спостерігати за тим, що відбувається в області, і за потреби відкоригувати роботу машин екстреної допомоги в районах [1].

Глобалізація сприяє зростанню ролі міжнародних інститутів, які регулюють медицину на наднаціональному рівні, особливо ООН, ВООЗ, Глобального фонду з боротьби з ВІЛ/ СНІДом і туберкульозом, малярією та їх підрозділів. Вони мобілізують гроші на реалізацію Глобальних стратегій охорони здоров'я. Так, Рамкова програма партнерства Кабміну України з ООН на 2012-2016 рр. сприяє реформам державного управління, судової системи, покращенню якості соціальної політики, зокрема в охороні здоров'я. Інтенсивно співпрацюють представництва Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні з питань постачання нового обладнання в перинатальні центри та впровадження стратегії інтегрованого ведення хвороб дитячого віку.

Глобалізація поширює простір ринку медичних послуг. Зазвичай науковці вважають його характерною рисою територіальність та національну обмеженість, особливо щодо медичних послуг, на які існує низькоеластичний попит, – невідкладна допомога, гострий біль, залежність від ліків [2, с. 50]. Проте фритредерство та європейська інтеграція розсовують рамки національних економік та пропонують міжнародну мобільність медичних послуг. Наприклад, Чехія набуває популярності у медичних туристів з Великої Британії. Зараз вона впевнено посідає другу сходинку (на першому місці традиційно Бельгія) у рейтингу країн, до яких подорожують британці

зادля отримання медичної допомоги. Вони приїжджають до Чехії з метою збільшення грудей і пластичної операції живота, 18 % – для операцій зі зменшення ваги та 15 % заради лікування безпліддя. Іншими активними постачальниками медичних туристів до Чехії є Німеччина та Австрія [3]. Чинники конкурентоспроможності медичних послуг у Чехії – це її географічне положення, відносно низькі ціни, висока якість лікування та гідна репутація. В Угорщині конкурентоспроможними є пластична хірургія та реабілітаційне лікування пацієнта, після оперативного втручання або при хронічних захворюваннях. Цей процес у черговий раз підтверджує ідеї класиків А. Сміта і Д. Рікардо: країни експортують ті товари (послуги), у виробництві яких вони мають абсолютні та відносні переваги. Запропонована ними модель стовідсотково працює тільки в умовах вільної торгівлі, лібералізму, тому глобалізація є сприятливим для неї явищем. Крім того, вона підсилює роль мікроекономічних суб'єктів (медичних закладів, центрів, фірм), інтереси яких, за теорію М. Портера, збігаються з інтересами національних економік на міжнародному ринку. Перевагами співробітництва на мікрорівні є підвищення відкритості економічних відносин, прискорення динаміки коопераційних угод, наближення медицини до безпосередніх регіональних потреб населення, зменшення бюрократизму.

Що найбільш знаменно, європейська економічна інтеграція пропонує міжнародну мобільність державних медичних послуг, які залишаються безоплатними для пацієнтів у момент лікування. Це значно підвищує безпеку людського розвитку. Таку можливість закріплено Європейським Судом справедливості. Так, згідно з рішенням Суду у справі C-368/98 від 12 липня 2001 р. «медична діяльність насправді потрапляє до сфери чинності законів про вільне переміщення послуг» і «національне законодавство має гарантувати застрахованій особі, яка пройшла стаціонарне лікування за кордоном, отримання оплати цього лікування, відповідного сумі, яку вона

отримала б у разі стаціонарного лікування в своїй країні» [4]. Поширенню простору європейського ринку медичних послуг сприяє також взаємне визнання лікарських дипломів відповідно до директиви 93/16/ЄЕС від 5 квітня 1993 року між країнами – учасницями ЄС.

Глобалізація сприяє зростанню мобільності медичних послуг не тільки у Європі. Відповідно до даних, отриманих консалтинговою фірмою Deloitte Center for Health Solutions, тільки у 2011 р. 750 тис. американців виїжджали за кордон вирішувати свої медичні проблеми. До 2015 р. цей показник може досягти 162 млрд дол. Майже 100 млн дол. щорічно за кордоном витрачають українці, зокрема в медичних закладах Росії, Білорусі, Німеччини, а найбільше Угорщини (особливо закарпатці) [5].

Глобалізація значною мірою прискорює міграційні процеси у світі та розширює коридор можливостей для кваліфікованих спеціалістів із бідних країн. Вони знаходять місце для самореалізації та отримання високих доходів, збагачують наукові медичні знання та практичний досвід, вилристовують інформацію та комунікації. Результатом вільної міграції є раціоналізація світового ринку медичної праці, зростання якості медичних послуг за останнім словом науки. У випадку тимчасової міграції, коли медики повертаються додому, велику роль відіграє здобуття ними зарубіжної освіти, переймання досвіду, традицій і стандартів іншої системи охорони здоров'я.

До цих пір мова йшла про вигоди і переваги глобалізації стосовно її впливу на охорону здоров'я та людський розвиток. Проте некерована глобалізація несе в собі також і суттєві виклики для громадського здоров'я і людської безпеки. Вона супроводжується зняттям перешкод для міжнародного руху капіталів, послідовною лібералізацією світового ринку інвестицій, виникненням і зміцненням офшорних гаваней, уникненням податків підприємцями. Обсяги витоку капіталів особливо великі в країнах з

несприятливим інвестиційним кліматом, наприклад Україні. Частково гроші повертаються, але без податкових надходжень до державних бюджетів і відповідно видатків на охорону здоров'я. За даними Держкомслужби України, у I кварталі 2013 року прямі інвестиції з України здійснено до 49 країн світу на суму 6,5 млрд дол., переважна їхня частка спрямована до Кіпру (89,2%). Прямі інвестиції з Кіпра останні 7-10 років перевищували 95 % [6]. У 2011 р. держава втратила контроль над єдиним в Україні інсуліновим заводом «Індар», а контрольний пакет акцій (70,7 %) опинився у розпорядженні анонімних власників белізького офшору [7]. Після фінансової кризи на Кіпрі у 2012-2013 рр. відбувається, за даними аналітичної групи Da Vinci AG, яка готує економічний прогноз на III квартал 2013 р, значний перерозподіл потоків українського капіталу, тобто його вплив не зменшується. Експорт до Панами зріс на 277,4 %, на Сейшельські острови - на 1902%, Маршаллові острови - на 3177,8. Експорт товарів у Беліз зріс на 132377,9 %! Його обсяг уже перевищив експорт України у Німеччину, Велику Британію, Іспанію [8].

Ще один із негативних наслідків глобалізації — це нерівномірний поділ вигід від неї на користь постіндустріальних країн, зміцнення їх державних бюджетів, яке уможливорює неухильне зростання середніх витрат на медичне обслуговування. Навіть у США, де переважає приватне медичне страхування, фінансування відомої державної системи «Medicare», збільшилося, відповідно до даних таблиці 1.1, з 1973 по 2009 роки у 52 рази, а з урахуванням прогнозу на 2015 р. – у 81 рази. Великий потенціал мають також західноєвропейські країни. Однак у більшості з країн, що розвиваються, не вистачає ліків, а ціни на них в середньому значно перевищують міжнародні ціни. Суспільство та економіка багатьох країн платять дуже велику ціну за розмір соціальної нерівності, а також за те, яким чином досягнуто багатства. Насправді воно збільшується тільки на верхніх

щаблях розподілу. Існує прірва у можливостях доступу до якісних медичних послуг між заможними людьми розвинених країн і незаможними людьми бідних країн. Соціально-економічне розшарування світу відображає і суперечлива динаміка погіршення здоров'я: зростають хвороби або зубожіння (туберкульоз, СПІД, інші інфекції) або, навпаки, багатства (ожиріння).

Глобалізація сприяє зростанню віртуального фінансового капіталу, який породжує спекуляцію і тіньову економіку, що дестабілізують зростання ВВП (головне джерело видатків на охорону здоров'я на макрорівні) у бідніших країнах. Поведінка фінансового сектора збільшує нерівність: безконтрольна видача високоризикових позик *subprime* і розвиток іпотечної кризи від локальної до світової фактично вимивають гроші з бідної частини земної кулі в багатшу. Роздутий ринок деривативів призводить до нарощування фіктивного капіталу і колосальних збитків глобальної фінансової системи, які, на думку засновника швейцарської компанії *Matterhorn Asset Management*, складають в даний час майже 300 трлн дол. [9]. Перманентні кризи ще більше скорочують бюджетні ресурси, доходи громадян, їх платоспроможність у користуванні медичними послугами.

Інтернаціоналізація й глобалізація ринку ліків, а також хижа діяльність ТНК призводять до зростання цін на ліки. Подорожчанню ліків сприяє також купівля препаратів не у прямого виробника, а у посередника, але особливо – високий ступень монополізації фармацевтичного ринку. Домінуюча частина усієї світової продукції фармацевтики зосереджено в руках ТНК, найбільша їх кількість знаходиться у США, Японії, Європі – частка ринків цих країн складає майже 80 % світового ринку ліків. Ризики для здоров'я людей відчутно примножує міжнародний маркетинг ТНК і використання Інтернет-ресурсів. Ринок України для агресивної реклами дуже привабливий, бо на відміну від європейських країн, майже 70 % ліків (зокрема імпортованих) у

нас продається населенню без рецептів. Це велика цифра: загальний обсяг проданих ліків у 2012 р., за даними Державної служби України з лікарських засобів, становив 27 млрд грн [10]. Крім того, наша регуляторна система не дуже жорстка, тому глобальні фармацевтичні компанії нерідко знижують вимоги до якості ліків, умов їх виробництва з метою зменшення їх собівартості. Цьому сприяють аутсорсинг та винесення шкідливого фармацевтичного виробництва до країн, що розвиваються. Ризики примножують епідемії та пандемії, поява нових захворювань.

Конкурувати з компаніями-лідерами дуже важко. Притаманний для діяльності іноземних ТНК ефект масштабу не досяжний для вітчизняних компаній, які тривалий час знаходилися за «залізною завісою», а зараз використовуються для збагачення олігархії. Жорсткий характер має конкуренція на українському ринку – за право закупки ліків (а не їх розробки) і бюджетні гроші. Вона нагадує війни між декількома кланами. Олігополії теж сприяють зростанню цін на ліки. Крім того, іноземні компанії йдуть на прямий підкуп лікарів, зокрема в Україні. За умови низької заробітної плати додатковий «гонорар» від фармкомпанії за рекламу ліків, за рекомендацію аптеки є неформальним економічним стимулом для надавача медичних послуг.

Юристи доходять висновку, що економічні інтереси ТНК у сучасному світі стають більш пріоритетними, ніж права і інтереси людей. Міжнародне право поширюється на економічні інтереси великого бізнесу, і національне законодавство та його захисні механізми відступають під могутністю корпоративної влади. Рівень захисту майбутніх пацієнтів зменшують ослаблення державного нагляду, компроміси заради залучення інвестицій, невігідні торговельні умови. Л. Васечко, розкриваючи суть обмежень щодо прав людей в умовах, які диктують урядам глобальні корпорації, справедливо



пише: «У сучасній економіці ділові кола здійснюють глобальні операції, але верховенства закону у глобальному масштабі немає» [11].

Ефективно прийняти на себе удар ТНК можуть виключно розвинені та немонополізовані національні економіки. Наприклад, Німеччина, підтримує високу конкурентоспроможність фармацевтичних препаратів, які дозволяють їй утримувати третій за величиною сегмент світового і перший – європейського фармацевтичного ринку [12, с. 1]. ТНК функціонують у рамках національного законодавства, тобто так чи інакше узгоджують свої дії з національними інтересами. Крім того, держава протидіє високим світовим цінам на фармацевтичні препарати класичним ринковим способом. Вона підтримує економічну свободу національних фармкомпаній, компенсуючи низьку еластичність попиту на ліки конкурентним внутрішнім ринком. Німеччина є однією з небагатьох країн ЄС, де досі суб'єкти фармацевтичного ринку значною мірою вільно встановлюють ціни на свою продукцію, що приваблює іноземні інвестиції у розробку нових препаратів. З 2000 р. подвоївся продаж запатентованих ліків, і 85 % з них не є об'єктом регулювання [13, с. 2].

При цьому принципи комерційного підприємництва на фармацевтичному ринку Німеччини поєднані з ефективною системою соціального захисту громадян – спрацьовує модель соціального ринкового господарства. Вартість ліків має обширне покриття не пацієнтами, а третьою стороною, особливо соціальним страхуванням та бюджетним фінансуванням. В принципі, майже всі ліцензовані учасники фармацевтичного ринку задіяні як продавці ліків, що реалізуються за рецептами лікарів, і мають право на відшкодування коштів з боку національних фондів обов'язкового медичного страхування. З 2011 р. у Німеччині здійснюється реформа, яка спрямована на скорочення відшкодування коштів виробникам і продавцям тих нових ліків, які не демонструють додаткові вигоди для здоров'я громадян (граничний

продукт охорони здоров'я зменшується), але сприяють зростанню витрат і цін.

Глобалізація і лібералізація візового режиму відтворюють не тільки позитивні, але й негативні наслідки еміграції медичних робітників з бідних країн, зокрема з України. І хоча у розвинених економіках існують певні форми захисту корпоративних інтересів національних лікарів, імміграція не зупиняється. Перевищення іноземними лікарями 10 % загального обсягу лікарів характерно для Бельгії, Португалії, Іспанії, Австрії, Норвегії, Швеції, Швейцарії, Словенії, Ірландії, Великої Британії, а іноземними медсестрами 10 % загального обсягу медсестер – Австрії, Ірландії, Італії, Великої Британії. Серед «новаків» на ринку медичних послуг, які отримали право працювати лікарями останній час, особливо велика питома вага у Великій Британії (42, 6 %), Бельгії (25, 3%), Австрії (13, 5%), медичними сестрами – в Італії (28 %), Великій Британії (14,7 %), Бельгії (19,3 %), дантистами – Австрії (40,8 %), Великій Британії (33,7 %), Бельгії (13,5 %), Угорщині (9,7 %) [14; с. 2]. Отже, національні економіки країн-донорів безповоротно втрачають інтелект, витрати на медичну освіту та підвищення кваліфікації майбутніх фахівців-емігрантів.

Найбільші негативні наслідки пов'язані саме з унікальними спеціалістами. Специфіка ринку медичних послуг полягає у досить тривалому утриманні монопольного становища лікарів певної кваліфікації. Якщо для звичайного ринку монополістичної конкуренції майже не характерно бар'єрів для входження нових економічних агентів, то на медичному ринку вони існують, бо тільки освіта лікарів займає до 10 років. Крім кваліфікації, надто висока роль досвіду і таланту надавача медичних послуг, його природних здібностей, унікальної інтуїції та розуміння психології хворої людини. Це підтверджує практика не тільки України, але й Бельгії, де еміграція дитячих психіатрів призвела до їх дефіциту на

внутрішньому ринку [15, с. 6]. В Україні зростає структурне безробіття – скорочується пропозиція праці фтизіатрів, робітників у первинній медицині, а також певних спеціалістів, зокрема з якісного управління медичним обладнанням, особливо у малих регіональних лікарнях. Ще один негативний наслідок еміграції для нас – погіршення репродуктивного стану населення України з причини від’їзду жінок – медичних сестер (див. табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Медичні кадри України [16].**

	Кількість лікарів усіх спеціальностей		Кількість середнього медичного персоналу	
	всього, тис.	на 10 000 населення	всього, тис.	на 10 000 населення
1990	227	44,0	607	117,5
1992	228	43,8	602	115,8
1994	227	44,1	588	114,2
1996	229	45,2	583	115,0
1998	227	45,5	557	111,7
2000	226	46,2	541	110,3
2002	224	46,9	526	110,0
2004	223	47,4	522	110,9
2006 <sup>1</sup>	225	48,4	493	106,1
2008	222	48,3	465	101,1
2010	225	49,3	467	102,4
2012	217	47,9	441	97,2

<sup>1</sup> Дані розрахункові

Дані свідчать, що абсолютна кількість і лікарів, і середнього медичного персоналу з 1990 по 2012 рр. зменшилася; кількість лікарів на 10000 населення трохи зросла (за рахунок зменшення населення), проте середнього персоналу – все одно зменшилася на 27,3 %. Зарубіжні країни зацікавлені у притоку іноземних медичних сестер. У США під час економічної кризи посади вакансії медсестер були найпопулярніші. Попит на наших працівників зростає під впливом старіння населення у розвинених країнах, потреби в

медсестрах і нянях, медичних професіоналах з уходу за безнадійно хворими. Тому значна частина медичних сестер виїжджає за спеціальними програмами, особливо у Велику Британію, Німеччину, Канаду.

Глобалізація і лібералізація світового ринку є невід'ємною закономірністю сучасного розвитку, яку не можна скасувати. Але ступінь впливу негативних факторів на національну економіку треба корелювати за допомогою ефективної внутрішньої політики, яку проводить держава. Разом із тим, державне регулювання має свої «неспроможності», які треба виявляти, корелювати і мінімізувати.

#### **4.3. «Недосконалість» держави в охороні здоров'я та її альтернативи**

Під впливом світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр., та кризових явищ в європейських країнах 2011-2012 рр. багато економістів світового рівня справедливо картають вільний ринок та суто ліберальні підходи до державного регулювання. Науковці намагаються уникнути зайвого конструювання універсальних макроекономічних моделей розвитку для зовсім неоднакових національних економік. Так, відомий російський академік О. Т. Богомолів стверджує: «Переоцінка ультраліберальних рецептів є одним із важливих висновків, який допоможе подолати труднощі кризового періоду» [1, с.14]. Разом із тим посилення ролі держави в регулюванні охорони здоров'я, у тому числі під впливом глобалізації, має свої вади. Воно часто призводить до диктату державної бюрократії, надмірного та контрпродуктивного адміністрування та зловживання. Крім того, не завжди держава в змозі виявити й оптимально задовольнити зростаючі потреби людей у покращенні здоров'я; вона неспроможна передбачити всі наслідки рішень, що приймаються, а медичний ринок не завжди реагує так, як очікує уряд. Ієрархія і бюрократія часто гальмують

утілення прийнятих рішень у життя. Зайвий державний патерналізм може породжувати утриманство.

В умовах перехідної економіки на охороні здоров'я дуже позначається недосконалість політичного процесу та перерозподілу суспільних ресурсів, відсутність традицій парламентаризму. Зокрема українські депутати, які покликані приймати прогресивні закони, розподіляти суспільні ресурси в національних інтересах, сприяти модернізації економіки, на ділі лобіюють свій власний бізнес і ігнорують уподобання виборців щодо їхнього здоров'я. Вони, навпаки, приймають участь у приватизації за допомогою банкрутства підприємств або їх модернізації за рахунок держбюджету накануне зміни власника. Вони є безпосередніми регулювальниками розподілу землі, зокрема за рахунок лікарень, які там розшташовані. Економічна поведінка, що зорієнтована на монополізацію ринків, отримання і розділ економічної та політичної ренти (через контроль над бюджетом, тендерами, митницею, доступ до транспортної та енергетичної системи), експлуатацію природних ресурсів аж ніяк не стикується із завданням інвестування у людський капітал. Закон про відкликання депутатів не працює.

Бізнес, який зрощений із державною владою, не дуже зацікавлений у прозорих фінансових потоках та дебіюкратизації розподілу суспільних ресурсів, тому податкові надходження не зорієнтовані на охорону здоров'я. Декілька фінансово-промислових груп монополістично привласнюють більшість доходів від українського експорту, які мають наповнювати зокрема бюджет охорони здоров'я. Багато зусиль власників і менеджерів підприємств витрачається не на «збільшення розмірів суспільного пирога», а на те, як би урвати собі найбільший шматок. Значна частина капіталу, як показано вище, систематично спрямовується в офшори. Тому грошові джерела охорони здоров'я України не просто об'єктивно обмежені, як ресурси взагалі, що є одним із фундаментальних фактів економічної теорії й практики, а додатково

штучно обмежені внаслідок неефективного суспільного вибору. Абсолютизація функцій такої держави не продуктивна з точки зору безпеки людського розвитку, особливо з урахуванням низької ефективності управління охороною здоров'я.

Багато «неспроможностей» і суперечностей розвитку охорони здоров'я та обмежень щодо підвищення якості медичної праці містить державна монопсонія. В економічній теорії монопсонію розглядають як різновид монополії, або недосконало конкурентний ринок одного покупця найманої праці. Зазвичай вона поширена там, де діє один роботодавець, – у географічно віддалених місцях, де працює одно велике підприємство, шахта, ферма та ін. Але аналіз необхідних умов для її виникнення дозволяє віднести до монопсоністичного ринку державну систему охорони здоров'я, яка, до речі, існує у багатьох європейських країнах. Класичним прикладом монопсонії є англійська національна система охорони здоров'я. Проте виняток – Швейцарія, тому що тут існує система приватного медичного страхування і конкуренція у попиті на працю. З тієї ж причини відсутня або слабка монопсонія в охороні здоров'я США, Філіппін, Австралії. Але в Канаді вона дуже сильна. Які критерії функціонування монопсонії?

Перш за все, держава дійсно є якщо не єдиним, то домінуючим наймачем медичної праці, суттєво потужним за приватний сектор. Її частка в загальних витратах на галузь, за даними ОЕСР, в 2011 р. становила: у Швеції — 81,6 %; Великій Британії — 82,8 %; Люксембурзі — 84,1 %, Чехії — 84,2 %; Норвегії – 84,9 % Данії — 85,1 %. [2]. Крім того, на державному ринку лікарів взаємодіє значна кількість кваліфікованих фахівців, причому їх освіта не закінчується отриманням диплому магістра, а продовжується в резидентурі. Загалом цей процес займає понад 10 років. Україна – не виняток: у медичній галузі у нас теж задіяна велика кількість високо освічених людей порівняно з іншими галузями. Українські лікарі також

проходять інтернатуру (перші роки роботи на посаді лікаря після закінчення медичного ВНЗ під наглядом кваліфікованого лікаря) і, як правило, продовжують підвищення кваліфікації у клінічній ординатурі або аспірантурі, а потім – у докторантурі.

Держава, яка здійснює монополізацію з боку попиту на працю медичних працівників, установлює їх заробітну плату на єдиному рівні, який зазвичай нижче, ніж конкурентна ставка заробітної плати. Медичні працівники змушені погоджуватися з нею, бо їм значно важче залишити ринок праці, ніж представникам інших професій.

Річ у тім, що лікарська праця є відносно немобільною завдяки особливим рисам цієї професії. Лікарю складніше перекваліфікуватися, хіба що починати підприємницьку діяльність у фармацевтичній галузі. Зазвичай на освіту він витрачає значно більше грошей, часу, здоров'я, ніж, скажімо, менеджер, учитель, інженер, економіст чи юрист. Тому значно вищі й альтернативні витрати від професійної переорієнтації. До того ж перенавчання можливе в тривалому, а не короткому періоді. Відносно низька еластичність пропозиції лікарів пояснюється також інституційним чинником – їх колегіальністю і корпоративністю, належністю до єдиної сім'ї медиків, схильністю скоріше до кооперації і співробітництва, ніж конкуренції, а також консервативною поведінкою, яка пов'язана з консерватизмом самої медицини. Ця галузь поєднує в собі біологічні й соціальні начала та виконує людинозберігаючу функцію. Обмеженість пропозиції праці лікарів можна пояснити також наявністю локальної географічної монополії в медицині. Її неминучість зумовлена прив'язаністю пацієнтів, яким тяжко пересуватися, до території медичного обслуговування. Типовими прикладами локальної монополії є поліклініки з територіальним закріпленням населення, сільські амбулаторії сімейного лікаря, а також центральні районні лікарні, розташовані за межами великих міст. Неможливість високої мобільності

лікарів і медсестер на віддаленому регіональному ринку підпитує державну монопсонію.

Крім того, якщо монопсоніст-підприємець задля максимізації прибутку прагне заповучити додаткові одиниці праці, він змушено збільшує її оплату, причому не тільки на додаткові одиниці праці, але й на всі попередні, тобто підвищує оплату взагалі. Але державна монопсонія невзможі привабити лікарів за рахунок інших галузей, бо вони не мають необхідної освіти. І, за іншими рівними умовами, держава втрачає сенс щодо стимулювання їх збільшенням оплати праці. Небезпека і головна «недосконалість» держави-монопсоніста полягає саме в *тривалому* підтриманні верхньої межі заробітної плати медичних працівників на відносно низькому рівні. Для медичного працівника залишається єдиний вихід – покинути національний ринок узагалі, тобто обрати для себе іншу державу. У США та Швейцарії, де державна монопсонія на ринку праці відсутня, домінує приватний ринок медичних послуг, еміграція лікарів з країни значно менша, ніж з Великої Британії. В Україні державна монопсонія підштовхує еміграцію та посилює структурне безробіття.

В Україні стійко низький рівень заробітної плати медичних працівників підтримують ще такі чинники: зацікавленість у ньому гравців тіньового фармацевтичного і медичного ринку, неефективний у соціальному вимірі розподіл видатків державного бюджету, його дефіцит, недостатнє фінансування охорони здоров'я взагалі порівняно з європейськими країнами, недосконале законодавство. Так, умовою зростання середньої ставки лікарів є адекватне зростання середньої зарплати в промисловості, бо чинною нормою є пункт ж) ст. 77 Закону України № 2801-ХІІ «Основ законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992. Він передбачає встановлення для медичних працівників у державних та комунальних закладах охорони здоров'я середніх ставок і посадових окладів на рівні не нижчому від



середньої заробітної плати працівників промисловості. Але перехід до постіндустріального етапу розвитку, якщо його брати за орієнтир, перетворює цю залежність на певний тягар. Бо відомо, що постіндустріальна економіка базується на знаннях, інноваціях, сфері послуг, а не матеріальному виробництві та віддає пріоритет розвитку охорони здоров'я й освіти, тобто інвестиціям у людський капітал. Проте навіть за діючих законодавчих умов оплата праці медиків знаходиться у суттєвому прогаші. Так, якщо середня заробітна плата штатних працівників промисловості України у червні 2013 р. дорівнювала 3733 грн, на транспорті – 3635 грн, у фінансовій та страховій діяльності — 6111 грн, у сфері інформації та телекомунікації – 4547 грн, у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку – 3454 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги — тільки 2560 грн [3]. Щодо підвищення заробітної плати до 5000 грн сімейних лікарів/лікарів загальної практики у первинній ланці медицини тих пілотних регіонів, де проводиться реформа, то її розмір все одно відстає від низки галузей та значно відстає від доходів власників і топ-менеджерів середнього і великого бізнесу.

У розвинених країнах на користь протидії стриманню доходів медиків спрацьовують нецінові чинники попиту на їх працю, пов'язані з подовженням тривалості життя людей, зростанням ВВП і розмірів держбюджетів, усвідомленням необхідності інвестування в людський розвиток як умови процвітання держави, збігом національних і владних інтересів у покращенні здоров'я людей. Але найсуттєвішу врівноважуючи роль у падінні ціни праці нижче конкурентної ставки заробітної плати за кордоном відіграє активність медичних асоціацій, які зазвичай ведуть переговори з місцевими органами влади, беруть участь у складанні контрактів, де обумовлюються оплата й умови праці лікарів.

Що стосується України, то тут компенсаторну роль виконують не медичні асоціації, а скоріше неформальні, тіньові платежі. Держава перестає

бути єдиним покупцем їхніх послуг, ця «місія» розподіляється між нею та платоспроможними пацієнтами. На відміну від професіональних об'єднань, які на офіційно договірній основі, тобто публічно, вирішують проблеми заробітної плати і виступають від імені продавця медичної праці, неформальні платежі працівникам – це угоди за умовчуванням або завуальовані платежі покупців. Вони послабляють моносоністичну обмеженість доходів лікарів і медсестер, збільшуючи їх, і певною мірою стимулюють конкуренцію між пацієнтами за кваліфіковану медичну працю. Тобто тіньові доходи лікарів є своєрідною альтернативою (хоча й ірраціонального типу) і виконують компенсаторну функцію щодо моносоністичного регулювання ціни праці. Але водночас вони порушують конституційний принцип рівного доступу до охорони здоров'я, призводять до значного погіршення стану здоров'я переважаючої кількості людей, які неплатоспроможні, та перешкоджають безпеці людського розвитку. Тіньові медичні послуги складніше контролювати, тому кульгає якість лікування. Крім того, неформальні платежі сприяють структурному безробіттю серед медиків. Так, в Україні не вистачає фтизіатрів, патологоанатомів, рентгенологів, сімейних лікарів у сільській місцевості, медичних сестер швидкої допомоги і в дільничній медицині, у стоматології – імплантологів, пародонтологів та гігієністів. У той же час досить велика пропозиція праці вузькопрофільних спеціалістів. Найдорожчі галузі – хірургія (особливо кардіохірургія), протезування, онкологія, офтальмологія, гінекологія, догляд медсестер у реанімації, алергологія та імунологія.

Найдієвішою альтернативою посилення державно-бюрократичної моносонії в Україні є розвиток і зміцнення медичних асоціацій, які насправді захищатимуть права лікарів. Але поки що некомерційний сектор в Україні не активний. Громадські організації створюються заради або суспільного розв'язання болючих проблем (організації чорнобильців, батьків

хворих дітей, інвалідів), або це різноманітні групи самовдосконалення лікарів, клуби за інтересами, або правозахисні медичні організації, або добровільні організації, які спрямовані на допомогу хворим, людям похилого віку, наркоманам, ВІЧ-інфікованим людям (назви їх проектів «Зупинімо туберкульоз», «Рак вилікуємо» та ін). Функціонування українських організацій відрізняється від закордонних більшою залежністю від політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, різноманітних пристрастей спонсорів. Функцію протидії державі-монополісту вони не виконують.

Ще однією альтернативою монополії є розвиток приватної медицини, яка, до того ж, є конкурентом тіньової медицини у державному секторі охорони здоров'я. Переваги ринку полягають в активізації інноваційних медичних технологій та зростанні конкурентоспроможності медичних послуг (приклад – стоматологія), можливості ефективних маркетингових досліджень на мікрорівні, формуванні пропорційних зв'язків між наданням медичних послуг та їх споживанням, попитом та пропозицією. Це пояснюється мобільністю та швидкою реакцією конкурентних ринкових структур на зміну внутрішніх та зовнішніх умов ринку, його кон'юнктури. Він забезпечує вибір для споживачів, що позбавляє їх від диктату малокваліфікованих лікарів, сприяє більш точному обліку індивідуальних особливостей організму хворої людини, захищає її право на прийняття рішень щодо проблем свого здоров'я. Згідно канонів мікроекономіки, розширення вибору медичних послуг сприяє підвищенню еластичності попиту на кожну з них, що, в свою чергу, гальмує зростання цін. Саме конкурентний ринок не терпить неефективно працюючих медичних суб'єктів та спонукає до ефективного менеджменту.

Проте ринок приватних медичних послуг має дуже великі вади. Найбільші з них полягають у тому, що він індіферентний до питань суспільного здоров'я, тому не здатен вирішувати проблему вимірювання і

компенсації екстерналій (особливо це стосується інфекційних захворювань), мультиплікує асиметрію інформації про якість медичних послуг не на користь хворої людини, що призводить до їх дорожчання та порушення громадянських прав. Як і інші індивідуальні ринки, медичний залежить від циклічної динаміки національного ринку, тому розвивається нестабільно. Проте люди хворіють і в періоди економічних криз. Ринок відтворює монополізм, який небезпечний монополює високими цінами на медичні послуги і відсутністю вибору для їх споживачів. І найголовніше – ринок призводить до суттєвої нерівності у споживанні медичних послуг залежно від платоспроможності пацієнта, що посилює небезпеку людського розвитку.

Крім того, стартові інвестиції у приватні медичні клініки України доходять до сотень тисяч доларів і окупаються тільки в тривалому періоді. Це відштовхує вітчизняний бізнес хижаків, налаштований на негайний інтерес. Тобто ринок не є тим інструментом, за допомогою якого, без участі держави, треба розв'язувати проблеми суспільного здоров'я. Дійсно, питання охорони здоров'я «не можна вирішити в рамках знеособленого обміну грошей на послугу між самостійними учасниками ринку» [4, с. 698]. Але їх тим більше не можна вирішити в рамках державної медицини, яка насправді перетворюється на квазіринок приватних медичних послуг. Тому йдеться саме про партнерство держави і медичного бізнесу, його участь у розподілі суспільних ресурсів на конкурсній основі, поєднання переваг обох секторів. Зарубіжна практика демонструє, якщо держава виступає партнером і надає бюджетні ресурси приватним медичним фірмам, вона отримує відповідну рентабельність використання своїх грошових коштів та повніше задоволення потреб громадян.

Отже, поширення суспільного сектору охорони здоров'я – це водночас і нарощування «неспроможностей», або «провалів» самої держави. Її фетишизація в сучасних умовах України невірна в корені, бо влада

відображає егоїстичні інтереси олігархії. Тому зростають альтернативні витрати розподілу ресурсів охорони здоров'я, неповною мірою використовується потенціал недержавної медицини, ускладнюється вибір і скорочується тривалість життя людей, зростає безпека людського розвитку.

#### **4.4. Переваги і витрати розвитку соціального обов'язкового медичного страхування**

Світова практика характеризується значним розмаїттям форм і напрямів потоків коштів від пацієнта до лікаря, ступені участі в їх розподілі держави та суспільних інститутів, тобто варіантів фінансування охорони здоров'я. Відмінною рисою розвитку охорони здоров'я в Україні є відсутність системи соціального обов'язкового медичного страхування (ОМС). Вона досить ефективна у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, Канаді (рівень фінансування охорони здоров'я досягає тут 10 - 13 % ВВП), розвивається також у нових країнах ЄС, деяких країнах Латинської Америки та Росії. В Україні рівень державного фінансування охорони здоров'я останні роки коливається на рівні 3,3-3,6 % ВВП. І висновок, на перший погляд, напрашується сам собою: необхідне страхування, яке масштабно використовує адресні податки та додаткові платежі на галузь. За роки незалежності законопроекти щодо впровадження ОМС вносилися у Верховну Раду України вісім разів.

Проте більш глибокий і реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхів його вдосконалення дозволяє побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого нововведення. Але спочатку про вигоди. Соціальне ОМС узагалі виконує функцію перерозподілу суспільних ресурсів. Відрахування на медичне страхування на законодавчій основі включаються до сукупного Національного фонду страхування з територіальними підрозділами, а потім

розподіляються відповідно до медичних потреб. Німецька система відрізняється наявністю не одного, а різних медичних фондів державного обов'язкового страхування. Повна сума суспільних ресурсів, потрібних для надання державних медичних послуг складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду.

Тобто переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні соціальної захищеності громадян, контролі за якістю лікування. Виключаються випадки відмови пацієнтам у медичній допомозі. Реалізується принцип суспільної солідарності і відбувається перерозподіл коштів різних страхувальників на користь захворілих, часто неплатоспроможних людей. Крім того, страхові фонди контролюють стандарти якості діагностики та лікування, що послаблює інформаційну асиметрію, властиву ринку медичних послуг, і стимулюють ефективну працю медичних робітників. Зарубіжний досвід свідчить, що самі споживачі також можуть підключатися до оцінки якості лікування за допомогою вибору лікарів. Водночас скорочуються фінансові ризики непередбачених витрат на лікування для індивідумів, і втрати частини валового доходу за період хвороби робітників роботодавцями.

У соціальній захищеності майбутніх пацієнтів ОМС значно переважає не тільки над приватним ринком, але й над добровільним медичним страхуванням (ДМС). З ним пов'язані процеси несприятливого для застрахованих відбору ризиків, через які від страхування відсікаються бідні й літні люди. Комерційні компанії намагаються різними шляхами уникнути страхування такого контингенту. Залучаючи людей із невисокою ймовірністю захворювання, страховики «знімають вершки». Несприятливу селекцію клієнтів краще за все згладжує ОМС: страхування відбувається на законодавчій основі

Держава, яка відображає національні інтереси, теж зацікавлена у розвитку соціального ОМС. Здоров'я не тільки забезпечує добробут і безпеку людини, надає їй свободу й тривале активне життя, що важливо само по собі. Воно створює також передумови для якісного відтворення людського капіталу, насиченості інтелектуальної праці та активної соціально-економічної самореалізації індивіда, тобто є не лише кінцевим, але й інвестиційним благом. Демократизація медичного обслуговування, його загальна гарантована доступність розглядається сучасними економістами як економічний і соціальний імператив постіндустріальної економіки. Нова економіка вимагає переосмислення підходів до рівності, в тому числі охорони здоров'я. Дж. Стігліц навіть закликає не копіювати американську модель розподілу доходів, а звернути увагу на досвід скандинавських країн [1]. Саме цю ідею на практиці втілює Б. Обама, який розпочав економічні реформи з охорони здоров'я, подолавши опір опозиційних сил і в політиці, і на ринку медичних послуг.

Проте виникає питання, а чи є альтернативою державі розвиток обов'язкового медичного страхування? Напевно ні, тому що ОМС – це не є атрибут виключно ринку. Зазвичай воно функціонує у вигляді державного соціального страхування і, будучи таким, несе з собою не тільки очевидні переваги, але й недосконалості. Так, у міру укрупнення єдиного національного фонду соціального страхування посилюються бюрократизм, асиметрія інформації між верхнім і низовими ланками управління, витрати несумлінної поведінки менеджерів і найманих працівників середньої та нижчої ланки. Крім того, система соціального ОМС подібна монополії, яка схильна до заниження тарифів на медичні послуги порівняно з рівноважними цінами на ринку, часто – за рахунок якості та своєчасності надання. Це відзначають навіть учені тих країн, де система соціального страхування має певну історію і досвід розвитку. Наприклад, у Нідерландах конкуренція за

якість медичних послуг майже не спостерігається [2, с.30]. До того ж, фіксовані ціни мають схильність до тіньових продажів та черг, які небезпечні для багатьох хворих, наприклад онкологічних. В Україні, де АМКУ очолює представник влади, а не опозиції, вони загрожують недофінансуванням охорони здоров'я при одночасному збільшенні тиску на фонд оплати праці підприємств. Іноді ринковий прес від ОМС відчувають, коли до нього допускають комерційні страхові компанії, тобто ОМС поширюється від соціального до договірнього. Зазвичай це робиться з метою поєднання переваг держави і конкурентного ринку. Проте мета не досягається, коли поширена тіньова економіка і ризики від реформ перевищують витрати, тобто з'являється витратний варіант страхової медицини (приклад Росії).

Тіньова кланово-олігархічна економіка підсилює потенційні альтернативні витрати впровадження соціального ОМС в Україні. Страхові платежі, як адресні (цільові) податки, призначені спеціально для медицини, в ідеалі мали б суттєву перевагу в додатковому фінансуванні цієї галузі та його прозорості. Насправді приклад Пенсійного фонду, його хронічного недофінансування свідчить про інший стан справ. Навіть підвищення пенсійного віку жінок не сприяло його наповненню. Грошові потоки не є прозорими для суспільства; безперервна монополізація власності і олігархізація влади, приховування доходів в офшорах, несплата страхових платежів – усе це вкупі з економічною безгосподарністю не дає приводу сумніватися у банальному витокі грошей з будь-якого фонду. Швидше за все, подібний тренд очікує і Національний фонд медичного страхування у разі його створення. Крім того, додаткові страхові платежі з фонду заробітної плати підприємств спричиняють зростання «сірого» ринку, відштовхують інвесторів.

В економіці «тіньових схем» важко припустити інший спосіб розрахунку медичних закладів із страховими структурами, ніж



відшкодування цим структурам частини вартості медичних послуг за надання необґрунтованої переваги певному закладу. Це апріорі призведе до неоптимального використання ресурсів соціального ОМС. І навряд чи скоротить кількість неформальних платежів від пацієнтів лікарям, від лікарів – лабораторним діагностам, продавцям аптек, вищому начальству. Інститут «відкотів», що сформувався за попередні роки безвідповідальності та залежності судів спочатку за межами охорони здоров'я, а потім саме тут, пошириться на нові економічні відносини і неминуче охопить відносини між регіональними фондами страхування та Національним фондом. Фармацевтичні фірми будуть лобіювати просування своїх медикаментів. Це призведе до використання не найефективніших препаратів, а тих, за які регіональний фонд зможе краще «стимулювати» лікарів і чиновників. Урешті-решт, ми можемо отримати інституційну та фінансову пастку, коли обраний варіант страхового фінансування більш затратний, ніж попередній, і діє попри світову тенденцію стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я. Аналізуючи ОМС у Росії, яке функціонує з 1994 р., російський науковець Т. В. Чубарова резюмує: «Обов'язкове медичне страхування обходиться дорожче, ніж бюджетна охорона здоров'я, при цьому результати аж ніяк не кращі» [3, с.703].

Ось чому однозначно ствердна постановка питання про необхідність соціального ОМС в Україні дуже сумнівна. Вона правильна за суттю, але малоімовірна з огляду на недостатнє виконання ним фінансових і соціальних функцій в українських реаліях. Неефективна структура охорони здоров'я України, в якому переважає стаціонарний сектор, посилює ризики ОМС. Насправді нагальним завданням є скорочення тіньової економіки взагалі та охорони здоров'я зокрема, реструктуризація галузі, поєднання економічних інтересів суспільства, лікарів, медичних закладів та держави у впровадженні ОМС. Проте сьогоднішній лікар у ньому не зацікавлений (утім, як і інші

суб'єкти тіньової медицини), бо отримає посередника і контролера неформальних платежів від пацієнтів, а офіційна заробітна плата дуже мала. Без подолання тіньової економіки консервується ситуація, за якої альтернативні витрати від страхування перевищують вигоди і результати.

#### **4.5. Шляхи підвищення безпеки людського розвитку в охороні здоров'я в Україні**

Економічний підхід до цієї проблеми означає: забезпечення умов для сталого економічного зростання як передумови належного фінансування охорони здоров'я; ефективний розподіл і використання обмежених суспільних ресурсів з метою забезпечення рівного доступу громадян до якісних медичних послуг. Якщо суспільні ресурси використовують неефективно, то охорона здоров'я недоотримує необхідних грошей, а за її рахунок збільшують доходи інші економічні суб'єкти. Так, за даними Казначейської служби України, у 2012 р. невикористаними лишилися кошти за такими бюджетними програмами, як спеціалізована медична допомога, що надається загальнодержавними закладами охорони здоров'я, – 20,8 млн грн, забезпечення медичних заходів коштами у боротьбі зі СНІДом, туберкульозом та дитячою і дорослою онкологією – 45,5 млн грн, реконструкція розширення національного Інституту раку – 61 млн грн [1]. За даними Всеукраїнської Ради захисту прав та безпеки пацієнтів, нині держава закуповує не більше 10 % усіх необхідних ліків для громадян, які потребують лікування за державними програмами.

Іншими словами, альтернативними витратами нерационального суспільного вибору є низький рівень фінансування охорони здоров'я. Тому фундаментальні та першочергові перетворення задля безпеки людського розвитку в охороні здоров'я України лежать *поза* галуззю і носять політико-економічний характер. Вони передбачають наявність політичної волі

президента, уряду і народних обранців на перетворення на макрорівні; поступове відродження принципу нерухомості прав людини, створення незалежної судової влади і дієздатну боротьбу з корупцією. В. Пашков справедливо пропонує встановити конституційну та адміністративну відповідальність вищих органів влади за недосягнення визначених соціальних індикаторів [2, с. 181]. Вибір на користь інвестицій у людський капітал неминучий, якщо влада готова проводити справжні соціальні перетворення.

Показовим є приклад реформ у США. Бурхливу діяльність проти них розгорнули страхові компанії, піднімаючи людей на демонстрації, закидаючи їх листами, де закликали американців висловити конгресменам і сенаторам негативне ставлення до реформ. Частенько страхові фірми діяли через ланцюжок посередників, замітаючи сліди про справжніх організаторів акцій. Вони також замовляли «необхідні» результати наукових досліджень. До них підключилися великі роботодавці, вимагаючи для себе виняткового пункту про надання найманим працівникам якісного медичного страхування. На різних етапах активним противником реформи охорони здоров'я була Американська медична асоціація, оскільки оплата праці лікаря в приватному секторі перевищує оплату праці за програмами «Medicare» та «Medicaid». Навіть після прийняття закону «Про доступне медичне обслуговування та захисту пацієнтів» у 2010 р. 219 голосами проти 212, республіканці намагалися оскаржити його конституційність у Верховному суді США, а потім зупинити фінансування реформи охорони здоров'я в рамках бюджетного процесу. В умовах жорсткого супротиву Б. Обама виявив неабиякі лідерські якості та волю, рішучість і сміливість, проводячи компанію на захист соціально прогресивного закону про охорону здоров'я [3, с. 50-58].

В Україні питання ефективного перерозподілу суспільних ресурсів на користь інвестицій у людину є корінним і першочерговим. Але не вистачає, крім політичної волі, досвіду і тривалої практики захисту медичних інтересів у парламенті, ефективних груп підтримки. Світовий досвід свідчить про участь цивілізованого лоббі у перерозподілі суспільних ресурсів. У багатьох розвинених країнах воно формалізовано, прийнято відповідні закони. У США проблеми медичного забезпечення міцно посідають друге місце на ринку лобістських послуг. У 1998-2009 рр. 29 тис. організацій займалися просуванням інтересів у цій сфері (перше місце посів бюджетний лобізм – 39 тис. структур). Реформи Б. Обама супроводжуються збільшенням частки медичного лобі в загальній структурі американського лобізму [4, с. 48].

Однією з причин кризи політики розподілу суспільних ресурсів і власне бюджетних ресурсів охорони здоров'я є типові порушення і зловживання при держзакупівлях: завищення цін на ліки на умовах відшкодування покупцю частини їх вартості та надання необгрунтованої переваги певному продавцеві (зокрема іноземному). За даними Держстатслужби України, процедури закупівлі за державні кошти товарів, робіт і послуг в одного учасника за 2012 р. становили 33869 випадків, січень-червень 2013 р. – 23846 випадків, що дорівнює відповідно 37,3 та 53,15 % від загального обсягу закупівель у кількості 90762 та 44868 [5]. Іноді ціни закуповуваних ліків або вакцин, навпаки, дуже низькі – з метою економії, але на шкоду якості. Так було, за інформацією преси, при закупівлі у 2012 р. препарату «Креазим» для дітей, хворих на муковісцидоз, який замінив попередній «Креон», що викликало масу ускладнень.

Недосконалим є законодавство та механізм його реалізації щодо тендерних угод. Необхідні: вилучення з нього тих положень, які виводять з-під контролю суспільства значну частину державних закупівель, а також

обмеження закупівель тих нових ліків, які не демонструють зростання корисності для хворого при зростанні витрат і цін (приклад Німеччини); державна підтримка добросовісної конкуренції та протидія олігополізму як серед компаній-імпортерів ліків (зараз левову частку виручки отримують декілька компаній), так і поміж вітчизняних виробників – унаслідок скорочення їх кількості з переходом України на світові стандарти GMP.

Певний бар'єр для іноземних ТНК створює Закон України № 5038-VI «Про внесення змін до деяких законів України щодо ліцензування імпорту лікарських засобів та визначення терміна «активний фармацевтичний інгредієнт» від 04.07.2012, який почав діяти з 1.03.2013 р. Згідно з ним на територію країни можуть увозитися тільки ті препарати, які мають підтверджений Державною службою з лікарських засобів сертифікат якості GMP (Good Manufacturing Practice (GMP)). Тобто певну перешкоду тиску фармацевтичних ТНК створено. Але проблема полягає в тому, що будь-які умови ліцензування імпорту лікарських засобів, які не є автоматичними, можуть розглядатися як нетарифний засіб протекціонізму і кількісне обмеження, тобто додатковий бар'єр для міжнародної торгівлі, що суперечить СОТ. Є небезпека скорочення необхідних імпортних ліків, а дефіцит породжує підпільний ринок неякісних товарів. Схожий приклад – кількість українських виробників лікарських засобів після переходу України на світові стандарти GMP скоротилося на 23 % і на 1.09.2012 р. становила 117 [6]. Видача ліцензій в умовах тіньової економіки і корупції теж загрожує скороченням необхідних ліків та зростанням фальсифікату. Тіньова економіка та відсутність страхового контролю робить безглуздим продаж ліків тільки за рецептами, що б протидіяло агресивній рекламі іноземних фармацевтичних ТНК. Вона провокує високі трансакційні витрати для споживача (похід до лікаря, відкоти за рецептами), і фактична ціна ліків збільшується.

І поширення тіньової економіки на ринку медичних послуг є прямим наслідком несправедливого розподілу суспільного продукту й убогості видатків державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я. Тому умови та шляхи скорочення тіньової економіки охорони здоров'я теж охоплюють політичну складову, а також професійне формування такого законодавства, яке заважає тіньовим економічним відносинам (між лікарями, пацієнтами, фармкомпаніями, суб'єктами інфраструктури, представниками влади), дієздатного механізму його реалізації. Треба зробити так, щоб альтернативні витрати від корупції (невідворотність покарання, рівень упущеного легального заробітку в разі звільнення або тюремного ув'язнення, можливий штраф або втрата свого соціального статусу) були вище за вигоду у вигляді високих миттєвих доходів. Необхідне поступове відродження моральних чинників, починаючи з економічної поведінки представників усіх трьох гілок влади й закінчуючи виконавцями клятви Гіппократа. Що менша кількість учасників корупційної мережі, то більший ризик для кожного з них зіпсувати репутацію в разі викриття злочину.

Важливим напрямом підвищення ефективності охорони здоров'я в Україні є її реструктуризація. Річ у тім, що сегмент лікувальних закладів — найвитратніший через експлуатацію вартісного обладнання та найвищу асиметрію інформації про якість послуг вузькопрофільних спеціалістів, яка штучно підсилює витрати. Розвинена первинна медицина, навпаки, сприяє профілактиці захворювань, скорочує витрати і лікує не окремі органи, а людину загалом. Тому в провідних країнах світу, особливо європейських, здійснюється політика скорочення лікарень та впровадження інтенсивних медичних технологій, підтримки лікарів загальної практики. Там вони є водночас і медичними, і економічними суб'єктами, мають певні права власності, самостійно приймають економічні рішення щодо розподілу фонду грошових коштів, які отримують від місцевих органів влади. Вони

розраховуються за спеціалізовані медичні послуги, тому змушені діяти раціонально, зіставляючи витрати і результати. Для лікарів загальної практики характерний конкурентний розвиток незалежно від того, чи вони приватні (Швейцарія), чи державні (скандинавські країни). У другому випадку конкуренцію підтримує право пацієнтів на вибір лікаря, який зазвичай працює за контрактом із місцевими органами влади.

В Україні поступова реструктуризація медичних послуг так чи інакше здійснюється всі роки незалежності. Про це свідчить таблиця 4.4.

Таблиця 4.4

## Заклади охорони здоров'я в Україні [7].

	Кількість лікарняних закладів, тис	Кількість лікарняних ліжок, на 10 000 населення	Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	Кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну, на 10 000 населення
1990	3,9	135,5	6,9	173,1
1992	3,9	132,6	7,1	180,5
1994	3,9	129,3	7,2	186,4
1996	3,7	114,6	7,1	189,7
1998	3,3	97,0	7,2	193,7
2000	3,3	95,0	7,4	198,4
2002	3,1	97,3	7,4	205,0
2004	2,9	95,7	7,7	209,6
2006	2,9	95,6	7,9	214,8
2008	2,9	95,1	8,8	214,8
2010	2,8	94,0	9,0	217,7
2011	2,5	90,6	8,2	219,8
2012	2,4	89,1	8,3	

Наведені дані свідчать, що кількість лікарняних закладів скоротилася з 1990 по 2012 рр. на 38,5 % у той час, коли кількість амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилася майже на 20,3 %. Кількість лікарняних

ліжок на 10000 населення скоротилася з 1990 по 2011 рр. на 33,1 %, а кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів на 10000 населення збільшилася майже на 27 %. Тобто певна структурна перебудова відбувається досить тривалий час.

У цьому сенсі реформа, що проводиться з 2010 р. в трьох пілотних регіонах, – Дніпропетровській, Донецькій та Вінницькій областях, а також м. Києві, не є інновацією, вона всього лише прискорює і радикалізує структурну перебудову. За інформацією МОЗ, у 2012 р. у закладах вторинної (високоспеціалізованої) допомоги було скорочено 2120 ліжок, а кількість пролікованих на денному стаціонарі при Центрах первинної медико-санітарної допомоги зросла майже на 30 % [8]. За схожими даними Держстатслужби України, за січень-червень 2013 р. кількість відвідувань (планова ємність) амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилася порівняно з відповідним періодом 2012 р. на 122,8 %. У той же час кількість лікарняних ліжок зменшилася на 22,4 % [9].

Заявленою метою реформи в Україні є також упровадження стандартів якості надання медичних послуг та системи стимулів для медичних працівників, створення зв'язку між фінансовими потоками й якістю наданих послуг, створення мережі первинної та екстреної медичної допомоги. Проте перетворення здійснюються дуже суперечливо. Головні недоліки – копіювання європейської практики без урахувань вітчизняних особливостей (велика відстань між місцем розташування сімейних лікарів, з одного боку, та лікарнями і лабораторіями клінічних аналізів, з другого боку; невиправдане закриття лікарень у дуже віддалених районах, погані і нечищені від снігу дороги для «Швидкої допомоги», пробки, заблоковані тротуари, відсутність адекватної навігації (її встановлюють у диспетчерів, а не на самих автомобілях), номерів будинків і назв вулиць; неробочі ліфти); мінімальний вплив на хід реформ медиків і пацієнтів, максимальний –



бюрократії. Навіть реформа екстреної і швидкої допомоги зводиться до підсилення ролі диспетчерських центрів у прийнятті низки медичних рішень. На їх створення виділяються значні кошти, які ефективніше направити безпосереднім виконавцям – лікарям, фельдшерам, бригаді, тобто знову постає проблема ефективності розподілу ресурсів. На виклики часто виїжджають неповні бригади, що позначається на якості першої медичної допомоги. У столиці, наприклад, за даними департаменту КМА у 2012 р., бригади екстреної медичної допомоги були вкомплектовані лікарями лише на 63 % [10].

Магістральним напрямом структурної перебудови української охорони здоров'я має стати інтенсивний шлях її розвитку, впровадження інновацій у процеси діагностики та лікування, розвиток новітнього менеджменту на мікрорівні і тільки на цій основі – скорочення ліжкового фонду та часу перебування хворих у стаціонарах. Сьогодні понад 85 % фінансування лікувальних закладів спрямоване просто на підтримку життєздатності закладів та виплату заробітної плати, інвестиції у технології мінімальні. Екстенсивне зменшення кількості лікарень, особливо у віддалених регіонах, погіршує регіональну доступність медичної допомоги – одну з умов безпеки людського розвитку. Воно не сприяє також сучасній якості лікування. Фактично, замість досягнення соціальних цілей в охороні здоров'я відбувається банальна економія коштів. Катастрофічно не вистачає сімейних лікарів. Наприклад, у Дніпропетровську, який є пілотним регіоном, кількість останніх дорівнює 140, вони лікують лише 24 % городян. Середній вік співробітників центрів первинної медико-санітарної допомоги (на які, до речі, переформатовані попередні поліклініки) – 47 років, 34 % з них – пенсіонери, 11 % – старше 70 років [11]. Довіра громадян та лікарів до неї дуже слабка.

Реформа потребує комплексного вирішення проблем: розроблення і

впровадження стандартів (протоколів) якості медичних послуг та обґрунтування тарифів на них, формалізації відповідальності лікарів, їх прав та прав пацієнтів. Невідкладним є реформування власності в охороні здоров'я. По-перше, на фармацевтичному ринку – специфікація прав власності і запобігання штучній зміні власників. По-друге, – на ринку державних медичних послуг. Більшість лікарень та інших закладів перебувають у комунальній власності, а керує реформами МОЗ. Крім того, нагальним є передача низки правомочностей власності самим лікувальним закладам. Коли держава діє як монополіст, вона демобілізує лікарні, нівелює стимули до інновацій, передбачає громіздку інфраструктуру та мережу контролюючих організацій, працівники яких в умовах слабого суспільного контролю схильні до зловживань. Сучасні бюджетні медичні установи, навіть найпотужніші, фактично безправні щодо концентрації й централізації медичних ресурсів різних закладів. Це прикро, тому що у випадку застосування спільними зусиллями новітніх медичних технологій і сучасного обладнання послідовне збільшення кількості наданих послуг супроводжується зменшенням середніх витрат, тобто спрацьовує позитивний ефект масштабу.

Реформа має залишити за державою лише право привласнення медичних закладів, а інші права делегувати самому виробникові медичних послуг. Він повинен самостійно проводити бюджетування, легко змінювати фінансовий план на випадок форс-мажорних обставин (наприклад, при подорожчанні пального). Автономія медичного закладу сприяє удосконаленню оплати праці медичних працівників, їх мотивації до якісної праці. Керівник медичного закладу має бути менеджером не тільки за природними здібностями, але й за кваліфікацією. Він розвиватиме не тільки вертикальні, а й горизонтальні економічні зв'язки з інфраструктурою, іншими закладами первинної ланки охорони здоров'я, сімейними лікарями,

які набуватимуть значної ваги в процесі реформи. Сьогодні їх катастрофічно не вистачає, тому є питання до медичної освіти.

В охороні здоров'я Великої Британії, Швеції, Фінляндії, Новій Зеландії, Італії, Туреччині поширена практика контрактних відносин медичних закладів із місцевою владою, коли прописана відповідальність обох сторін. Якщо медичний заклад, маючи статус підприємства, не виконує взятих на себе контрактних зобов'язань, то фінансові санкції спрацьовують негайно і ефективно. Цей досвід заслуговує використання і в Україні. Менеджер мусить постійно турбуватися про контракт та портфель інших фінансових замовлень для свого медичного закладу. За умови проведення судової реформи, медичний заклад отримає також можливість відстоювання своїх прав у суді. Договірна економіка демонструє розвинену стадію ринкової системи і протистоїть вільному і тіньовому ринку.

І насамкінець – безпека людського розвитку в охороні здоров'я пов'язана з реформуванням не тільки власне галузі, але й іншими секторами, що впливають на громадське здоров'я. Недарма європейська програма «Здоров'я-2020» переслідує, крім зміцнення справедливості доступу до медичних послуг, другу стратегічну мету – межсекторальне управління поліпшенням здоров'я громадян. Воно охоплює охорону навколишнього середовища, контроль за відходами виробництва і земельне використання, захист прав споживачів, стан житлового господарства, транспорту і доріг, умови праці, готовність урядів до пандемій та надзвичайних ситуацій, податкову систему, спосіб життя людей. За даними ВООЗ, 50 % передчасних смертей у світі пов'язані з ризикованою поведінкою людини. Аномальний рівень ліпідів, куріння, споживання алкоголю, ожиріння, поганий психосоціальний статус, сексуальна нерозбірливість, відсутність регулярної фізичної активності призводять до зростання багатьох хвороб. Для України це дуже актуально. Наприклад, за результатами дослідження, проведеного в

2012 р. Центром споживчого контролю, 38 % перевірених продуктів харчування не відповідали стандартам якості та безпеки [12]. Надзвичайна ситуація в країні з ДТП, алкоголем, курінням, стресами та екологією. Передчасна смерть дуже часто пов'язана з ризикованою поведінкою людини. Її попередження можливо за умови безупинного впливу на поведінку окремих осіб і сімей, а також на соціальні, економічні і культурні детермінанти захворювань. Проведення реформ в охороні здоров'я без розв'язання цих питань не досягне мети безпеки людського розвитку.

## **Розділ 5. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

### **5.1. Соціальна держава: реалізація концепції безпеки людського розвитку в освітній сфері**

Одним із найважливіших соціальних прав людини, яке має забезпечити держава, є здобуття освіти. Європейська соціальна хартія у сфері освіти захищає (гарантує) соціально-економічні права на: безкоштовну початкову та середню освіту; безкоштовні служби професійної орієнтації; доступ до професійної підготовки та перепідготовки; реалізацію особливих заходів на підтримку іноземців, які проживають на території конкретної країни; інтеграцію неповносправних дітей у загальну систему навчання; доступ неповносправних до освіти та професійної орієнтації (ст. 9, 10, 15, 17 та ін.) [1]. Причому якщо в ХІХ ст. у європейських країнах громадськість відстоювала вільний доступ у державні початкові школи, то в середині ХХ ст. – доступність навчання у державних і частково підтримуваних державою ВНЗ.

Ми поділяємо думку Г. В. Калягіна про те, що «єдиною функцією держави є виробництво суспільних благ, найважливішими з яких є створення й захист формальних правил». Суспільний характер останніх фактично означає їх прийняття всіма або принаймні переважною більшістю членів суспільства. Відсутність таких єдиних правил ускладнює або унеможлиблює діяльність економічних агентів. Визначальними із суспільних благ, що мають відношення до функціонування освітньої галузі і виробництво яких є сферою відповідальності саме держави, є формування ефективних норм освітнього права (правового середовища вищої освіти) та механізмів їх реалізації,

здатних гарантувати освітню безпеку суспільства (безпеку людського розвитку в освітній сфері) [2, с. 211-212, 224-226].

**Освітнє право** найчастіше визначають як сукупність правил поведінки, установлених державою або від імені держави для врегулювання освітніх відносин. В юридичному смислі освітнє право є відносно самостійною галуззю права-законодавства з особливим об'єктом і методом правового регулювання та сферою застосування. У практичній діяльності замість «освітнього права» нерідко використовується термін-еквівалент «законодавство в освітній сфері». Але право і закон не тотожні. Право є продуктом розвитку суспільства, відбиває і закріплює відносини, що склалися між людьми. Закон же є результатом волі законодавця, може наближатися чи віддалятися від права, відповідати або суперечити йому, не бути правовим. Формування освітнього права в Україні – тому підтвердження. Українська вища освіта регулюється Конституцією України, Законами України «Про освіту», «Про вищу освіту» та іншими нормативними документами. Однак цього недостатньо. Визнаючи значення ефективного правового середовища вищої школи, деякі російські дослідники слушно пропонують розроблення і прийняття Кодексу законів про освіту [3, с. 27].

**Освітня безпека суспільства (безпека людського розвитку в освітній сфері)** передбачає реалізацію права людини на здобуття загальної та професійної освіти в державному або приватному ВНЗ відповідно до індивідуальних здібностей та потреб суспільства (ринку праці), яка б дала можливість працевлаштуватися та одержувати гідну оплату праці, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз. Забезпечення реалізації права на освіту всім членам суспільства є передумовою *соціального залучення*. Обмеження доступу

окремих осіб або цілих груп населення до освітніх ресурсів означає *відторгнення від сфери освіти* [4].

Освітня безпека суспільства забезпечується відповідальністю держави перед усіма інститутами суспільства щодо:

- формування стратегії і політики розвитку вищої освіти з урахуванням сучасних глобальних змін в освітній сфері;

- розроблення стандартів якості вищої освіти та контролю за їх дотриманням; створення системи управління якістю вищої освіти;

- контролю за виробництвом у ВНЗ освітніх послуг як соціально значущих, споживання яких дає значні позитивні зовнішні ефекти для суспільства (здійснення ліцензування освітньої діяльності та акредитації спеціальностей);

- фінансування державних освітніх установ, їх матеріально-технічного та іншого забезпечення;

- надання фінансової підтримки студентам ВНЗ (стипендій, пільгових освітніх кредитів, грантів тощо);

- боротьби з корупцією та хабарництвом у системі освіти;

- соціального захисту працівників освітньої сфери. Цей вид зобов'язань держави передбачає систему законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій та інструментів, що надаються працівникам сфери освіти щодо зайнятості, організації та гідної оплати праці, можливості підвищення кваліфікації, охорони здоров'я, соціального страхування, пенсійного забезпечення та інших форм соціального захисту праці;

- податкової підтримки тих роботодавців, які забезпечують перше робоче місце для випускників ВНЗ, або здійснюють за власний кошт професійне навчання і підвищення кваліфікації своїх працівників.

В Україні освіту визнано найважливішим напрямом державної політики. Згідно з Законом України «Про освіту» метою освіти є «всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення економіки кваліфікованими фахівцями» [5]. Держава виходить із того, що освіта – це стратегічний ресурс соціально-економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення міжнародного авторитету й формування позитивного іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості. Стратегія розвитку національної системи освіти повинна формуватись адекватно сучасним інтеграційним і глобалізаційним процесам, вимогам переходу до постіндустріальної цивілізації, що забезпечить стійкий рух та розвиток України в першій чверті XXI століття, інтегрування національної системи освіти в європейський і світовий освітній простір [6].

Система освіти в Україні є багаторівневою і включає комплекс державних, недержавних і громадських установ, що спільно розв'язують завдання виховання, освітньої і професійної підготовки людей з урахуванням індивідуальних і суспільних освітніх потреб: заклади дошкільного виховання, загальноосвітню школу, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломне навчання, систему підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, освіту за інтересами. У 2012/13 навчальному році в країні діяли 19,7 тис. загальноосвітніх навчальних закладів, включаючи вечірні (змінні) школи, а також гімназії, ліцеї, колегіуми, навчально-виховні комплекси (об'єднання), спеціальні школи



(школи-інтернати), школи соціальної реабілітації та санаторні школи (у них 4292 тис. учнів); 976 професійно-технічних навчальних закладів (у них 409,4 тис. студентів); 489 ВНЗ I-II рівня акредитації (у них 345,2 тис. студентів); 334 ВНЗ III-IV рівня акредитації (у них 1824,9 тис. студентів).

Кожен із рівнів освіти, послідовно і з урахуванням спадкоємності в процесах виховання і навчання, сприяє нагромадженню людського потенціалу суспільства (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Зв'язок рівнів та завдань освіти з етапами нагромадження людського потенціалу [7, с. 219]**

<b>Рівень освіти</b>	<b>Завдання освіти</b>	<b>Етап нагромадження людського потенціалу</b>
Дошкільна освіта	Виховання, прищеплення основ грамотності, підготовка дитини до школи	Первинна соціалізація особистості. Формування загального початого рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Початкова загальна освіта	Продовження виховання, надання знань з основних предметів	Закладання потенціалу соціальної взаємодії людини (у певному соціальному середовищі). Підвищення рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Базова загальна середня освіта	Поглиблення знань про навколишній світ, всебічний розвиток особистості	
Повна загальна середня освіта	Поглиблення та розширення знань; початкова професійна освіта	
Професійно-технічні та ВНЗ I-II рівнів акредитації	Надання професійних знань; така освіта робить людину фахівцем у певній сфері діяльності	Підвищення людського потенціалу через надання кваліфікації
ВНЗ III-IV рівнів акредитації	Надання цілісної спеціальної фундаментальної освіти	Соціалізація та інтелектуалізація особистості
Аспірантура та докторантура	Підготовка науковців	Надання глибоких знань. Формування здатності до наукової діяльності

Як результат – Україна належить до світових лідерів розвитку вищої освіти: рівень грамотності дорослого населення (віком 15 років і старше)

становить 99,7 %; частка населення з освітою не нижче середньої (віком 25 років і старше) – 93,5 %. Саме завдяки високому індексу освіти (0,808) Україна у 2012 р. увійшла до групи країн з високим рівнем людського розвитку за сумарним індексом (0,740) і посіла 78 місце серед 187 держав світу. У міжнародному рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності 2012-2013 рр. Україна посідає 47 місце (серед 144 країн) за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка» і 54 місце – за субіндексом «Початкова освіта». Високої оцінки національна система вищої освіти України отримала й у відомому міжнародному рейтинговому оцінюванні, що складається провідною світовою мережею дослідницьких університетів «Universitas 21». На основі міжнародного бенчмаркінгу систем ресурсного забезпечення університетської освіти, результативності вищої школи, міжнародного співробітництва, а також державної політики і регулювання у сфері вищої освіти Україні було надано 25-те місце серед 48 країн у світовому рейтингу національних вищих шкіл [8, с. 12].

Проте рівень освітньої безпеки українського суспільства є все одно низьким. Про існування багатьох прогалин у цій сфері говорить уже те, що впродовж останніх років триває обговорення кількох законопроектів про вищу освіту, підготовлених різними розробниками, і жоден із проектів так і не дістав консолідованої підтримки в суспільстві. Дискусійними залишаються питання сутності, тенденцій і пріоритетів розвитку вищої освіти України в глобальному суспільстві. Соціологічне опитування, проведене Київським міжнародним інститутом соціології (грудень 2012 р.), указує на те, що 19 % роботодавців та 24 % випускників ВНЗ переконані, що в Україні немає конкурентоспроможних на міжнародному рівні ВНЗ [9]. Дедалі більше українських абітурієнтів тому намагаються здобути освіту в зарубіжних університетах. При цьому сама українська

держава втручається в освіту, коли немає жодної потреби в її інтервенціях, і відсутня там, де її втручання дійсно потрібно, демонструючи «провали» в освітній сфері.

Провали держави – це випадки, коли держава не в змозі забезпечити ефективний розподіл і використання ресурсів, відсутні чіткі критерії ефективності її діяльності, а доходи держави не відповідають її видаткам. Провали держави виникають через недоліки неринкового механізму узгодження приватних витрат і вигод тих, хто ухвалює політичні рішення, з витратами і вигодами суспільства в цілому. Можливість же створити такий неринковий механізм, який міг би функціонувати без провалів, аж ніяк не вища за перспективи забезпечити завжди і скрізь умови досконалої конкуренції [10].

В освітній сфері до основних провалів держави можна віднести насамперед *відсутність досконалого механізму виявлення довгострокових суспільних пріоритетів*. Як відомо, інтерес різних індивідів до того чи іншого суспільного продукту різний. Керуючись власними уподобаннями, вони схильні завищувати або занижувати корисність суспільних благ і потреби в них. Завищують, або переоцінюють, якщо благо дуже важливе для суспільства. Занижують, або недооцінюють, коли хочуть заплатити за дане благо менше. За недостовірну інформацію відповідальності ніхто не несе, через це державі доволі важко оцінити значення того чи іншого блага для суспільства й ухвалити рішення щодо обсягів його виробництва [11, с. 14-16].

Не маючи довгострокових прогнозів формування вподобань суспільства у сфері вищої освіти і відповідної стратегії її розвитку, українська держава орієнтується на поточні інтереси суб'єктів ринку освітніх послуг. Так, протягом 1990-х – на початку 2000-х рр. в Україні відбулася неконтрольована видача ліцензій на освітню діяльність новим,

насамперед приватним ВНЗ, і як результат – «масовизація» вищої освіти. Кількість ВНЗ III-IV рівня акредитації зросла з 149 у 1990/91 навчальному році до 353 у 2008/09 навчальному році, а потім зменшилася до 334 у 2012/13 навчальному році, з них 64,9 % припадало на державну, 4,1 % на комунальну, 31 % – на приватну форму власності. Більшість нових навчальних закладів, не маючи необхідної наукової та матеріальної бази, намагалися задовольнити ринковий попит на економістів, юристів і менеджерів. Як наслідок – понад 40 тис. безробітних юристів і економістів перебувають на обліку в Державній службі зайнятості. Закономірним є й завдання, поставлене в Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: приведення мережі вищих навчальних закладів і системи управління вищою освітою у відповідність із потребами розвитку національної економіки та запитів ринку праці [6].

Держава і сфера освіти не змогли ні оцінити, ні сформувати систему духовних і освітніх цінностей суспільства, які б поділяли всі громадяни країни, незалежно від політичних уподобань чи мови спілкування, були б властивими індивіду, інститутам публічної влади та суспільству, і на яких, урешті решт, ґрунтувалася б національна ідея в цілому. Держава прогледіла і процес прагматизації і утилітаризації вищої освіти. Частина молоді, як і раніше, прагне набути професійних знань, необхідних для життєвих досягнень. Однак більшість студентів вважають, що соціальний успіх нині визначається такими чинниками, як коло спілкування, здібності до комунікації і позиціонування себе, лояльність до керівництва тощо.

Другим проявом провалу держави є *неефективність так званих агентських відносин*. Річ у тім, що держава є одночасно принципалом і агентом по відношенню до індивіда. Суспільство як принципал доручає державі-агенту виконання певних функцій, і громадяни підкоряються її рішенням. Проте в рамках державного сектору вже від імені держави як

принципала державними ресурсами володіє незначна група людей (агентів) – бюрократія. Остання має власні цілі, інтереси та мотивацію, які далеко не завжди збігаються з суспільно задекларованими; навпаки, «приватні» витрати і вигоди бюрократичної організації в більшості випадків домінують над суспільними. Ч. Вульф назвав це «внутрішніми ефектами» (інтерналіями). При цьому рішення бюрократії практично завжди страждають на «короткозорість». Тимчасове перебування при владі призводить до того, що ставка дисконтування (надання переваг поточним благам перед майбутніми) у політиків значно вище, ніж у суспільства в цілому. Тому майбутні блага й витрати значно недооцінюються, а короткострокові блага й витрати (нинішня політична доцільність) переоцінюються: раціональний політик «купує» голоси виборців, пропонуючи їм зараз безплатно (або зі значною «скидкою») те, за що прийдеться багаторазово розплачуватися в майбутньому, за межами його перебування на посаді [10]. Крім того, ринок державних послуг має сильно виражену асиметрію інформації. Політик-бюрократ поінформований набагато краще споживача своїх послуг, завжди має можливість використовувати інформацію у своїх особистих цілях. У результаті він стає єдиним економічним суб'єктом, який може визначити масштаби виробництва тих чи інших суспільних благ та державних витрат, а контроль за його діяльністю або відсутній, або дорогий і неефективний [11, с. 14]. Утворюється бюрократична монополія.

Її наслідком є тривале недофінансування освіти. Вимога спрямовувати на освітню галузь 10 % ВВП (відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту») в Україні не виконується. З 2010 р. припинено державне фінансування комунальних витрат, які, так само як і закупівля обладнання і книг, оновлення гуртожитків, фінансуються ВНЗ із доходів від платного навчання. Призупинено бюджетне фінансування пільгових

кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного персоналу. Значні вади має й сама модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. Виділення державних коштів здійснюється відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ (чисельності студентів і викладачів у відповідному році) і не пов'язане з якістю навчального процесу. Водночас статус бюджетної установи істотно обмежує можливості ВНЗ і у використанні залучених (позабюджетних) коштів: для цього потрібне затвердження вищим органом державного управління фінансових планів — кошторисів і спеціальний дозвіл. Виникає ресурсна залежність ВНЗ від держави.

Ще одним провалом держави у сфері освіти є *згорання контрактної держави і посилення її експлуаторського характеру*. Держава, подібно «осілому бандиту», намагається збільшити межі свого впливу й ігнорувати інтереси громадян, коли робить спроби поступово відмовитися від незалежного тестування і повернути вступні іспити до ВНЗ, що загрожує суспільству зростанням хабарництва; намагається посилити контроль за діяльністю автономних ВНЗ аж до відвертого порушення процедури виборності ректорів; використовує механізм державного замовлення для тиску на окремі ВНЗ.

Чітко означилася проблема з «відтворенням» викладацьких кадрів вищої школи. Державна система підвищення кваліфікації викладачів ВНЗ розвалена. Зарубіжне стажування у провідних освітніх центрах світу за державний кошт украй обмежене. В умовах низької оплати праці, особливо порівняно зі своїми західними колегами, викладачі змушені найматися до кількох ВНЗ, заробляючи гроші і водночас нехтуючи своїм здоров'ям. Або ставати на шлях хабарництва. Надалі проблема низької оплати праці

професорсько-викладацького складу транслюється на їх пенсійне забезпечення. Для молоді, яка після закінчення ВНЗ залишається працювати на кафедрі або навчатися в аспірантурі, стає зрозумілою відсутність будь-яких перспектив праці у ВНЗ. Традиції вищої освіти поступово вмирають.

«Провалом» держави стало і поширення у вищій школі такої асоціальної практики, як *корупція*. З моделі «принципал – агент – клієнт» випливає, що корупція – це процес, коли агент за відповідну винагороду діє в інтересах клієнта, залишаючись у рамках відведених принципалом управлінських можливостей. Держава-принципал не здатна подолати корупцію з трьох причин: 1) складні управлінські рішення не піддаються стандартизації, а значить, немає критеріїв оцінки дій чиновників, які приймають рішення на власний розсуд; 2) інформаційна асиметрія обмежує ефективність контролю, а моніторинг дій агента потребує значних витрат; 3) корупція агента не обов'язково означає блокування цілей принципала, вони можуть реалізовуватися одночасно. Більш того, намагаючись зберегти за собою місце, що дає корупційний дохід, агент оперативно й ефективно виконує всі розпорядження принципала [12].

Корупцію у вищій освіті провокують не тільки низька офіційна зарплата викладачів та низька ймовірність викриття корупціонерів. Освітні послуги у вищій школі надаються, як правило, локальними монополістами (за місцем знаходження ВНЗ, за якістю і специфікою знань). Обмеженість набору студентів до ВНЗ і бажання вчитися саме в цьому навчальному закладі робить хабар «ціною використання» освітньої послуги, а розмір хабара встановлюється за моделями торгу або послідовного торгу з урахуванням ризиків для обох сторін [13, с. 108]. Найгірше ж те, що в суспільстві існує «моральна підтримка» корупції. Серед студентів переважає точка зору, що хабар – один із можливих способів розв'язання

існуючих проблем і навіть норма сучасного життя. Чиновники ж такі провали держави видають за провали ринку освітніх послуг, а потім свідомо вимагають посилення державного регулювання діяльності ВНЗ.

Таким чином, основні «провали» української держави в освітній сфері стосуються рівності, доступності, якості та ефективності управління вищою освітою, що робить проблематичною підтримку суспільством проголошених державою освітніх реформ. Дедалі більше ВНЗ наголошують на необхідності автономізації з тим, щоб долати «провали» держави власними силами. У більшості ж випадків потрібно посилювати відповідальність і інших інститутів та акторів освітньої сфери.

Тим часом суспільство стикається з викликами і загрозами людському розвитку, пов'язаними з новітніми тенденціями розвитку вищої освіти, – її комерціалізацією, зростаючими суперечностями між професіоналізацією і транспрофесіоналізацією, неефективною інноватизацією, непродуманою транснаціоналізацією, зниженням суспільної репутації окремих ВНЗ та ін. Розглянемо ці проблеми детальніше.

## **5.2. Комерціалізація освіти: проблема доступності вищої освіти в Україні**

Загальна декларація прав людини проголошує, що вища освіта повинна бути однаково *доступною* всім на основі здібностей кожного [1]. Для українського законодавця доступність освіти є конституційною гарантією реалізації права на освіту на принципах рівності: кожен має право на освіту, а держава повинна створювати можливості для реалізації цього права [2]. Обмеження доступу окремих осіб або цілих груп населення до освітніх ресурсів є проявом відторгнення від сфери освіти. Тому питання рівності освітніх можливостей та доступність освіти для



різних категорій населення розглядається як соціальна проблема, що тісно пов'язана з ідеями соціальної справедливості та соціальної рівності [3].

Однак доступність вищої освіти є доволі широким поняттям. Так, *інтелектуальна доступність* вищої освіти означає доступність освітніх програм і освітніх стандартів з інтелектуальних позицій для основної маси населення. *Технологічна доступність* забезпечується розвитком сучасних інформаційних технологій, що дає можливість здобувати освіту в будь-якому університеті світу. *Соціальна доступність* встановлює залежність імовірності наміру вступити до того чи іншого ВНЗ від соціального середовища, в якому виросла людина [4, с. 57-58]. Експерти ОЕСР, наприклад, визначають рівність в освіті як існування такого освітнього середовища, де індивідууми можуть розглядати варіанти та здійснювати вибір протягом життя з урахуванням власних талантів і здібностей, а не на основі стереотипів, упереджених очікувань або дискримінації. Таке освітнє середовище надає економічні та соціальні можливості незалежно від статі, етнічної належності, раси або соціального стану. Відповідно до рекомендацій ОЕСР, справедливість у сфері освіти має два взаємопов'язаних аспекти: 1) рівність можливостей, за якими особиста життєва ситуація та соціальне становище (наприклад, гендерний фактор, соціально-економічне положення чи етнічне походження) не мають бути перешкодою для реалізації потенціалу у сфері освіти; 2) інклюзія, що передбачає наявність мінімального рівня навчання для всіх (наприклад, уміння кожного читати, писати та рахувати).

*Економічна доступність* передбачає, що розмір фінансових витрат домогосподарств на придбання послуг вищої освіти не ставить під загрозу і не підриває задоволення інших першочергових потреб, є необтяжливим. Дослідники наголошують на очевидному зв'язку між доступністю вищої освіти і фінансовими можливостями її одержання: доступність – результат,

а спроможність платити – один із чинників, що впливає на досягнення такого результату. Саме через це проблема економічної доступності вищої освіти зараз вийшла на перший план: витрати на вищу освіту дедалі більше перекладаються з держави, а точніше платників податків, на здобувачів освіти (студентів, їхніх батьків і філантропів), а однією з глибинних загроз людському розвитку стає комерціалізація освіти. Остання відбувається шляхом формування в країні мережі приватних навчальних закладів, а також надання платних освітніх послуг державними навчальними закладами. Тут знання стають товаром, а їх виробництво та розповсюдження – комерційною діяльністю з метою одержання прибутку. Формується ринок освітніх послуг. На думку О. С. Сухарєва, комерційна освіта є вираженням грошової культури населення. Її можна вважати базисним, фундаментальним за своїм системним змістом фактором розвитку вищої освіти в умовах суспільства, де переважає інститут права приватної власності та великий дохід, який цей інститут дає. У цьому випадку освіта стає функцією доходу, хоча частково вона забезпечується і з коштів платників податків, тобто державою [5, с. 563].

Відомий американський економіст Д. Джонстоун називає три причини *політики «розподілу витрат»*, які істотно різняться за своїми економічними, політичними та ідеологічними засадами.

Перша – обмежені можливості (фінансові, матеріальні і людські ресурси) ВНЗ дати освіти всім бажаючим.

Друга – правильне тлумачення поняття рівності: ті, хто користується благами, повинні брати на себе принаймні частину витрат. Адже в процесі навчання людина формує людський капітал, який потім дає їй можливість заробляти більше грошей. Що ж стосується начебто «безплатної» вищої освіти, то насправді вона оплачується тими громадянами, які сплачують податки. А от здобувають її не всі, а лише ті, хто навчається. Причому

користуються освітніми благами переважно представники середнього класу або родини з високими доходами. Для них навчання за державний кошт перетворюється на своєрідну державну субсидію або (за невисокої оплати навчання) – трансфертний платіж із державного бюджету.

Третя – неоліберальне уявлення про те, що плата за навчання є ціною товару, який дорого коштує і користується високим попитом. Це вносить до вищої освіти певні елементи ринкової системи, одним з яких є ефективність функціонування: оплата деякої частини вартості навчання повинна зробити студентів та їхні родини більш розбірливими споживачами, а ВНЗ змусити задуматися про реальну вартість навчання. Існує також можливість залучення коштів приватних фірм, які можуть оплачувати підготовку у ВНЗ потрібних їм фахівців. Крім того, одержання приватних коштів зробить ВНЗ більш чутливими до індивідуальних і суспільних потреб [6].

Співвідношення між приватними і державними джерелами фінансування має національну специфіку і багато в чому залежить від ступеня економічного розвитку країни та рівня усвідомлення ролі освіти для економічного процвітання. Утім на цей час більшість європейських країн визнали, що вища освіта стала однією з найдорожчих соціальних послуг, причому темпи зростання загальних витрат на освіту набагато перевищують темпи зростання державних доходів. Держава надалі не може гарантувати всім здобуття професійної освіти, повну зайнятість і добробут середнього класу. До того ж відкрита і безплатна вища освіта призвела до її «масовизації» – значного зростання попиту на освіту та кількості студентів у ВНЗ і зниження якості освіти, відповідно до безробіття освічених людей. Як наслідок – у 1980-ті рр. у багатьох країнах у сферу вищої освіти було введено ринкові елементи з розподілом сфер відповідальності. Велика Британія у 1997 р. згідно з Трудовим договором

першою в Європі зробила оплату вищої освіти офіційною політикою уряду. У 2001 р. плату за навчання запровадила Австрія. У 2005 р. після рішень Конституційного Суду плату за навчання у вищій школі почали справляти в багатьох федеральних землях Німеччини. У Фінляндії та Швеції плата береться за спеціальними англомовними магістерськими програмами для слухачів із країн, що не є членами ЄС / ОЕСР. Аналогічні підходи панують і стосовно додаткової професійної освіти. Якщо спочатку в країнах ОЕСР дотримувалися думки, що вона має відбуватися за рахунок державного фінансування (концепція «соціального попиту»), то на початку 1990-х рр. відбувся перехід до ідеї спільної відповідальності уряду, роботодавців і здобувачів освіти за підвищення освітнього рівня населення (концепція «індивідуального попиту»). Слід пам'ятати також, що додаткове фінансування ВНЗ за кошти студентів та їхніх родин є однією з основних рекомендацій Світового банку і більшості експертів із розвитку, які вважають цей захід важливим рішенням для державних ВНЗ в умовах зростання проблем їх фінансування [7].

В Україні дана проблема є ще більш болючою. Зважаючи на її широкий суспільний резонанс, Конституційний Суд України у 2004 р. дав таке роз'яснення: безплатність вищої освіти в Україні означає, що громадянин має право здобути її відповідно до стандартів вищої освіти без внесення плати в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі (частина четверта статті 53 Конституції України) у межах обсягу підготовки фахівців для загальносуспільних потреб (державного замовлення) [2]. Уся інша підготовка фахівців у ВНЗ здійснюється платно. Як наслідок – нині в деяких державних ВНЗ на частку платного навчання припадає до 50-60 % надходжень, що суттєво обмежує доступність вищої освіти для значної частини населення. У приватних ВНЗ освіта здобувається винятково на платній основі.

Українську освіту до комерціалізації підштовхують постійно зростаючий попит населення на вищу освіту та недостатня фінансова підтримка освітньої сфери державою. Однак нинішній рівень доходів домогосподарств в Україні є недостатнім для значних інвестицій в освіту: у стані гострого соціального відторгнення (дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності) знаходяться 37,7 % домогосподарств. До того ж споживач вищої освіти стикається з численними проблемами і ризиками. По-перше, рівень оплати за навчання у вищій школі в Україні постійно зростає. Уже зараз дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині (у державних ВНЗ вона безплатна, усім нараховують стипендію), Швеції (але тут не всі студенти одержують стипендію), а також Франції і Чехії (навчання безплатне або майже безплатне, але потрібно знати мову країни). Зіставним по вартості з Україною є навчання у ВНЗ Польщі, Німеччини, Чехії (у приватних ВНЗ) і Швейцарії [8]. Причому це відбувається на тлі зростаючої економічної нерівності населення України, яка є вищою, ніж, наприклад, у скандинавських країнах, в 4–5 разів і навіть у 1,5 рази, ніж у США [9]. Як наслідок – стрімкий розвиток платної освіти розширив можливості вступу до ВНЗ для верств населення із середніми і високими доходами, але створив нездоланні економічні бар'єри для дітей із родин з низькими статками.

По-друге, в Україні відсутні дієві, а головне – доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту. У зарубіжних країнах такі компенсатори мають форму прямої (надання грантів та виплати стипендій) та непрямой фінансової допомоги (надання студентам освітніх позик). В останньому випадку держава робить ставку на студентське самофінансування, тобто на одержання освіти за власний кошт. При цьому умови надання освітніх позик (розміри позик, термін повернення, рівень

процентної ставки, вік позичальника тощо) у розвинених країнах широко варіюються залежно від вигод, одержуваних здобувачем вищої освіти. Вітчизняна ж практика надання студентам державної фінансової допомоги є недосконалою: відсутні методики оцінки фінансового становища родини для одержання фінансової допомоги (стипендій, субсидій, пільгових кредитів); проблематичним є чесне декларування доходів як умова одержання студентської фінансової допомоги. Не врегульованою юридично і тому не розвиненою є традиція філантропічної допомоги здобування вищої освіти через створення різних приватних фондів при університетах. Такі ж проблеми і в інших країнах СНД.

По-третє, загрозу доступності вищої освіти становить поширення тіньових форм оплати освітніх послуг. Відомо, що під платністю навчання українці розуміють усю сукупність витрат, які несе родина учня (студента). Структура плати за навчання у ВНЗ, як правило, має такий вигляд [10]:

1) офіційна плата за навчання, що відшкодовує витрати ВНЗ на організацію та забезпечення навчального процесу;

2) додаткові внески за ініціативою ВНЗ на ремонт, охорону, купівлю обладнання, інвентаря тощо. Такі платежі, не будучи обов'язковими, компенсують нестачу бюджетних коштів на інвестиції в основний капітал та оплату послуг, яку не передбачено бюджетом;

3) супровідні витрати студентів на придбання речей (книг, канцтоварів тощо); витрати, які дають можливість соціалізуватися у навчальному колективі (брати участь у колективних заходах, поїздках, платних екскурсіях тощо); витрати на додаткові навчальні послуги (відвідування гуртків, секцій тощо), на оренду житла, оплату гуртожитку та інші;

4) неформальні платежі – збори на свята, індивідуальні й колективні подарунки викладачам, плата за оцінки під час сесії; оплата репетиторів; плата викладачам або «розумним» студентам за підготовку курсових та дипломних робіт. Як і додаткові внески, неформальні платежі збираються на добровільно-примусовій основі, але вони спрямовуються до індивідуальних одержувачів, не завжди є предметом публічного обговорення [11, с. 183-186] і свідчать про «тінізацію» оплати освітніх послуг.

По-четверте, система освіти в Україні, на відміну від розвинених держав, не виправдовує сподівання споживачів освітніх послуг вищої школи на соціальну мобільність – перехід до вищого рівня в соціальній структурі суспільства. Витрати на здобуття вищої освіти не гарантують ні працевлаштування, ні одержання високих трудових доходів у майбутньому. У багатьох випадках узагалі має місце феномен «надлишкової освіти», коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці.

Можна погодитися з В. С. Єфімовим та А. В. Лаптевою в тому, що освіта перестала бути державним (національним) проектом. Основним «замовником освіти» є людина з доступним їй горизонтом планування та відповідною мірою відповідальності за своє майбутнє [12, с. 7, 12].

### **5.3. Транспрофесіоналізація вищої освіти: виклики «третьої професійної революції»**

Напрямок розвитку вищої освіти залежить від етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурних зрушень у способах та формах соціальної організації професійної діяльності, а також від глобальних тенденцій. У доіндустріальній, індустріальній та постіндустріальній цивілізаціях формуються потреби в різних фахівцях та

різній організації їх підготовки. Відповідно існують та мають змінювати один одного доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні формати (технології) навчання [1]. Особливої актуальності набуває аналіз можливостей подальшого розвитку української вищої освіти, зважаючи на особливості «третьої професійної революції»: усвідомлення вузькості підготовки працівників масових професій та необхідності переходу до формування транспрофесіоналів.

В індустріальному суспільстві переважає модель вищої освіти, пов'язана з *професіоналізацією*. Її головною метою є формування й засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності, спеціалізація знань та умінь. Організація навчального процесу у ВНЗ (освітні програми, тип дисциплін, обсяги годин на їх вивчення, методи навчання) підпорядковується підготовці фахівців із конкретної *професії*, з певною *кваліфікацією* відповідно до потреб *ринку праці*. Така професійна освіта достатньо прагматична, скорочена в часі та за обсягом і включає: загальнокультурну компоненту, необхідну для соціальної активності молоді в міській економіці; чітко визначену, компактну професійну компоненту, достатню для підготовки персоналу, орієнтованого на виконання певного переліку функцій, або «людини функціональної» [2, с. 99-104; 1; 3].

З часом вища професійна освіта трансформується таким чином, що сама перетворюється на індустрію. Як соціальний інститут, вища освіта сприяє навчанню студентів, їх вихованню, формуванню системи моральних і естетичних норм, громадянської відповідальності. Як індустрія, вища освіта повністю підкоряється вимогам ринкової економіки та бізнес-логіці, ставить перед собою завдання підготовки студентів до успішних дій на ринку праці в умовах жорсткої конкуренції ВНЗ на ринку освітніх послуг [4]. Основним джерелом знань є викладач, який визначає



обсяг і методику засвоєння знань. При цьому представники професійних асоціацій як суб'єкти ринку праці беруть активну участь у кваліфікаційних іспитах випускників ВНЗ та аудиті якості самої вищої освіти. Аналогічно розвивається і наука. Фундаментальні дослідження підкріплюються прикладними і навіть спрямовуються на розвиток прикладної науки.

У постіндустріальному суспільстві основними індикаторами розвитку вищої освіти, на думку О. Б. Томіліна [5, с. 113], є примат особи над державою в реалізації прав і свобод, у тому числі у сфері освіти; високий ступінь технологічності та інформаційний характер суспільства, розвиток комп'ютерних технологій, зростаюча віртуалізація об'єктивної реальності, перетворення інформації на товар; економічна ефективність суспільства на основі соціального прагматизму, процесів децентралізації та глобалізації. Такі зміни у суспільстві впливають на зміну моделі академічної освіти: тенденції вузькоспеціалізованого знання та тотальної професіоналізації починають розмиватися. До особистих якостей працівника висувають вимоги ініціативності, креативності, відповідальності; здатності приймати рішення в умовах змін, бути суб'єктом змін; готовності вчитися і перенавчатися; адаптуватися до соціального середовища тощо. Основними соціальними проектами стають: «людина креативна» із спрямуванням на науково-технічне лідерство країни; «людина мобільна» з орієнтацією на швидкі модернізаційні зміни в суспільстві; «людина-оператор» з можливістю працевлаштування у секторах послуг і виробництв, що забезпечують основне виробництво [2, с. 100-104; 1, с. 10-11].

Інакше кажучи, вузька кваліфікація значної частини найманих працівників перестає відповідати вимогам часу, а їхні професійні якості поступаються *«загальним компетенціям»*, здібностям бути гнучкою, мобільною, розвиненою особистістю. Якщо «кваліфікація» описує

функціональну відповідність між вимогами робочих місць і метою освіти, то «компетенція» («компетентність») означає єдність професійних навичок, умінь і ціннісних орієнтацій, дає можливість діяти адекватно в широких областях. В академічному розумінні компетенція передбачає володіння методологією і термінологією, притаманній певній галузі знань, а також знання діючих у цій галузі системних взаємозв'язків та здатність визначати їх аксіоматичні межі. У професійному контексті під компетенцією розуміють володіння правом відповідно до своїх знань або повноважень робити щось, судити про щось [5, с. 114].

На зміну професіоналам приходять *транспрофесіонали, або «люди-портфелі»* – фахівці, здатні опанувати нові або суміжні професії, носії унікального «пакету» знань і навичок. Транспрофесіонали повинні бути готовими вільно, за рахунок власного мислення і самостійної організації своєї діяльності, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах. «Комплексування методів, засобів, способів мислення і діяльності під конкретну проблемну ситуацію, що не має стандартних варіантів розв'язання, – такою є специфіка транспрофесійної роботи» [6]. Транспрофесіоналізм означає новий тип професіоналізму: «колективно-розподілену здатність рефлексивно зв'язувати і співорганізовувати представників різних професій для розв'язання комплексних проблем. Синергетичний ефект, без якого в наш час немислиме конкурентоспроможне підприємництво, є головною ознакою транспрофесійної діяльності» [7].

Охарактеризовані зміни відповідають тим структурним зрушенням у способах і формах соціальної організації професійної діяльності та мислення, які британський історик Г. Перкін назвав професійною революцією. В історії Нового часу він виокремив три професійні революції. Перша професійна революція пов'язана з появою вільних

професій і відбувається в доіндустріальному суспільстві. Друга професійна революції передбачає формування масових професій в індустріальному суспільстві. Третя професійна революція, змістом якої є формування транспрофесіоналізму, відбувається в умовах переходу до постіндустріального суспільства [6].

Відповідно має змінюватися зміст та вектор розвитку вищої освіти.

По-перше, у вищій освіті повинна зростати роль, а головне – частка *універсальних* знань, навчальних дисциплін, що розвивають інтелектуальні здібності, ініціативність, підприємництво, уміння прилаштовуватися до вимог навколишнього середовища. Вища школа має не дробити, а укрупнювати спеціальності, забезпечуючи розвиток міжпредметних зв'язків. При цьому багато вчених наполягають на тому, що сучасна освітня підготовка мусить передбачати формування спеціальних освітніх модулів, що включають: фундаментальну підготовку з базової природничої чи гуманітарної дисципліни; технічну освіту; додаткову економічну і/або юридичну освіту; філософсько-методологічний практикум; освіту в галузі стратегічного, інноваційного і проектного менеджменту; інтенсивну практику командоутворення; адаптаційні і соціалізаційні курси.

Дослідники слушно ставлять питання і про створення університетів четвертого покоління. Причому основою освіти майбутнього в будь-якому разі буде не Університет, бо світ перестав бути Універсумом. Основою нових систем освіти, скоріше за все, можуть стати уявлення про Мультиверсум (багато світів) та Метаверсум (Світ і Позасвіт). Це означає, що Мультиверсуму відповідав би в освіті *Мультиверситет*, а Метаверсуму в освіті відповідав би *Метаверситет*. Тобто провідні підходи до освіти невідривно пов'язані з баченням Світу: який світ, така і освіта [8].

Прообрази цих віртуальних університетів уже є у світі (наприклад, Всесвітній ядерний університет). Їхня місія – освіта людей, трансфесіоналів, здатних жити і працювати в глобальній творчій цивілізації, згідно з імперативами сумісно-творчої діяльності: єдність індивідуальної, соціальної, культурної, моральної і духовної творчості [9]. Мультиверситет, за визначенням американського вченого К. Керра, є сукупністю різних підструктур, у яких дослідники, викладачі та студенти вивчають наукові, економічні, соціально-політичні, культурні та інші проблеми і, завдяки духу єдності цілей і терпимості до чужих переконань, перебувають у певній динамічній рівновазі. В освітньому плані мультиверситетська структура означає диверсифікацію та індивідуалізацію форм навчання, затвердження моделі неперервної освіти [10].

По-друге, особливої уваги потребує *фундаментальна освіта*. Відомо, що в умовах ринкових відносин українські ВНЗ почали масово орієнтуватися на потреби свого споживача (студента), а той, у свою чергу, - на попит на ринку праці та можливості працевлаштування. За таких умов фундаментальна освіта перестала користуватися попитом: спрямована більше на всебічний розвиток людини, вона не дає миттєвої економічної вигоди. Відбувається скорочення набору абітурієнтів на фундаментальні відділення університетів і, навпаки, зростання їх кількості на прикладних. Формується так званий прагматичний підхід до освіти. Керівництво освітньої галузі та ВНЗ, на жаль, виявляє свою залежність, а інколи і безпорадність перед ринком праці, реагуючи на його динаміку не стратегічним плануванням майбутнього, а непередуманим скороченням годин на викладання фундаментальних (теоретичних) дисциплін та кількості таких дисциплін.

До невтішних висновків підштовхує й аналіз досвіду запровадження Болонської системи в європейських країнах та Україні. Прихильники

Болонської міжурядової реформи роблять акцент на доцільності створення Європейського простору вищої освіти. Зміст Болонського процесу передбачає єдині умови визнання дипломів про освіту, уніфіковану систему вчених ступенів, термінів навчання, оцінювання знань і форм навчання. Болонський процес спирається на гармонізацію освітніх систем в Європі, а його основними спонукальними факторами є посилення конкуренції з американськими університетами, потреба оптимізації працевлаштування дипломованих спеціалістів у країнах ЄС. Надзвичайно важливим принципом є мобільність студентів і викладачів, відкритість європейської вищої освіти світові.

Натомість численні супротивники «болонізації» небезпідставно вказують, що така модернізація вищої освіти значно її спрощує, робить масовою, не враховує найкращі національні зразки освіти. Як довід наводиться й те, що завдання зростання мобільності навчання, забезпеченості працевлаштування випускників та привабливості європейської системи освіти вирішувалося задовго до початку Болонського процесу, скажімо, у рамках програми ERASMUS. Головним же контраргументом є те, що «болонізацію» не підтримують низка держав Старої Європи з давніми системами освіти та високим рівнем викладання *фундаментальних дисциплін*. Наприклад, такі елітні ВНЗ, як Кембридж та Паризький інститут політичних наук, відмовилися брати участь у цьому процесі. Під час гострих дискусій у Німеччині висловлювалися думки щодо того, що уніфікація освіти знижує значимість національної освітньої традиції, а німцям є чим пишатися. У 2003-2004 рр. у Франції пройшла активна критика реформи освіти і навіть проводилися страйки [11, с. 103]. Неоднозначно оцінюється перехід до Болонської системи і в Росії [12; 13].

Утрата ролі фундаментальної науки відбувається і в Україні. Причому замасковані під вимоги Болонського процесу скорочення

кількості навчальних годин на вивчення соціально-економічних наук та згортання їх викладання у ВНЗ до рівня «предметів за вибором» свідчать не тільки про непередуманість освітніх реформ чиновниками від освіти. Проблема набагато глибша. Транснаціональним корпораціям і вітчизняним олігархам не потрібні працівники, які знають і вміють відстоювати свої трудові права та політичні свободи, їм достатньо «робочої сили» з вузькою професійною підготовкою. І якщо за радянських часів на кожному державному підприємстві працювали «школи» економічних та правових знань, де кожний працівник міг зрозуміти анатомію суспільства та «ази» виробництва, то зараз таких форм економіко-правової освіти на виробництві знайти практично неможливо.

По-третє, найбільші втрати суспільства слід прогнозувати від згортання *гуманізації та гуманітаризації освіти*. Адже саме гуманізація освіти, під якою розуміють орієнтацію на задоволення інтересів особи, яка навчається, розвиток її індивідуальних здібностей і можливостей, створення сприятливих можливостей для творчості і самореалізації особистості [14, с. 165], і формує загальні транспрофесійні компетенції працівника. Слід погодитися з Н. С. Розовим, що сучасна криза освіти пов'язана з тим, що вона залишається прилаштованою до епохи техніко-економічного зростання, у той час як сама ця епоха добігає кінця, і мало враховує тенденції, орієнтовані на культуру, суспільство та індивіда, той факт, що освітня політика потребує наддисциплінарних, загальнофілософських, ціннісних основ вироблення й прийняття рішень [15, с. 107-108].

По-четверте, виняткової актуальності набуває *компетентністний підхід* у навчанні. Цей підхід передбачає не засвоєння студентами відокремлених знань і вмінь, а опанування ними в комплексі. В основі відбору та конструювання методів навчання повинна лежати структура

відповідних компетенцій і функцій, які вони виконують в освіті. Зростає значення сучасних проектних, дискусійних, пошукових форматів із високим ступенем самостійності та активності студентів; масового використання ІКТ та електронних освітніх технологій, нових методів організації дослідницької роботи – дослідницьких мереж, віртуальних лабораторій, які гнучко організують ресурси різних інституцій (університетів, НДІ, промислових лабораторій тощо) для проривних проектів у сфері науки і технологій [1].

Ми згодні також з тими науковцями, які доводять, що сучасний працівник має бути соціально зрілим, таким, що усвідомлює всі ризики і відповідальність, пов'язані з використанням дорогого обладнання. Це людина віком за двадцять років. Саме цей момент повинен визначати перехід системи шкільної освіти на дванадцятирічку або навіть тринадцятирічку. Прийом у професійну школу має здійснюватися не в 15 років, як зараз, а в 19-20 [16, с. 141]. Рух у зворотному напрямі, свідоме адміністративне скорочення часу навчання у середній школі є поправанням прав молоді людини на освіту, нерозумінням постіндустріальних перспектив розвитку суспільства або ж свідомою позицією щодо обмеження підготовки соціально активних громадян своєї країни на догоду олігархії. Відмова українського політикуму від дванадцятирічної середньої школи на користь одинадцятирічки з аргументацією «не вистачає бюджетних коштів» може призвести до щорічного скорочення терміну навчання та безповоротних гуманітарних втрат для суспільства.

#### **5.4. Інноваційне підприємництво у сфері вищої освіти:**

##### **подолання інституціональних бар'єрів розвитку**

У своїй книзі «Потрійна спіраль. Університети – підприємства – держава. Інновації в дії» (The Triple Helix. University—Industry—

Government Innovation in Action) американський учений Г. Іцковіц довів, що в суспільстві знань до університетської місії «надання освіти», яка була актуальною в ХІХ ст., додалися «виробництво нового знання» шляхом проведення наукових досліджень і «комерціалізація нового знання» через трансфер технологій і створення інноваційних компаній. Модель «потрійної спіралі» інновацій, розроблена Г. Іцковіцем разом із Л. Лейдесдорфом, передбачає обов'язкову участь в інноваційному процесі держави, підприємств та університетів, з лідерством у ньому саме університетів. Якщо *держава* задає правила гри, надає політичну й законодавчу підтримку, забезпечує необхідні ресурси для стимулювання науково-дослідницької та інноваційної діяльності в університетах, *високотехнологічний бізнес* є головним замовником і провідником високих технологій на ринки, то *університет* стає джерелом і ядром інноваційного процесу. Університети, які спрямовують навчання на стимулювання майбутньої підприємницької діяльності своїх випускників, називаються дослідницькими, або підприємницькими [1].

На наш погляд, дослідницькі та підприємницькі університети мають багато спільного, однак критерії цих університетів не завжди збігаються. Якщо дослідницький ВНЗ орієнтований насамперед на проведення результативних наукових досліджень та підготовку фахівців найвищої наукової кваліфікації, то підприємницький ВНЗ – на комерціалізацію наукових розробок учених. Хоча без проведення наукових досліджень і без інноваційного розвитку підприємницький університет утрачає будь-який сенс свого існування.

Сутність класичного *дослідницького університету* – інтеграція навчального процесу та фундаментальних наукових досліджень – уперше системно була визначена В. Гумбольдтом у 1809 р. при створенні Берлінського університету. Сучасний світовий досвід свідчить про те, що



можна виокремити й інші основні критерії віднесення ВНЗ до дослідницьких університетів: 1) значний обсяг фінансування та результативність наукових досліджень; 2) значний масштаб підготовки спеціалістів вищої наукової кваліфікації (аспірантів, докторантів). Наприклад, відповідно до класифікації ВНЗ, запропонованої Фондом Карнегі, дослідницькі університети характеризуються найбільшим обсягом фінансової підтримки досліджень і розробок з федерального бюджету, а також тим, що вони щорічно присуджують не менше 50 докторських ступенів за широким спектром наукових досліджень. Близькі критерії здобуття статусу університету світового рівня затверджені Лігою європейських університетів: 1) виконання наукових досліджень на світовому рівні (excellence) не менш ніж за трьома напрямками; 2) інтеграція досліджень і освітньої діяльності; 3) підготовка аспірантів (PhD) за науковими напрямками рівня excellence [2, с. 6-7].

Найбільший розвиток дослідницькі університети отримали у США. Тут досягнення дослідницького університету оцінюють за такими критеріями (показниками), як: кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, які надходять від промислових підприємств та державного і місцевого бюджетів; залучений університетом для його розвитку приватний капітал як в попередні роки, так і поточному році; представництво членів професорсько-викладацького складу в Національній академії наук, Національній академії технічних наук, Інститутів медицини США; кількість присуджених університетом ступенів PhD за рік; кількість працюючих в університетах фахівців зі ступенем PhD, які підвищують свою наукову кваліфікацію шляхом виконання науково-дослідних робіт чи навчання. Для викладачів дослідницького університету показником їх успіху є наукові здобутки [3].

Саме дослідницькі університети у США мають і найбільш вагому підтримку з боку держави для проведення наукової й освітньої діяльності: 100 провідних університетів США отримують 95 % коштів федерального бюджету на науку і освіту. Підготовка спеціалістів найвищої кваліфікації також зосереджена у дослідницьких університетах: 60 % усіх докторантів США підготовлено у 50 таких університетах; ці університети мають і найбільше студентів, які навчаються за магістерськими програмами, а також краще співвідношення чисельності викладачів і студентів (приблизно 1:6) порівняно із звичайними університетами, де таке співвідношення складає 1:12.

Утім, дослідницький університет як самостійна модель функціонування сучасного ВНЗ є незавершеною. Інтеграція навчального процесу та фундаментальних наукових досліджень повинна закінчитися впровадженням результатів досліджень у практику.

Концепція *підприємницького університету (entrepreneurial university)* сформувалася в зарубіжних країнах наприкінці індустріальної епохи. Однак єдиного розуміння сутності такого університету немає й зараз. Одні автори мають на увазі університет, який використовує інноваційні методи навчання та тісно взаємодіє з промисловістю, де запроваджуються розробки університетських учених [4; 5, с. 19-25, 118]; у інших ідеться про ВНЗ, здатний комерціалізувати результати своєї діяльності і залучити додаткові фінансові ресурси [6].

Світовий досвід указує на два шляхи становлення підприємницького університету – як підприємницького за типом дій команди управлінців (університет-підприємець) і підприємницького за результатом [7].

*Університет-підприємець* з часом стає потужним академічним центром, а його кафедри й факультети – підприємницькими підрозділами, що виходять на ринки з новими науково-навчальними продуктами.

Найбільш поширеними формами організації діяльності університетів-підприємців є: а) комерціалізація результатів наукових досліджень; б) комерціалізація освіти шляхом організації навчального процесу за проектним принципом – залучення до викладання актуальних курсів викладачів різних кафедр і підрозділів університету та інших організацій; при цьому освітні проекти університету утворюють мережеву структуру, а університет набуває форми проектно-орієнтованого; в) застосування проектного підходу до участі ВНЗ у розв'язанні проблем регіонального економічного розвитку; г) формування інтрапренерського (інтрапренерство – підприємницька діяльність усередині університету) стилю роботи викладачів та керівників ВНЗ як їхньої нової функції та статусу [8, с. 118-119].

Університет-підприємець, окрім традиційних (фінансової підтримки з боку уряду та коштів фондів державних дослідних рад), активно шукає й залучає треті джерела фінансових надходжень: кошти місцевих органів влади і приватних організацій (промислових фірм; професійних і місцевих асоціацій та організацій, які зацікавлені у наданні освітніх послуг їх працівникам; філантропічних фондів); доходи ВНЗ від власної статутної діяльності: від депозитів та інвестицій; від послуг кампусу (медпунктів, книжкових магазинів тощо); плата студентів за навчання та послуги; фонди, що надходять від випускників університету; роялті-дохід від запатентованої інтелектуальної власності ВНЗ та його викладачів. На думку Б. Кларка, третє джерело фінансових надходжень не має ні меж, ні кордонів [9, с. 185-186].

У результаті у США університети фактично перетворюються на економічні корпорації, пов'язані з виробництвом і поширенням знань, а їхні підрозділи самовизначаються за ознаками конкурентоспроможності і дохідності. Основними важелями управління університетами є

фінансування, побудова бюджету, внутрішній фінансовий контроль і аудит. Значне місце в діяльності підприємницького університету займають консалтинг, франчайзинг, маркетинг і менеджмент, кредитування навчання тощо. Серед викладачів лідирують ті, хто в будь-який спосіб приваблює студентів, мобілізує грантову підтримку з боку фондів і приватних донорів, а також постійно працює над своїм брендом на зовнішньому ринку, включаючи престижні премії, гучні публікації, зв'язок із ЗМІ тощо. Дух менеджеризму пронизує всю діяльність університету [10, с. 153-155].

*Університет підприємницький за результатом* передбачає створення системи управління, механізмів та інструментів, яка б давала можливість викладачам, студентам і випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними інноваційними компаніями. Саме таку концепцію інтеграції наукової і підприємницької діяльності сформулював засновник Массачусетського технологічного інституту (MIT) Уільям Бартон Роджерс (Barton Rogers). Ще в 1846 р. він пропагував ідею формування відносин «університет – виробництво» як довгострокових і орієнтованих на практичне застосування результатів розробок університету в практичній виробничій діяльності. Однак дійсно інноваційну роль MIT відіграв під час Великої Депресії у США. Тоді MIT запропонував бізнесу і владі штату Массачусетс нову модель економічного зростання регіону, зробивши акцент на розвитку таких наук, як фізика і хімія, водночас розширивши дослідження не тільки фундаментальних, але й прикладних напрямів.

Вирішальною для розвитку регіональної економіки США виявилася і роль університетів Стенфорда і Берклі. Виконуючи солідні замовлення з боку корпорацій і Пентагона, що супроводжувалися щедрими фінансовими вливаннями, ці університети не тільки швидко перебудували програми навчання і наукових досліджень, а й залучили до їх виконання

найвідоміших учених США й усього світу. Виник світовий центр високих технологій із технопарками і всесвітньо відомими фірмами, відомий за назвою «Кремнієва долина», а Каліфорнія стала символом розвитку високих технологій, особливо електроніки, інформатики, мультимедійної техніки та біотехнологій.

Звернімо увагу на те, що, яким би не був шлях формування підприємницького університету, центральною ланкою його діяльності є інноваційна дослідницька діяльність, спрямована на створення і освоєння інновацій, оновлення продукції, послуг і виробництва – на різних етапах інноваційного процесу: від появи ідеї або нової технології до виробництва науково-технічної продукції та її реалізації на ринку (комерціалізації).

*Інновації в освіті* є доволі широким поняттям. О. А. Лахута [11, с. 10-23] розмежовує освітню, наукову і післядипломну науково-професійну освіту і, відповідно, виокремлює три види інноваційної діяльності ВНЗ: 1) навчання інноваційній діяльності як фактор відтворення інноваційних кадрів – особливий вид роботи ВНЗ, який стимулює інноваційну діяльність як у самому ВНЗ, так і в галузі, що має важливе значення в умовах формування економіки знань; 2) діяльність зі створення інновацій як фактор розвитку інноваційної діяльності ВНЗ – ті види робіт, які безпосередньо мають відношення до процесу створення, освоєння і поширення інновацій; 3) освітню діяльність як фактор підтримки і розвитку інновацій – традиційний напрям діяльності ВНЗ, доповнений в умовах ринкової економіки створенням різного роду курсів підвищення кваліфікації, проведенням семінарів-тренінгів, «круглих столів» з проблем розвитку галузі тощо.

*Освітні інновації* включають: 1) нове знання як продукт наукового дослідження, упроваджений на ринок освітніх послуг: освітні програми (їх зміст і проблематику), нові підручники та навчальні посібники; 2) нові або

вдосконалені освітні технології навчання (наприклад, дистанційне навчання, транснаціональна освіта, кейс-технологія, Інтернет-технологія, телевізійно-супутникова мережева технологія навчання тощо).

Постіндустріальні формати передбачають, що основним споживачем освітніх інновацій стає студент, а продуктом, що підлягає постійним якісним змінам при наданні послуг, є знання студента [12]. Йдеться про заміщення класичних лекційно-семінарських занять сучасними проектними, дискусійними, пошуковими форматами з високим ступенем самостійності та активності студентів; установку на формування компетенцій, масове використання ІКТ та електронних освітніх технологій, перехід від індустріальних до постіндустріальних форматів організації дослідницької роботи. Постіндустріальні формати – це й нові когнітивні інститути: дослідницькі мережі, «невидимі коледжі», віртуальні лабораторії, які гнучко організують ресурси різних інституцій (університетів, НДІ, промислових лабораторій тощо) для реалізації проривних проектів у сфері науки і технологій. Найближчим часом прогнозується створення електронних пристроїв пам'яті, інтегрованих із людським мозком; фармакологічних препаратів, стимулюючих мозкову діяльність; універсальних voice translators, що знімають проблему мовного бар'єру; тримірних електронних стимуляторів, що дають можливість навчати складним маніпуляційним діям [13].

Освітні інновації становлять сутність інноваційної освіти. Остання, на думку філософів і соціологів, являє собою цілеспрямований процес виховання та інноваційного навчання людини, сприяти розвитку її творчих здібностей, навиків самонавчання, тобто формувати її інтелектуальний капітал. Інноваційне навчання – це процес самоорганізації пізнавальної діяльності тим, хто навчається, через розвиток його індивідуальності. Освіта має формувати творчі, креативні навички, уміння не тільки

використовувати існуючі технології, але й постійно формувати нові. Освіта повинна навчати пізнавати реальність і водночас створювати її, не пристосовуватися до об'єктивних змін, а випереджати їх, створюючи дедалі нові трансформації». Основним стає не так нагромадження знань, як здатність знаходити й аналізувати інформацію, виділяти ключову проблему і переносити отримані раніше знання на нову ситуацію [14]. «Кінцевий результат інноваційної освіти, – пише В. П. Ващенко, – виявлення і розвиток у того, хто навчається, здатності бачити те, чого інші не бачать, усвідомлювати побачене, маючи потенційну можливість створення чогось нового, шукати шляхи породження цього нового не новизни ради, а для подолання тих чи інших деструктивних процесів та їх наслідків. Саме в такому контексті прагнення до оновлення повинно сприйматися як рушійна сила інновацій» [15].

Крім освітніх інновацій, інновації в освіті вбирають у себе також:

*науково-технологічні інновації*: результати наукових досліджень і розробок, що передаються для впровадження і застосування у виробництві. Такі інновації потребують тісної інтеграції ВНЗ з науково-промисловим комплексом та використання матеріальної бази підприємств для свого впровадження. Важливою умовою їх виникнення є наявність інноваційної інфраструктури в регіоні та самому університеті;

*економічні інновації*: нові механізми державного фінансування, диверсифікація джерел фінансування, студентське самофінансування (платні послуги), податкове стимулювання інвестицій у сферу освіти, нові механізми оплати праці у сфері освіти;

*управлінські інновації*: нові або вдосконалені форми організації навчального процесу та управління ВНЗ: перехід до маркетингової орієнтації навчальних закладів; нові структури управління і фінансування

науково-дослідницької роботи викладачів; нові системи стимулювання праці в освіті тощо.

Важливою передумовою інноваційної діяльності підприємницького університету є комерціалізація результатів його роботи та захист інтелектуальної власності, які б поширювалися на освітні інновації та на результати науково-дослідницької діяльності.

*Комерціалізація освітніх продуктів* має місце, якщо навчання студентів відбувається за договорами платного навчання. Вона має певні особливості, пов'язані з високим ступенем невизначеності під час практичного використання нового знання і методології, методик викладання, особливим характером фінансування (тобто ризиком тимчасового розриву між витратами і результатами), невизначеністю попиту. Пропозиція освітніх продуктів, як правило, відіграє активну випереджувальну роль, особливо при викладанні фундаментальних дисциплін. При цьому освітні інновації можуть бути продані їх законними власниками стільки разів, скільки знайдеться покупців. Крім того, слід зважати й на особисті риси й якості викладача та студента, наявність соціального замовлення, психологічну готовність до прийняття і реалізації інновацій.

Під *комерціалізацією результатів НДДКР* розуміють упровадження науково-технологічних інновацій у виробництво та одержання прибутку. Комерціалізація здійснюється через ринок знань (реалізація науково-технічної продукції), ринок об'єктів інтелектуальної власності (реалізація прав використання об'єктів інтелектуальної власності) і ринок продуктів (доведення розробки до промислового використання) [16].

У США практика комерціалізації наукових досліджень університетів включає: 1) роботу з патентування і патентної підтримки перспективних наукових відкриттів та одержання прибутку від продажу ліцензій на ці



патенти. Основними критеріями оцінки інноваційної діяльності університетів вважають: кількість «розкриттів» (disclosure) сутності об'єкта інтелектуальної власності, поданих заявок, одержаних патентів, укладених і чинних ліцензійних угод; розмір ліцензійних платежів (роялті), обсяг залучених інвестицій; 2) створення на базі наукових відкриттів і за допомогою правової, фінансової та організаційної підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній з подальшим одержанням часткового прибутку від їх діяльності (дивідендів від акцій компанії) або доходу від продажу компанії; 3) організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової і комерційної діяльності, їх тренінг для правильного спілкування з потенціальними венчурними інвесторами і «бізнес-ангелами».

Урахування досвіду діяльності зарубіжних дослідницьких і підприємницьких університетів украї важливо і для вітчизняної вищої школи. Зараз склалася ситуація, за якої наукові дослідження в українських ВНЗ нерідко просто імітуються і не мають міцних зв'язків із бізнесом. Частка інноваційного продукту в національному ВВП, за оцінками експертів, коливається в межах від 2 до 8 %. Має місце загальне падіння престижу наукової праці і «вимивання» з науки талановитої молоді. Сумарне число науковців скоротилося в Україні після 1991 р. понад удвічі, а за основними природничо-науковими й технологічними напрямками — у 3–5 разів.

Розвитку дослідницької діяльності та підприємницьких функцій українських університетів заважають численні інституціональні бар'єри та пастки.

По-перше, постановою Кабінету Міністрів України від 17.02.10 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, який має вагомі наукові

здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм, тобто реалізує «навчання через дослідження». Статус дослідницького надається вузові з метою підвищення ролі університету як центру освіти і науки, підготовки висококваліфікованих наукових і науково-педагогічних кадрів, упровадження в практику наукових досягнень, технічних і технологічних розробок, реалізації разом з іншими вищими навчальними закладами та науковими установами спільних програм за пріоритетними напрямками фундаментальних і прикладних наукових досліджень для розв'язання важливих соціально-економічних завдань у різних галузях економіки.

Однак критерії оцінки ВНЗ як дослідницького є переважно кількісними і мало обґрунтованими якісно. Фінансування університетської науки не має чітких критеріїв і не створює стимулів для інтелектуальної діяльності. Учені не вміють ні захистити свою інтелектуальну власність юридично, ні організувати технологічний трансфер. Крім того, наукові установи чи університети вимагають від учених лише підготовки та реєстрації патентів, а не кількості проданих ліцензій, заснованих *startup* компаній чи обсягів зароблених грошей за рахунок комерціалізації винаходів. Українські інститути та університети не засновують високотехнологічних компаній, оскільки це не прийнято та тому, що не мають на це права. Комерціалізації винаходів в Україні чиниться спротив через не орієнтовану на інноваційний розвиток податкову систему та рейдерство. Хоча окремі університети (зокрема НТУУ «КПІ», Київський національний університет ім. Т. Г. Шевченка та інші) вже мають вагомі здобутки на ниві інтеграції освіти і науки і позиціонують себе як технопарки.

Актуальним є впровадження системи ефективного управління інтелектуальною власністю ВНЗ: проведення грамотної патентно-ліцензійної політики; узгодження інтересів, захисту прав власності на результати досліджень та справедливого розподілу доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу (ВНЗ, його підрозділами та окремими виконавцями робіт), що стимулювало б науковців до подальшої інноваційної діяльності.

По-друге, слабшає державна підтримка наукової діяльності університетів. Не втіленою на практиці залишається надана дослідницьким ВНЗ можливість фінансування наукових досліджень і розробок відповідно до програм розвитку університету в розмірі не менш як 25 % бюджетних коштів, що виділяються на його утримання, причому протягом перших п'яти років діяльності ВНЗ – за рахунок коштів державного бюджету. Тим часом університети потребують суттєвих інвестицій не тільки на проведення наукових досліджень, а й на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій. Наприклад, у більшості провідних університетів світу функціонують спеціальні підрозділи з передавання технологій – Technology Licensing Office (TLO), Technology Transfer Office (TTO) у США; відділи по зв'язках з промисловістю – Industrial Liaison Office (ILO) у Великій Британії; Knowledge Transfer Office (KTO) – нова назва таких підрозділів у Європі [17, с. 52]. Структурна реорганізація вітчизняних університетів має відбуватися шляхом формування аналогічних підрозділів або організацій, які б займалися дослідженнями і розробками на комерційних засадах, із застосуванням маркетингу інновацій та проектного менеджменту в управлінні ВНЗ; передбачати створення при провідних регіональних університетах технопарків.

По-третє, зберігається проблема протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що нинішні університети є майже замкненою системою і можуть забезпечувати повний цикл створення інновації: 1) генерацію ідей, проведення фундаментальних і пошукових досліджень, одержання патентів (концептуальне розв'язання проблеми створення інновації); 2) прикладні дослідження, НДДКР, створення макетних і дослідних зразків нової техніки і технології (технічне розв'язання проблеми створення інновації); 3) виробництво продукції, розв'язання проблеми інвестування, проведення маркетингових досліджень, передавання готової продукції на ринок, забезпечення дифузії нововведень (завершення процесів технологічного трансферу і комерціалізації результатів наукових досліджень) [18, с. 68-84]. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготовці фахівців.

По-четверте, відсутня зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідних робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності. Це пояснюється насамперед короткочасністю існування самого бізнесу: коли підприємці бояться його насильницького відчуження, вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу. Слабким залишається захист прав інтелектуальної власності, через що бізнес не може зібрати і вберегти інтелектуальну та технологічну ренту, а інвестиційні проекти зазнають додаткових ризиків і невизначеності. Існують неподолані протиріччя між інтересами розробників ідей і власників бізнесу, які ці ідеї комерціалізують. Причому асиметрія, недоспецифікованість або

недостатня захищеність прав власності суб'єктів інноваційного процесу, зменшує їх стимули до кооперації [19, с. 57].

По-п'яте, чітко окреслюється проблема незацікавленості професорсько-викладацького складу університетів у проведенні перспективних наукових досліджень та комерціалізації їх результатів. Зараз з різних причин (брак коштів, небажання тримати у штаті висококваліфікованих і тому самодостатніх або нелояльних викладачів, необхідність оптимізувати чисельність професорсько-викладацького складу та ін.) адміністрації багатьох університетів почали укладати короткотермінові трудові контракти на 1-2 роки навіть з провідними професорами ВНЗ. Однак планування наукової роботи кафедр і окремих дослідників в університетах здійснюється на п'ятирічку. Виконання бюджетних науково-дослідних тем триває не менш ніж три роки. Написання монографій потребує серйозних досліджень і плідної роботи теж протягом тривалого часу. Питання риторичне: чи буде науковець, якому запропонували такий, по суті, «контракт недовіри», думати про стратегічні перспективи навчального закладу, про розвиток університетської науки і тим більше, про комерціалізацію результатів своїх досліджень? Швидше за все, що ні. Наслідком такого безвідповідального і недалекогоглядного «менеджменту» буде втрата університетом можливостей свого інноваційного розвитку.

Поставимо ще одне запитання: чи всі результати науково-дослідницьких робіт, виконаних в університетах, взагалі повинні бути комерціалізовані? На наш погляд, важливими є не так уміння науковців заробляти гроші, як вигоди, які одержує суспільство від наукової діяльності університетів. Для економіки знань актуальною є концепція «наукової освіти», яка забезпечує ефективну діяльність в області фундаментальної науки і високих технологій. Для України з достатньо

високим рівнем фундаментальних досліджень за досить широким переліком наукових напрямів це більш ніж актуально.

Водночас потрібно враховувати й соціальний ефект наукових досліджень. Інакше ми дійдемо хибних висновків на зразок тих, які зроблено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, коли за критерієм комерціалізації результатів своєї інтелектуальної діяльності у 2011 р. «досить низькі результати наукової та науково-технічної діяльності» продемонстрували визнані лідери з багатьох напрямів гуманітаристики: Національний університет «Києво-Могилянська академія», Національний університет «Острозька академія», а також Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, який три роки тому виграв великий спільний грант із нанотехнологій МОНМС та американського Фонду цивільних досліджень і розвитку [20].

Отже, реформування вищої освіти в Україні має враховувати особливості постіндустріальної динаміки вищих навчальних закладів як суб'єктів інноваційної діяльності, досвід створення дослідницьких, підприємницьких університетів у розвинених країнах, потенціал моделі «потрійної спіралі інновацій». Вітчизняні університети ще повинні пройти етап усвідомлення вигод від ринкової реалізації своїх інноваційних розробок, бізнес має позбавитися страху чергового переділу власності, а держава створити цивілізовані політичні й законодавчі умови для науково-дослідницької діяльності університетів з урахуванням соціальних вигод і ефектів, які одержує суспільство від розвитку вищої школи. Лише за таких умов можна сподіватися на появу в країні університетів нового покоління як інноваційних суб'єктів, конкурентоспроможних на глобальному ринку освітніх послуг.

## **5.5. Транснаціоналізація освіти: ризики і загрози глобального освітнього простору**

Сучасний етап розвитку міжнародної діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ) поєднує традиційну інтернаціоналізацію з транснаціоналізацією. З одного боку, стрімко розвивається світовий ринок освітніх послуг. Його фінансові показники вже перевищують 100 млрд дол. США, із них понад 60 млрд дол. припадає на міжнародні послуги вищої освіти. Загальна кількість іноземних громадян, які щорічно виїжджають з освітніми цілями за кордоном, сягає 5 млн чол. [1]. З другого боку, у розвинених країнах світу відбувається формування великих університетів, діяльність яких відповідає основним критеріям транснаціональних компаній (ТНК). Деякі навчальні заклади позиціонують себе як глобальні університети. Вони дедалі більше проникають в освітній простір інших держав, створюючи певні ризики і загрози національним інтересам у сфері професійної освіти.

Вихід національних ВНЗ на міжнародні освітні ринки, на наш погляд, має таку саму логіку, що й розвиток виробничих підприємств: лібералізація (становлення ВНЗ як комерційного підприємства) → традиційна інтернаціоналізація (становлення ВНЗ як експортного підприємства) → транснаціоналізація (перетворення ВНЗ на ТНК) → глобалізація (створення глобальних ВНЗ).

Термін «*університет-підприємство*», що вживається у західній літературі [2], акцентує увагу на комерціалізації діяльності ВНЗ шляхом приватизації та лібералізації (автономізації) освіти: надання навчальним закладам широких повноважень у виборі стратегії свого розвитку – фінансової, освітньої, міжнародного співробітництва тощо. Як підприємець, ВНЗ може пропонувати ринку: освітній продукт – навчальні програми, підручники та навчальні посібники; технології навчального

процесу; результати досліджень і розробок, що можуть бути впроваджені і застосовані у виробництві; певні форми та методики організації навчального процесу і навіть управління ВНЗ (системи освітнього менеджменту, методики стимулювання праці в освіті тощо). При цьому ВНЗ зацікавлений і в одержанні доходу (і в такий спосіб скороченні залежності від урядової підтримки), і в зміцненні свого іміджу як наукового та освітнього центру.

«Університет-підприємство» – це «місцева» стадія розвитку регіонального або національного ВНЗ з орієнтацією на державне замовлення та місцеві ринки праці. Освітні та наукові контакти із зарубіжними навчальними закладами лише започатковуються. Та рано чи пізно ВНЗ починає реалізувати стратегію інтернаціоналізації і виходити на міжнародний ринок освітніх послуг, стаючи **«експортним підприємством»**. До цього його спонукає насамперед боротьба за місце на світовому освітньому ринку. На цій стадії ВНЗ активізує освітні та наукові контакти за кордоном, вдаючись до співпраці із зарубіжними посередниками і агентами для просування своїх освітніх послуг на ринках інших держав. Причому ВНЗ із самого початку орієнтується на «експортні продажі» освітніх послуг, здійснюючи їх прямий і непрямий експорт. У разі непрямого експорту, спорадичного і нестабільного, ВНЗ розробляє освітні послуги як товар для внутрішнього ринку, а міжнародні операції доручає іншим організаціям – місцевим комерційним фірмам, що спеціалізуються на наданні освітніх послуг. У такий спосіб відбувається «тестування» національних ринків освітніх послуг інших держав для подальшого відбору найбільш привабливих ринків і найбільш прибуткових освітніх послуг. За прямого експорту у складі ВНЗ створюються спеціальні підрозділи, відповідальні за збут та експансію на зарубіжних освітніх ринках. Освітній продукт дедалі більше прилаштовується до потреб



зарубіжних покупців, хоча вітчизняні зразки ще залишаються як відправні.

На стадії транснаціоналізації ВНЗ створює свої філії, підрозділи, навчальні заклади тощо за кордоном. Це більш високий рівень проникнення на зарубіжні ринки освітніх послуг. У діяльності ВНЗ, що поширюється на кілька країн світу, відслідковуються основні ознаки ТНК: розповсюдження освітньої діяльності на студентів інших країн – насамперед тих, де освітні послуги ВНЗ не відповідають запитам студентів, загальновизнаним стандартам і міжнародному рівню якості; інвестування створення зарубіжних підрозділів (філій, кампусів); прагнення встановити контроль над освітніми програмами, які викладаються в них, та поширити свій вплив на освітній процес у країні-імпортері транснаціональної освіти в цілому. Стаючи **транснаціональним**, ВНЗ набуває додаткових економічних можливостей свого розвитку: одержує доступ до перспективних освітніх технологій і НДДКР іншої країни; нарощує навчальні потужності та збільшує ефективність своєї «збутової» діяльності; «гасить» можливі коливання попиту на освітні послуги у своїй країні (наприклад, через демографічні кризи та природне зменшення кількості студентів); використовує можливості державних програм підтримки розвитку освіти у своїй країні або країні здійснення освітньої діяльності.

Транснаціональна освіта (ТНО) охоплює всі види освітніх послуг, включаючи дистанційну освіту, при наданні яких ті, хто навчається, перебувають в іншій країні, ніж та, де розташований ВНЗ, що присвоює кваліфікацію. Основними формами ТНО є [3]:

- франчайзинг освітніх програм (до 75 % освітнього експорту) зарубіжними філіями ВНЗ і представництвами інститутів дистанційної освіти – надання зарубіжному провайдеру (освітньому закладу, юридичній

особі) виняткових прав на здійснення власної освітньої програми за кордоном;

- валідаційна угода – освітня програма, що здійснюється за кордоном національним провайдером без утворення нової юридичної особи, по закінченні якої видається диплом зарубіжного ВНЗ – постачальника програми;

- зарубіжний кампус – виконання освітньої програми у ВНЗ-філії або кампусі, на який поширюються права власності зарубіжного постачальника даної програми;

- корпоративний освітній підрозділ – провайдер освітньої програми, заснований (або який є підрозділом) транснаціональною комерційною корпорацією (холдингова компанія), яка за його допомогою здійснює власні освітні програми, включаючи й програми, що реалізуються за кордоном виключно для корпоративних потреб;

- ліцензійні навчальні програми, передані провайдеру на реалізацію в іншій країні.

Провідними виробниками (експортерами) транснаціональних освітніх послуг є Велика Британія, США та Австралія. Наприклад, британський університет University of Nottingham відкрив 15 міжнародних кампусів. Американські університети мають 78 кампусів по всьому світу, включаючи Велику Британію. Австралійські університети створили кампуси в Малайзії, Сінгапурі, Об'єднаних Арабських Еміратах. Посилують свою діяльність Франція і Німеччина. Їх об'єктом є насамперед країни Східної і Центральної Європи, а з членів ЄС – Греція. Західні університети активно проникають на освітні простори Індії та Казахстану [4]. Найменше поширення ТНО одержала у Скандинавських країнах.

Підтримуючи процеси транснаціоналізації вищої освіти, уряди країн-експортерів розв'язують завдання, які важливі для їх країн і національних економік [5, с. 8-14]. Так, «стратегія залучення кваліфікованої робочої сили» (*skilled migration approach*) спрямована на підготовку необхідних спеціалістів із числа іноземних студентів із наступним запрошенням найкращих із них на роботу до своєї країни. Основним інструментом даного підходу є система академічних стипендій, доповнена активною програмою просування системи вищої освіти країни за кордон у сполученні із запровадженням відповідного візового та імміграційного законодавства. Реалізація таких програм здійснюється через спеціальні агентства або мережу агентств і організацій. Найбільш послідовно стратегію реалізують: Австрія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Німеччина, Велика Британія (для студентів із країн ЄС), Ірландія, Голландія, Мальта, Норвегія, Швейцарія, Канада, США (для студентів, які навчаються після закінчення ВНЗ).

«Стратегія одержання доходу» (*revenue-generating approach*) виходить із того, що іноземні студенти повинні створювати додатковий дохід освітнім установам і країні в цілому. Тому освітні послуги мають пропонуватися винятково на платній основі, без надання державних субсидій. Уряди при цьому забезпечують високу репутацію своєї системи вищої освіти, а також високий ступінь захисту іноземним студентам. До числа країн, які реалізують такий підхід, належать: Австралія, Велика Британія (для студентів із країн, які не є членами ЄС), Нова Зеландія і США (для студентів, які здобувають вищу освіту).

«Стратегія розширення можливостей» (*capacity building approach*) заохочує здобуття вищої освіти студентами за кордоном або у ВНЗ – постачальниках іноземних транснаціональних освітніх послуг. Важливими інструментами такого підходу є: підтримка програм зарубіжної

мобільності державних службовців, професорсько-викладацького складу, учених і студентів; забезпечення іноземним ВНЗ, програмам і викладачам сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності у «своїй» країні. Приділяється увага і створенню партнерств із місцевими постачальниками освітніх послуг для забезпечення передавання знань між зарубіжними і місцевими освітніми інститутами. Прихильниками даної стратегії є: країни Південно-Східної і Центральної Азії (Малайзія, Гонконг, Китай, Сінгапур, Індонезія, В'єтнам, Таїланд та ін.), Мексика і деякі країни Східної Європи.

Зазначимо, що розвиток ТНО активно підтримується Світовою організацією торгівлі. Метою останньої є створення на основі рівності можливостей сприятливих умов для комерційної діяльності будь-якій країні-члену СОТ в інших країнах-членах СОТ в обмін на відкриття внутрішнього ринку. У сфері освіти цим прискорюються процеси інтеграції місцевих ВНЗ до світового освітнього простору, покращується їх фінансування, з'являється можливість готувати фахівців за сучасними програмами, застосовувати до освіти апробовані в зарубіжних країнах системи менеджменту якості. Утім, ГАТС, як і інші великі пакети угод СОТ, вимагає пріоритету її норм і правил перед національним законодавством та надання режиму найбільшої сприятливості (принцип недискримінації) для іноземних провайдерів послуг, закладаючи численні ризики розвитку національної вищої школи [6, с. 34].

Сучасна ТНО найчастіше здійснюється через on-line і off-line Інтернет-навчання і цим продукує умови для появи *глобальних ВНЗ*. Першим кроком до них стало створення наприкінці 1980-х рр. у західних країнах «електронних університетів» як особливого типу дистанційної освіти, що дає можливість здобути вищу освіту за допомогою різних способів електронного передавання інформації [7]. Зараз електронні університети мають три моделі функціонування:

1) бімодальна модель – організація, яка одночасно пропонує традиційну систему освіти та систему електронного університету і/або дистанційного навчання. Форми навчання єдині для студентів-очників і дистанційних студентів. За такою моделлю свої зовнішні навчальні програми просувають австралійські університети (Дікін Університет, Університет Мердока, Університет Нової Англії та ін.), розширені курси багатьох університетів США та інших країн;

2) дистанційна модель – організація, яка займається винятково дистанційним навчанням і не має традиційного кампусу. При цьому кожний заклад проводить власну навчальну політику і присвоює власні навчальні ступені, зберігаючи «національні» особливості. У цій групі лідируючі позиції займає Відкритий Університет Великої Британії (UKOU), освітня модель якого використовується у багатьох країнах світу. На цей час у ньому навчаються не тільки англійські студенти, але й 3,5 тис. студентів у Ірландії, близько 9 тис. студентів у Європі, 7,5 тис. студентів поза межами ЄС, близько 46 тис. студентів за валідаційними програмами [8];

3) модель консорціуму – організація, що складається з кількох взаємодіючих електронних університетів, які можуть спільно використовувати ресурси і обладнання для надання освітніх послуг. Одним із таких консорціумів є Національний Технологічний Університет (NTU), заснований у штаті Колорадо (США) у 1984 р. як некомерційна корпорація з метою забезпечення потреб у дипломованих інженерах і адміністраторах із ступенями рівня магістра. В академічних програмах NTU беруть участь понад 40 університетів США. Навчальні програми доправляються за допомогою телекомунікаційних технологій. NTU має супутникову мережеву інфраструктуру. За такою ж моделлю працює і міжнародна організація Глобальний Університет (GU). Її метою є створення всесвітньої

електронної мережі, освітнього партнерства університетів і торговельних підприємств, урядових, неурядових і цивільних організацій, студентів, трудящих та окремих громадян.

Отже, глобалізація освіти по суті відкриває національні «освітні кордони». І зрозуміло, чому управління процесами глобалізації освіти здійснюють міжнародні інститути та організації (ООН, ЮНЕСКО, ОЕСР, «Велика вісімка», Світовий банк тощо).

В Україні створено «поживний ґрунт» для появи великих освітніх корпорацій інших держав та їх закріплення на внутрішньому ринку освітніх послуг.

По-перше, в Україні поширюється сфера платної вищої освіти. Остання стає прибутковою і тому привабливою для провайдерів ТНО. За прогнозами фахівців [9, с. 7], просування та закріплення на освітніх ринках України зарубіжних ВНЗ відбуватимуться насамперед шляхом заснування філій та дочірніх освітніх закладів провідних європейських університетів та консорціумів щодо організації навчання студентів; при цьому переваги матимуть ті з них, які вже зараз створили розгалужену систему кампусів по всій Європі (HEC Paris, ESCP Europe, Cems). Крім того, йтиме активне рекрутування студентів на навчання до ВНЗ країн ЄС. Уже зараз в Україні діють численні агенції по агітації абітурієнтів на навчання до Великої Британії, Франції, Німеччини, які мають доволі розгалужену мережу. У 2012 р. аналогічну мережу заснували польські ВНЗ.

По-друге, відсутні відчутні бар'єри входу зарубіжних ВНЗ на український ринок освітніх послуг. В Україні діють 334 ВНЗ третього-четвертого ступенів акредитації, переважна більшість яких готують студентів за стандартними програмами і навчальними планами, погодженими з Міністерством освіти і науки України. Тобто ринок

освітніх послуг в Україні достатньо конкурентний. Не обмежує зарубіжні ВНЗ і українське законодавство.

По-третє, немає чіткої державної стратегії формування і розвитку великих національних ВНЗ, які могли б скласти конкуренцію на внутрішньому та зовнішніх ринках зарубіжним провайдерам освітніх послуг. Рухатися в цьому напрямку українським ВНЗ заважають: низький рівень фінансування вищої школи; неспроможна матеріальна база, відсутність у більшості ВНЗ науково-технічної та інноваційної інфраструктури; значна інтенсифікація праці за вкрай низької оплати праці і матеріальної незацікавленості викладачів; неефективна наукова діяльність викладачів ВНЗ (нею реально займаються лише 20 % науково-педагогічних працівників); застаріла структура підготовки спеціалістів; відтворення і передавання студентам неконкурентних знань. Це різко звужує конкурентоспроможність національних ВНЗ на ринках освітніх послуг у своїй власній країні, тим більше стосовно конкуренції із зарубіжними навчальними закладами. Зовнішньоекономічна діяльність переважної більшості українських ВНЗ перебуває на початковій стадії інтернаціоналізації.

За таких умов транснаціоналізація освіти не може не мати негативних наслідків для українського освітнього простору. Узгодження діяльності українських ВНЗ та провайдерів зарубіжних ВНЗ, уніфікація навчального процесу (навчальних програм, змісту навчальних курсів тощо), що вже розпочалася, у прихованій формі нівелюють особливості національної системи освіти, підривають конкурентні позиції українських ВНЗ на світовому ринку освітніх послуг. Органи ж управління освітою не в змозі ефективно контролювати ні діяльність провайдерів ТНО (насамперед дистанційної і відкритої освіти), ні якість їхніх освітніх послуг.

### 5.6. Репутаційні ризики розвитку університетської освіти

У 2011 р. фахівцями *Times Higher Education* був розроблений перший рейтинг репутації ВНЗ. У 2012 р. ними ж разом із спеціалістами інформаційної групи *Thomson Reuters* та служби *Ipsos Media*, яка спеціалізується на вивченні суспільної думки, підготовлено рейтинг репутації світових ВНЗ *World Reputation Rankings* [1]. На відміну від рейтингу найкращих 400 університетів світу, він базується винятково на результатах опитування представників професійного співтовариства. У 2012 р. ними стали 17 554 учених і викладачів із 137 країн (біля 40 % з яких працюють у США), що на 31 % більше, ніж опитаних у 2011 р. У списку 100 найкращих за репутацією ВНЗ світу – 44 ВНЗ США і 10 британських ВНЗ (табл. 5.2).

Таблиця 5.2.

**Рейтинг університетів світу залежно від репутації 2012  
(Top Universities by Reputation 2012)**

Ранк	Назва університету	Країна	Репутація
1	Harvard University	United States	100.0
2	Massachusetts Institute of Technology	United States	87.2
3	University of Cambridge	United Kingdom	80.7
4	Stanford University	United States	72.1
5	University of California Berkeley	United States	71.6
6	University of Oxford	United Kingdom	71.2
7	Princeton University	United States	37.9
8	University of Tokyo	Japan	35.6
9	University of California Los Angeles	United States	33.8
10	Yale University	United States	32.4
11	California Institute of Technology	United States	29.6
12	University of Michigan	United States	23.2
13	Imperial College London	United Kingdom	22.2



<b>Ранк</b>	<b>Назва університету</b>	<b>Країна</b>	<b>Репутація</b>
14	University of Chicago	United States	21.0
15	Columbia University	United States	20.7
16	Cornell University	United States	20.0
16	University of Toronto	Canada	20.0
18	Johns Hopkins University	United States	17.8
19	University of Pennsylvania	United States	16.3
20	Kyoto University	Japan	15.9
21	University College London	United Kingdom	15.7
22	ETH Zürich - Swiss Federal Institute of Technology Zürich	Switzerland	15.0
23	University of Illinois at Urbana Champaign	United States	13.9
23	National University of Singapore	Singapore	13.9
25	University of British Columbia	Canada	11.8
25	McGill University	Canada	11.8
27	University of Wisconsin-Madison	United States	11.5
28	University of Washington	United States	11.3
29	London School of Economics and Political Science	United Kingdom	11.1
30	Tsinghua University	China	10.9
31	University of California San Francisco	United States	10.4
32	University of Texas at Austin	United States	10.3
33	Duke University	United States	10.1
34	New York University	United States	9.8
35	Northwestern University	United States	9.6
36	University of California San Diego	United States	9.4
37	Carnegie Mellon University	United States	9.3
38	Peking University	China	8.9
39	University of Hong Kong	Hong Kong	8.7
39	University of Massachusetts	United States	8.7
41	Georgia Institute of Technology	United States	8.5
42	Ludwig-Maximilians-Universität München	Germany	8.4
43	University of Melbourne	Australia	8.1
44	Australian National University	Australia	7.4
44	University of California Davis	United States	7.4
46	University of North Carolina at Chapel Hill	United States	7.2
47	University of Minnesota	United States	7.1

Ранк	Назва університету	Країна	Репутація
47	Purdue University	United States	7.1
49	University of Edinburgh	United Kingdom	7.0
50	University of Sydney	Australia	6.9

Наявність систематизованої інформації про репутацію університетів є дуже важливою. Проте методику визначення рейтингу поки що не відпрацьовано: якщо в 2011 р. ураховувалася узагальнена думка громадськості про освітні програми й університетську науку (опитування охоплювало представників академічної громадськості з 131 країни), то в 2012 р. наукова діяльність виявилася більш важливою, ніж освітня. Основними критеріями рейтингування репутації університетів стали: цитованість на одну дослідницьку працю; думки світових учених про якість освіти та репутацію того чи іншого університету; дохід від проведених досліджень; кількість студентів і спеціалістів з-за кордону; дохід у розрахунку на одного спеціаліста та ін. [2]

Проаналізуємо сутність поняття «репутація університету (ВНЗ)». У перекладі з латинської мови «репутація» (*reputatio*) – це «обдумування», «розмірковування». Тлумачний словник Вебера трактує «репутацію» як «оцінку, загальну думку про когось», «авторитет», «вплив», «кредит», «престиж», «силу» і синонімом до нього вважає «славу» [3, с. 495]. Т. Лоусон і Д. Геррод бачать прямий зв'язок між репутацією та «чесною (*honour*)»: «репутація (*honour*) — термін, що відбиває положення індивіда в суспільстві, а також суб'єктивне відчуття поваги, що виникає у зв'язку з таким положенням. Соціальна репутація є важливою характеристикою в багатьох суспільствах, оскільки пов'язана з уявленнями про відповідну поведінку і повагу групи відносно її володаря» [4, с. 18].

Університет є відкритою системою, яка взаємодіє і залежить від зовнішнього середовища, насамперед різних цільових груп інтересів, поведінка яких впливає на його майбутнє. Серед них:

1) нормативні групи (зовнішні – органи влади, громадські організації, профспілкові об'єднання тощо; внутрішні – вчені ради, спостережні ради, ради попечителів ВНЗ), які встановлюють закони і правила освітньої діяльності, здійснюють оцінку, ліцензування та акредитацію ВНЗ;

2) функціональні групи (постачальники ресурсів, інвестори, керівництво і викладачі, колишні випускники університету, роботодавців і кадрові агентства, ЗМІ), які надають освітні послуги, створюють умови для навчального процесу і розвитку ВНЗ, замовляють освітню підготовку і беруть участь у працевлаштуванні випускників ВНЗ;

3) безпосередні споживачі освіти (студенти).

Стійка колективна думка про ВНЗ усіх цільових груп людей на основі реального досвіду їх взаємодії з ВНЗ, на доказових аргументах та на експертній оцінці авторитетними фахівцями різнобічної діяльності ВНЗ, формує певний образ даного навчального закладу і, власне, **репутацію ВНЗ**. Причому для кожної групи створюється своя цінність, своя соціальна репутація, а разом – певне «репутаційне поле ВНЗ» [5].

Репутація ВНЗ може бути як позитивною, так і негативною. Позитивна репутація освітнього закладу породжує *довіру до його освітньої діяльності*, є найважливішим фактором, що впливає на вибір покупцем освітньої послуги, виконує роль нецінового сигналу, який (як і сигнали цінові) координує економічну поведінку суб'єктів ринку освітніх послуг [6, с. 171], знижує ризик діяльності кожного з них. Позитивна репутація ВНЗ дає можливість також легко здобувати різні ресурси для себе, підвищуючи цим якість своєї роботи. Скажімо, «бренди» провідних юридичних ВНЗ

України успішно використовують викладачі, які мають приватну практику у державних і недержавних установах (юридичних фірмах, нотаріаті, адвокатурі тощо), випускники при працевлаштуванні та просуванні по службі, адміністратори ВНЗ для пошуку інвесторів, при прийомі абітурієнтів та визначенні рівня оплати за навчання.

Негативна репутація може спрацювати як фактор руйнації освітніх ринків. Слід погодитися з В. Мортіковим, який стверджує, що в ряді ВНЗ України досить низьким є рівень викладання, існує практика видачі сфальшованих дипломів. Роботодавець, котрий наразився на невідповідність диплома людини та її професійних якостей, починає *не довіряти* системі атестації кадрів вищою школою взагалі чи окремими закладами зокрема. Попит на відповідні категорії спеціалістів падає. Ринок освіти і ринок праці починають давати збої, працювати не на повну силу [7, с. 51]. Низькі оцінки сфери вищої освіти обертаються проблемами навіть для ефективних ВНЗ, наявність же неефективних ВНЗ накладає відбиток на репутацію всієї галузі.

Зазначимо, що проблема довіри у сфері освітньої діяльності взагалі є недостатньо усвідомленою. Більшість економічних досліджень стосуються або сутності довіри як такої, або довіри до окремих інститутів та установ. Тим часом «інститут довіри є особливою неформальною нормою в суспільстві, що відображає стосунки людей у всіх проявах людської діяльності і який формується протягом довгого періоду. Особливість означеного інституту в тому, що його досить важко виразити в формалізованій формі – у формі закону чи будь-якого підзаконного акту, оскільки в такому випадку він перестає існувати як самостійний особливий інститут. Довіра в найбільш широкому розумінні слова означає впевненість людини в добросовісності, чесності, добропорядності,

щиросердечності, правильності ставлення інших осіб до чого-небудь» [8, с. 11].

У новій інституціональній теорії довіра трактується як очікування не опортуністичної поведінки інших агентів, без застосування підступності, відповідно до контракту та тих обмежень, що ним обумовлені. «Довіра – це очікування, яке виникає у членів співтовариства, щодо того, що інші його члени будуть вести себе більш менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими загальними нормами» [9]. Проблема довіри набуває особливого значення у випадку невизначеності та неконтрольованості майбутнього, коли відсутня необхідна інформація для прийняття рішення і подальших дій, тобто тоді, коли немає впевненості у повному контролі над майбутніми подіями, що залежать від людських дій [10, с. 10-11]. Інколи навіть зазначають, що довіра знаходиться поміж знанням і незнанням. Тоді довіряти – означає діяти так, ніби ризик відсутній.

Урешті-решт, довіра є способом накопичення соціального капіталу, основою соціальної злагоди. Саме довіра (за критеріями глибини, якості, довго строковості, багатовекторності, за наслідками – взаємовигідності) формує орієнтацію, здатність, бажання і готовність до балансу соціальних інтересів, до співробітництва, діалогу, партнерству, асоціювання. Виправданість довіри завдає вектор соціальним відносинам між соціальними суб'єктами в будь-якій сфері: або конструктивний, або, навпаки, деструктивний. У першому випадку виникає розуміння, діалог між соціальними суб'єктами; *недовіра* стає бар'єром для угод і взаємовигідних обмінів, веде до зміни партнерів, ігнорування їх соціальних інтересів, формування негативного іміджу [11]. Причому недовіру породжують навіть одиничні випадки недоброчесної поведінки індивідів або інститутів.

ВНЗ продають свої послуги саме на ринку *довірчих благ*, якість яких не можна оцінити прямо, її важко визначити навіть після споживання товару. Такі блага характеризуються або неможливістю одержання необхідної інформації про якість освіти, або доволі високими витратами вимірювання якості з боку покупця (споживача) блага. Споживачі фактично не знають, що вони купують. Не завжди зрозуміло їм, чи купили вони щось узагалі. Більш того, на ринках освітніх послуг, якими клієнти користуються епізодично або лише один раз у житті, існує досить високий ризик стати ошуканим, тому і думку про репутацію протилежної сторони безпосередньо сформулювати складно [7, с. 51]. Не випадково економісти називають освітні послуги довірчим благом з дуже відстроченим і невизначеним періодом «перевірки на довіру» [12].

Характерною рисою освітнього ринку є й асиметрія інформації між його основними контрагентами – ВНЗ і студентами (їхніми родинами), та пов'язані з нею ризик недобросовісної поведінки і негативний відбір. Використовуючи інформаційну асиметрію ринку на свою користь, ВНЗ можуть надавати стандартні освітні послуги з максимальною економією коштів і ресурсів, наймати викладачів із нижчою кваліфікацією за меншу зарплату, брати гроші за додаткові послуги або необґрунтовано піднімати ціну за навчання за контрактом, утримуватися від оновлення змісту навчальних програм і лекційних курсів, матеріально-технічної бази навчального процесу, знижувати вимоги до студентів під час заліків та іспитів, аби втримати найбільш платоспроможних із них [13]. Набагато ж гірше те, що ВНЗ як продавець може постачати на ринок товар низької якості, видаючи його за товар високої якості. Такий ВНЗ орієнтується на тих, хто зацікавлений лише у формальному титулі освіти, а також на абітурієнтів із низькою платоспроможністю. По суті, створюється ринок освітніх «благ нижчого порядку», попит на які збільшується в умовах

низького рівня життя населення і навіть при підвищенні цін на такі блага. При цьому жоден ВНЗ не компенсує втрати студентів і замовників освітніх послуг у випадку їх низької якості. Хоча за наявності постконтрактної асиметрії інформації або виявлення недобросовісності щодо інформування про якість освітньої послуги студент повинен мати можливість перевестись до іншого ВНЗ або на іншу навчальну програму.

За таких умов, як слушно підкреслює О. С. Марченко, однією з істотних санкцій для освітньої організації за невиконання контракту є *втрата репутації*, створеної за період тривалої дії на ринку освітніх послуг. Для сфери освіти ця санкція неокласичного контракту є однією з головних й найбільш витратною, оскільки репутація, з одного боку, є основоположною конкурентною перевагою навчального закладу, а з другого – її втрата має не одиничний (стосовно конкретного учня), а загальний характер, тому що вибір покупцем продавця освітніх послуг ґрунтується на вивченні відгуків інших покупців. Втрата репутації означає для освітнього закладу втрату ринку, а її поновлення вимагає від нього доволі значних витрат часу й коштів [6, с. 171].

Утім, ще більші репутаційні втрати несе вся освітня галузь. Люди, які не довіряють один одному, можуть співпрацювати лише в рамках формальних правил і регламентацій, потребують контролюючого апарату. Тобто недовіра накладає на економічну діяльність суспільства щось на зразок додаткового мита. Якщо немає довіри, виникає спокуса відтворити старі ієрархії і повернути більшість організаційних функцій під контроль певного «центру» [14]. У сфері освіти тепер потрібно створювати спеціальні структури, які б забезпечували захист суб'єктів освітніх відносин від опортунізму. Наприклад, недовіра суспільства до системи вступних іспитів у ВНЗ привела до появи таких секторів освітніх послуг, як зовнішнє незалежне оцінювання в Україні та єдиний державний іспит у

РФ. Але чиновники з таких структур майже відразу усвідомили, що їх існування залежить від збереження недовіри, і тільки збільшують «витрати недовіри».

Водночас не тільки університет має певні зобов'язання перед цільовими групами, але й ті повинні брати на себе відповідні репутаційні зобов'язання перед університетом. У багатьох випадках зворотний вплив репутації цільових аудиторій на освітню діяльність університету стає вирішальним фактором її ефективності, а в окремих випадках створює значні ризики для університету. Так, репутація освітньої послуги університету може бути підсилена *репутацією окремих викладачів ВНЗ* за наявності у них соціальної позиції та бажання її відстоювати. Адже завданням вищої освіти є передавання студентам знання, стремління до істини. Не випадково університети у всьому світі здавна претендували на особливі привілеї (незалежність, академічні свободи) і мали підтримку суспільства саме завдяки своїй репутації непідкупності і стремління до суспільного блага [15]. Показовими для освітньої сфери стали події червня 2011 р. у Оксфордському університету, який оголосив вотум недовіри урядовим реформам вищої освіти та політиці міністерства вищої освіти під керівництвом Девіда Вілетса. Головна претензія: різко скоротивши фінансування на оплату праці викладачів, уряд вирішив перекрити цей пункт витрат за рахунок підняття плати на навчання для студентів. Рішення було прийнято 283 голосами проти 5 на зборах конгрегації – університетського законодавчого органу, до якого входять викладачі і дослідники, а не представники адміністрації. Викладачі пояснили: «Оксфорд першочергово прагне академічної досконалості, захисту академічних дисциплін без огляду на ринкові цінності, та ідеї освіти як цілісної, підтримуваної державою діяльності, котра доступна якнайширшим верствам молодих людей» [16].



У той же час репутація університету може бути надовго втрачена через корупцію і хабарництво деяких викладачів. В окремих регіонах світу корупція у ВНЗ призвела не тільки до підриву суспільної довіри до університетів, а й до сприйняття суспільством їх діяльності як протизаконної і ганебної. Так, у ході реалізації програми з боротьби з шахрайством у сфері вищої освіти Університет в Порт Харкорт на півдні Нігерії анулював ступені 7 254 своїх випускників. Ректор Університету звинуватив позбавлених ступенів або в шахрайстві на іспитах, або в фальсифікаціях академічних результатів, причому в окремих випадках – ще у 1966 р. За його словами, нігерійська вища освіта серйозно корумпована, а багато студентів були зараховані до ВНЗ на підставі підроблених атестатів про закінчення середньої школи. У Південній Кореї уряд висунув вимогу, щоб три приватних університети звільнили 68 викладачів і співробітників адміністрації, звинувачених у розтраті, нецільовому використанні фондів і хабарництві. В ході розслідування було з'ясовано, що один із ВНЗ використав 4,9 млн дол. для особистих цілей і незаконно перерозподілив ще 4,6 млн дол. У Росії родинам приходиться щорічно витратити біля 300 млн дол. на хабарі, щоб забезпечити вступ своїх дітей до університету; а потім ще 700 млн після зарахування. Є припущення, що сума хабарів у вищій школі варіюється в межах від 2 до 5 млрд дол. на рік [17].

В Україні, за даними загальнонаціонального опитування студентів [18], з випадками корупції у ВНЗ безпосередньо стикалися 33 % студентів, ще 29 % чули про це від інших. Причому на поширеність корупційних практик не впливає ні форма власності ВНЗ (державна, комунальна, приватна), ні форма навчання (денна, заочна), ні спосіб фінансування (бюджетне, контрактне). Найчастіше стикаються з корупцією студенти, які навчаються на юридичних спеціальностях (39,1 %). Найменш

корумпованими є спеціальності суспільно-гуманітарного профілю (25,4 %). Корупція, як правило, ототожнюється з хабарництвом, здирництвом, зловживанням службовим становищем у особистих цілях, купівлею рефератів, курсових і дипломних робіт.

Значний вплив на репутацію університету чинить *репутація самих студентів як безпосередніх споживачів освітніх послуг*. Останню, як правило, формують індивідуальні соціально-психологічні особливості поведінки: ціннісні орієнтації при здобуванні освіти, освітні інтереси, активність людини в опануванні тими чи іншими науками, суспільний статус. Саме висока репутація студентства є одним із факторів престижності навчання у Принстонському університеті (США), де всі студенти зобов'язані дотримуватися «Кодексу Честі», заснованого ще в 1893 р., або політики академічної добросовісності. На кожному іспиті, який студенти складають у Принстоні, і на кожній письмовій роботі вони повинні написати і підписати «клятву честі»: «Я клянусь своєю честю, що я не порушив Кодекс Честі на цьому іспиті». Якщо це письмова робота, студенти повинні написати клятву, що в ній немає плагіату. З 1980 р. в обов'язки студентів входить доповідати про будь-який випадок порушення «Кодексу». Тому всі іспити в Принстоні проходять без присутності викладача або асистента. Порушення «Кодексу Честі» може призвести до тимчасового або постійного відрахування з університету [19]. Аналогічні позиції і Гарвардського університету (США). Багатьох вразило нещодавнє відрахування з університету 60 студентів та застосування ще до такої ж кількості студентів «іншого покарання» за масове списування на іспиті з «Основ роботи Конгресу». Президент Гарварда Дрю Фауст заявила, що подібна поведінка є «абсолютно неприйнятною практикою, що порушує традиції інтелектуального пошуку, якими славиться університет» [20].

Науковцям добре відомий і ефект співнавчання, під яким розуміють вплив на академічну успішність студента поведінки та успішності інших студентів. Так, у групі з добре підготовленими і відповідальними студентами викладач може запропонувати більш складний матеріал, витрачаючи на пояснення менше часу і зусиль. Досягнення товаришів можуть стимулювати студента, якщо він намагатиметься повторити їх успіх, або, навпаки, призвести до сумнівів у своїх здібностях. Тому найбільш престижні університети США свідомо обмежують прийом і відмовляються від деяких платоспроможних студентів, а не жертвують академічною атмосферою заради доходів. Зі свого боку, багато батьків, обираючи ВНЗ, цікавляться не тільки прогресивністю програм навчання, а й соціально-економічним статусом та нормами поведінки студентів, з якими буде спілкуватися їхня дитина. Концентруючи у себе найкращих студентів, провідні ВНЗ мають більше можливостей залучати громадське і приватне фінансування, що ще більше закріплює вузівську ієрархію [21, с. 106-108].

На жаль, ціннісні орієнтації та освітні інтереси українських студентів не конкретні, послаблені невизначеністю ролі і неефективністю органів студентського самоврядування у розв'язанні питань організації навчального процесу, призначення стипендій, працевлаштування тощо. Водночас очікування студентства достатньо прагматичні: чим вищий статус у суспільстві забезпечує диплом того чи іншого ВНЗ, тим вище оцінюється ділова репутація ВНЗ. Високим попитом у студентів користуються ВНЗ, які дають відчутні вигоди від інвестування у навчання, а саме: необхідні знання, можливості культурного і професійного зростання, гідний рівень майбутньої зарплати та перспективи на ринку праці. І навпаки, непрестижною є освіта у тих ВНЗ, куди легко вступити, а після закінчення яких не можна знайти роботу.

Важливим фактором впливу на репутацію університету є *репутація його випускників*. Гарвардський університет закінчили 8 президентів США (у тому числі нинішній – Барак Обама), 49 лауреатів Нобелівської премії (були випускниками, викладачами або працівниками університету), 36 лауреатів Пулітцерівської премії. Єльський університет (США) закінчили п'ять президентів США, 12 лауреатів Нобелівської премії (з них 5 – по економіці), провідні політики, бізнесмени, діячі культури і мистецтва, спорту. Принстонський університет пов'язаний з 35 лауреатами Нобелівської премії і 19 переможцями Національної наукової медалі США. Оксфорд закінчили 25 британських прем'єр-міністрів.

Українські ВНЗ за весь час їх існування підготували багато знаних науковців, культурних, громадських і політичних діячів. Серед видатних випускників Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, наприклад, три лауреати Нобелівської премії – біолог І. Мечников, економіст С. Кузнець, фізик Л. Ландау. Однак чи завжди українські університети можуть пишатися тими, хто став їх випускником у пострадянський період? Чи додають довіри до ВНЗ випадки сфальшованих або «загублених» дипломів ВНЗ, які виявляють у політиків достатньо високого рангу? Чи можна довіряти університету, у вчених радах якого захищають свої дисертації ті, чиї рукописи дисертацій потім неможливо відшукати в каталогах наукової бібліотеки?

На репутацію ВНЗ прямо впливає *репутація роботодавців як інвесторів та замовників освіти*. В Україні багатьма з роботодавців вища освіта сприймається як соціальна норма, що визначає поведінку працівника в процесі праці, такі його якості, як дисциплінованість, старанність, комунікабельність, відповідальність, мотивованість, вміння і намагання опанувати нові знання. І це добре. Утім останнє опитування вітчизняних роботодавців виявило, що свідченням ефективної роботи

університету для цієї цільової групи є зовсім не наукова діяльність (на відміну від критеріїв світового рейтингу репутації університетів), а попит на випускників з боку вітчизняних і зарубіжних роботодавців (63 % опитаних), наявність реальних програм співпраці ВНЗ з роботодавцями у сфері підготовки персоналу (42 %), співробітництво із закордонними університетами (28 %), репутація університету серед експертів в галузі освіти (33 %), авторитетність викладачів і дослідників, що працюють в університеті (30 %). Найменш важливими виявилися такі чинники репутації, як кількість публікацій співробітників в наукових виданнях, кількість проектів, право на проведення яких було отримано на конкурсній основі, наявність серед випускників університету осіб, які займають провідні позиції у владі, бізнесі, ЗМІ, участь університету в соціально-економічному і культурному житті регіону та ін. [22].

Інша проблема впливає з того, що окремі ВНЗ приймають студентів на навчання за направленням від конкретних державних установ та організацій з обов'язковим відпрацюванням у них певної кількості років після закінчення ВНЗ. А чи можуть бути впевненими, наприклад, українські юридичні ВНЗ, які готують кадри для правоохоронних органів, що їх репутація не постраждає від постійного падіння довіри населення України до самих правоохоронних органів? А саме на це прямо вказують дослідження соціологічної групи «Рейтинг», проведені 16-24 грудня 2011 р. [23, с. 22], соціологічне опитування, що проводилося Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та соціологічною службою Центру Разумкова у березні-квітні 2012 року [24, с. 6]. Причому негативна оцінка діяльності правоохоронних структур та судів значною мірою зумовлена переконанням суспільства у високому рівні їх корумпованості, а міліцію українці дедалі частіше сприймають як фактор небезпеки, а не захисту.

Формування суспільної репутації університету потребує часу і значних зусиль репутаційного менеджменту. У широкому сенсі йдеться про розробку та реалізацію довгострокової стратегії ВНЗ, спрямованої на формування, підтримку і захист репутації освітньої організації та її керівників. Суспільна репутація університету має розглядатися як стратегічний ресурс його розвитку. Здобувши довіру і практичну підтримку насамперед таких цільових груп, як викладачі, студенти і колишні випускники, роботодавці і замовники вищої освіти, керівництво університету набуває можливості зміцнити позиції навчального закладу не тільки на ринку освітніх послуг, а й у суспільному житті країни. Водночас і названі цільові групи повинні брати на себе репутаційні зобов'язання перед університетом, сприяючи своєю власною репутацією зростанню ефективності освітньої діяльності університету.

## **Розділ 6. РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ОСНОВИ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **6.1. Система формування доходів та її еволюція. Соціально-ринкова система формування доходів**

Доходи населення не можна вважати кінцевою метою чи головним показником людського розвитку. Проте вони є базою, необхідною умовою розвитку людського потенціалу. Проблеми та диспропорції у сфері формування доходів створюють перешкоди людському розвитку та уповільнюють його темпи.

В 2012 році Україна з показником 0,74 посіла 78 місце в світі за індексом людського розвитку (ІЛР) ООН. При цьому за рівнем ВНД на душу населення нашої країні належить 100 позиція, а ІЛР, не пов'язаний з доходом, становить 0,813 [1, с. 145]. Виходячи з розрахунків ООН, для людського розвитку в Україні головною «слабкою ланкою» є рівень доходів.

ВНД України на душу населення за паритетом купівельної спроможності дорівнює 63 % середньосвітового та у 2,2 рази нижче, ніж у Росії і в 6,8 – ніж у США (розраховано на основі даних ООН [1, с. 144–147]). Такі низькі показники є передовсім наслідком катастрофічного спаду економіки, пов'язаного з ринковою трансформацією. Відновлення обсягів виробництва розпочалося у 2000 р. і переривалося лише у 2009 р. [2]. Паралельно зростала і заробітна плата.

З даних таблиці 6.1 слідує, що темпи зростання реальної заробітної плати в Україні були високими на тлі як світових, так і регіональних показників. У 2012 р. реальна зарплата зросла ще на 14,4 % [4]. Проте, оскільки взята за базу заробітна плата 2000 р. була вкрай низькою, то,

незважаючи на високі темпи зростання, середня зарплата лишається низькою. У 2012 р. середньомісячна заробітна плата дорівнювала 3026 грн, в січні-червні 2013 р. – 3181 грн. [5, с. 21], або лише біля 370 та 390 дол. США відповідно.

Таблиця 6.1.

**Сукупне зростання реальної заробітної плати з 2000 р.**

(індекс: 2000 = 100)

Країни	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Світ	100,0	112,8	116,1	117,3	118,8	121,3	122,7*
Розвинені країни та ЄС	100,0	103,3	104,5	104,1	104,9	105,5	105,0
Центральна та південно-східна Європа	100,0	204,4	233,9	253,4	244,4	257,9	271,3
Україна	100,0	286,2	322,0	342,3	310,8	342,5	372,3

\* Попередня оцінка

Складено на базі [3, с. 10; 4].

Якщо врахувати податки та офіційно встановлений прожитковий мінімум, українець із середньою зарплатою за 2007 р. потенційно міг накопичити 6587 грн, за 2009 р. – 9815 грн, та за 2011 р. – 13365 грн. Проте офіційний рівень прожиткового мінімуму враховує далеко не всі важливі витрати. Виходячи з розширеного трактування прожиткового мінімуму, А. М. Коцюрубенко та І. В. Мартинюк підраховали, що за весь 2007 р., отримуючи середню зарплату та сплачуючи податки з неї, реально було накопичити лише 782 грн.; у 2011 ця сума становила 1020 грн [6, с. 20].

Позитивною тенденцією є зростання частки оплати праці у ВВП, з 42,3 % у 2000 р. до 49,1 % у 2005, 49,9 % у 2010 [7] та 54,8 % у I кварталі 2013 р. [5, с. 5]. Дані показники є досить близькими до рівня Російської Федерації та поступаються більшості розвинених країн, проте якщо взяти до уваги податки та відрахування, частка «чистої» заробітної плати



наблизиться до показників США та країн-членів ЄС [8, с. 3–4]. Водночас високі, порівняно з Україною, відрахування та податки на зарплату повертаються населенню розвинених країн у вигляді високого рівня соціального захисту, якісних державних послуг та суспільних благ, розвиненої інфраструктури тощо.

Загалом, у сфері формування доходів в Україні, окрім функціональних проблем (передовсім це низький рівень доходів та надмірна диференціація), існує потужний пласт проблем, пов'язаних із структурою цієї сфери: нерівномірність розподілу стартових можливостей в економічній діяльності, нестача ринкової свободи прийняття рішень, поширеність перерозподільних відносин та експлуатації, велика частка тіньових доходів та корупційної ренти тощо. У зв'язку з цим сфера доходів у нашій країні утворює слабку та нестабільну базу людського розвитку, підвищення якості якого можна вважати кінцевою метою регулювання доходів населення.

Указані проблеми утворюють складний клубок, який може бути розв'язаний лише послідовно. Аби зрозуміти, з чого починати удосконалення регулювання доходів населення в Україні і в якому напрямі рухатися, аби забезпечити людський розвиток, необхідно проаналізувати історичну еволюцію та сучасний стан регулювання доходів у розвинених країнах, виявити притаманні ним проблеми та порівняти з актуальними проблемами регулювання доходів населення в нашій країні. У якості методологічного інструменту такого аналізу доцільно використати концепцію системи формування доходів.

Утворення доходів населення відбувається в межах системи формування доходів, що об'єднує систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів. Системні засади безпеки людського розвитку у сфері доходів тісно пов'язані з процесами та явищами в системі

формування доходів. У сучасній економіці ринкові механізми взаємодіють із державним, корпоративним, громадським та іншими формами регулювання. Співвідношення регулювання та саморегулювання доходів у межах системи формування доходів досить мінливе і визначається етапом розвитку країни, конкретно-історичними умовами господарювання в державі, внутрішньою політичною кон'юнктурою та іншими факторами.

Система формування доходів визначає два основних для одержувача доходів аспекти: рівень доходів і характер процесу їхнього одержання (скільки зусиль доводиться витратити, як це відбивається на здоров'ї, цікава чи неприємна ця робота, скільки залишає вільного часу тощо). За цими поверхневими характеристиками ховаються глибокі розходження в істотних рисах різних господарських систем: техніці, технології й організації виробництва, взаєминах основних соціальних груп, механізмах розподілу доходів, розвиненості експлуатації, умовах людського розвитку й ін.

Існує шість основних етапів розвитку системи формування доходів: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний. Головним внутрішнім джерелом цієї еволюції є основне протиріччя формування доходів. Водночас, зовнішня детермінація розвитку іноді може відігравати визначальну роль.

Низка об'єктивних та суб'єктивних факторів примушує людей об'єднуватися в економічній, політичній та духовній сферах. Таке об'єднання, з одного боку, дозволяє підвищити ефективність діяльності індивідів, а з другого – породжує проблему розподілу доходів, влади, статусу та інших обмежених благ. Людство стикається із протиріччям між об'єднанням індивідів та розподілом умов і засобів самореалізації, яке проявляється в різних галузях життєдіяльності.

У сфері доходів це протиріччя набуває форми основного протиріччя формування доходів населення. Спочатку потреба у фізичному виживанні, а потім необхідність підвищення ефективності економічної діяльності змушували людей поєднувати зусилля в процесі виробництва. Однак таке об'єднання породжує проблему визначення частки кожного індивіда у створеному спільними зусиллями продукті.

Ті, хто на стадії виробництва діяли як партнери, об'єднані спільною метою, на стадії розподілу стають суперниками, роз'єднаними прагненням одержати якомога більшу частину створеного продукту у формі кінцевих доходів. Важливо враховувати, що хоча єдність інтересів учасників процесу суспільного виробництва на етапі створення продукту та протилежність на стадії його розподілу зумовлені об'єктивно, на суб'єктивному рівні сприйняття цих інтересів може бути іншим.

Основне протиріччя формування доходів населення – це протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності із створення економічних благ та заснованим на певному типі розподілу відособленням їх в особистому доході.

Протиріччя пов'язане з тим, що спочатку, на етапі створення продукту, власники всіх факторів виробництва зацікавлені у найбільш продуктивному співробітництві. Адже максимізація ефективності виробництва дозволяє всім розраховувати на більші доходи. Зокрема, власник капіталу і найманий працівник є соціальними та економічними партнерами. Соціальне партнерство пов'язане з тим, що обидва належать до одного і того ж суспільства та мають багато спільних інтересів у сфері освіти, медицини, охорони правопорядку, культури, спорту, безпеки тощо. Економічними партнерами власник капіталу і найманий працівник є тому, що мають однакову мету (доходи) та спосіб одержання доходів (виробництво продукції), використовують одне і те ж джерело одержання

цих коштів (участь у створенні нової вартості) та повністю залежать один від одного (капітал без працівника та працівник без капіталу у сучасному світі не можуть виробляти, й, відповідно, заробляти) [9, с. 73, 75]. Проте на етапі розподілу продукту відбувається радикальна трансформація характеру відносин. Коли продукт уже вироблений, його кількість незмінна і збільшення доходів одних можливе лише за рахунок зменшення доходів інших. Ті, хто були партнерами, коли йшлося про максимізацію обсягів виробництва, перетворюються на конкурентів у справі розподілу результатів спільної діяльності.

Із розвитком суспільства ускладнюються механізми та форми виробничого об'єднання індивідів, що забезпечують усе більш високу ефективність виробництва. Водночас ускладнюються механізми й форми відособлення в особистому доході, що розширює можливості як економічно обґрунтованого, так і не обґрунтованого збагачення та посилює диференціацію доходів.

Основне протиріччя формування доходів може втілитися як у соціально-економічну боротьбу, так і у соціально-економічне співробітництво. Соціально-економічна боротьба спрямована на збільшення частки індивіда або соціальної групи в створеному продукті і є руйнівною для економічного розвитку; соціально-економічне співробітництво має на меті збільшення створюваного продукту. За словами Л. Ерхарда, розумніше спрямувати зусилля «на збільшення продуктивності, аби цим єдиною плідним способом домогтися для всіх зайнятих у народному господарстві більшого доходу» [10, с. 205].

Зняти основне протиріччя формування доходів можливо за рахунок поширення принципів нееквівалентної справедливості, завдяки якому відособлення в особистому доході перестане бути проблемою. Нееквівалентна соціальна справедливість – тип уявлень про

справедливість, що не передбачає взаємозв'язку індивідуальних внесків і віддач. Він базується на ідеї про те, що людина є найвищою цінністю і заслуговує на суспільно-нормальні умови життєдіяльності та самореалізації, безвідносно до її суспільно-корисної діяльності. Відносини всередині родини значною мірою підпорядковуються принципам нееквівалентної справедливості. Дедалі більшого поширення в сучасному світі набувають безкоштовне надання медичних або освітніх послуг, а також благодійність.

Однак на початку XXI століття навіть в економічно розвинених країнах принципи нееквівалентної справедливості набули лише обмеженого застосування. За сучасних умов більш перспективним є інший шлях – зняття найбільш гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів. Особлива роль у даному процесі належить державному та недержавному регулюванню доходів, що повинне не тільки вирішувати конфлікти, але й попереджати їх виникнення. Система формування доходів населення в соціальній державі має ефективні «вбудовані» механізми зняття гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Для характеру відносин украй важливо, чи сприймають різні члени суспільства свої інтереси як суперечні один одному або як такі, що збігаються. Наявність механізмів досягнення компромісу також має істотний позитивний вплив на співвідношення боротьби та співробітництва. Потужним інструментом узгодження суперечливих інтересів є соціальне партнерство.

Для подальшого дослідження закономірностей розвитку системи формування доходів необхідно розкрити поняття первинних та похідних факторів виробництва.

Існують три первинних фактори виробництва: особистий (людина), природний (сили та речовини природи) та акумульований (неприродні засоби виробництва). На ранніх етапах економічного розвитку люди спільно використовували первинні фактори виробництва. Із ускладненням політичної структури суспільства та виникненням приватної власності на засоби виробництва з'явилися перші похідні фактори виробництва: управлінські здібності, праця та земля.

Виокремлення тих чи інших похідних факторів виробництва пов'язане з формуванням окремої, відносно самостійної та самодостатньої системи суспільних відносин з приводу їх залучення до процесу виробництва. Для утворення такої системи важливо, аби фактори виробництва належали різним власникам. Коли фактори виробництва зосереджуються у різних людей, необхідно на певних умовах поєднувати потрібні для створення економічних благ ресурси. Навколо цих умов поступово формується система суспільних відносин. Якщо система суспільних відносин з приводу залучення до процесу виробництва, скажімо, капіталу, стає достатньо розвиненою й відокремленою, можна вести мову про виникнення похідного фактора виробництва «капітал».

На протилежність базовим, похідні фактори виробництва – феномен історичний; їх склад періодично змінюється. До речі, цим можна пояснити наявність у науковців різних позицій щодо переліку факторів виробництва. Для розвитку форм доходів принципове значення мають похідні, а не первинні, фактори виробництва, бо відособлення доходів у суспільстві відбувається відповідно до похідних факторів. В економічно розвинених країнах до похідних факторів виробництва зараз відносять підприємницькі здібності, працю, землю, капітал та інформацію.

Як відомо, вивчення історичної еволюції економічних явищ дозволяє глибше проникнути в їх сутність, тому необхідно розглянути розвиток

системи формування доходів. Це дозволить побачити, які саме риси визначають зміст системи формування доходів населення в соціальній державі і що необхідно для її розбудови в Україні.

Перша система формування доходів – колективна – виникла з появою людини розумної. Спочатку доходи формувалися на основі використання первинних факторів виробництва, через що факторні доходи були відсутні. Люди спільно брали участь у господарській діяльності й одержували винагороду, що відбивала переважно внесок особистого фактора виробництва. Високий ступінь залежності людини від зовнішніх сил та від випадку призводив до зрівняльного розподілу, незалежно від того, хто добув їжу чи інші засоби задоволення потреб. Крайня обмеженість надлишкового продукту заважала істотній диференціації добробуту.

На цьому етапі розвитку проявляється перша (із пов'язаних з доходами) базова загроза людському розвитку, що породжує необхідність соціального захисту й перерозподілу доходів – *неповна вкладоспроможність* – об'єктивна нездатність частини людей робити економічний внесок, який би дозволив отримувати винагороду, достатню для підтримання мінімального життєвого рівня. Нерозділеність факторних доходів робить невід'ємним елементом економічного вкладу індивіда працю, тому неповна вкладоспроможність спочатку набуває форми неповної працездатності. У відповідь на неповну працездатність розвивається груповий тип соціального захисту, відповідно до якого відповідальність за утримання людей з обмеженою працездатністю (дітей, старих та інвалідів) покладається на соціальну спільноту, частиною якої вони є безпосередньо (група, рід).

На зміну колективній приходить приватна система формування доходів. В її основі – використання родиною приналежних їй факторів

виробництва з метою отримання благ для задоволення своїх потреб. Існування управлінської еліти поступово набуває стійкого, стабільного характеру, а її функції дедалі більше відрізняються від функцій основної частини спільноти. Оформляються і закріплюються в нормах обов'язки еліти, так само як і обов'язок інших членів громади винагороджувати управлінську діяльність.

Через нагромадження матеріального фактора виробництва окремими індивідами, а також у зв'язку з виконанням управлінською елітою своїх специфічних функцій, виникає необхідність залучати для ефективного використання засобів виробництва додаткових (окрім власників засобів виробництва та членів їхніх родин) працівників. Це здійснюється переважно за рахунок навертання людей у ті чи інші форми залежності (рабська, феодална тощо).

Відбувається перша декомпозиція факторів виробництва – аграрна. У результаті виокремлюються такі три основні похідні фактори виробництва, як управлінські здібності, земля й праця. Відокремлюються й три головні типи доходів, що розрізняються механізмами формування: управлінський дохід, рента й доходи від праці в широкому розумінні (від пайка раба до зарплати найманого робітника).

Розосередження факторів виробництва в різних руках потенційно здатне викликати *незадіяність факторів виробництва (зокрема людського) в економічній діяльності* – другу (із пов'язаних з доходами) базову загрозу людському розвитку, що визначає необхідність соціального захисту й перерозподілу доходів.

Описані зміни супроводжуються посиленням політичної надбудови, що на певному етапі породжує державу. Відбувається перехід до третьої системи формування доходів – управлінської. В основі цієї системи лежать певні форми експлуатації мас елітою. Відокремлення індивідів в



особистому доходу набуває бінарного характеру: основній частині населення, задоволення потреб якої відбувається на рівні, близькому до фізіологічного мінімуму, протистоїть еліта, ступінь задоволення потреб якої залежить від її здатності «вичавлювати піт» з іншої частини суспільства.

З появою державних утворень, які володіють достатніми можливостями для утримання непрацюючих (що відповідає низці релігійних норм, а також слугує підтримці авторитету представників еліти) набуває поширення третя (із пов'язаних з доходами) базова загроза людському розвитку, що породжує необхідність соціального захисту й перерозподілу доходів – *утриманство* – орієнтація частини людей на допомогу (родичів, соціальних груп, суспільства, держави), пов'язана з небажанням здійснювати економічний внесок, який відповідає їхнім можливостям, що не дозволяє одержувати винагороду, достатню для підтримки необхідного їм життєвого рівня. На відміну від перших двох базових загроз, утриманство не тільки породжує потребу в соціальному захисті й перерозподілі доходів, але й забезпечує її розширене відтворення, масштаби якого прямо пропорційні рівню соціального захисту та його доступності.

Якщо в перших двох системах формування доходів масштаби експлуатації обмежені низькою ефективністю виробництва та невисокою соціально-економічною силою еліти, то в третій експлуатація набуває широкого поширення й здійснюється у двох основних формах.

Управлінська форма експлуатації – тип експлуатації, заснований на привласненні носіями управлінських здібностей економічного внеску інших факторів виробництва за рахунок використання владної сили держави. Безумовно, існує внесок управлінських здібностей у створення вартості, пов'язаний, зокрема, із забезпеченням безпеки, підтримкою

законності, організацією господарської діяльності, але висока соціально-економічна сила дозволяє завищувати винагороду керівників.

Приватновласницька форма експлуатації – тип експлуатації, заснований на привласненні власниками засобів виробництва економічного внеску праці. Засоби виробництва можуть слугувати засобом експлуатації або тому, що набуті на основі експлуатації, або через те, що їхній власник одержує винагороду, що перевищує внесок цих факторів у створення вартості. Таке перевищення може базуватися як на обмеженості кількості засобів виробництва, так і на використанні високої соціально-економічної сили.

Окрім цього, розвиток апарату державних управлінців та чиновників, наділеного значними повноваженнями, створив плідний ґрунт для поширення корупції і виникнення такої форми доходів, як корупційна рента.

Існувало дві основні моделі управлінської системи формування доходів – азіатська і європейська. У першій вирішальний вплив на об'єднання індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності із створення економічних благ, а також на відособлення їх в особистому доході, мала політична структура суспільства; у другій моделі визначальну роль відігравала власність на засоби виробництва.

Низька соціально-економічна сила мас дозволяла еліті відбирати навіть частину необхідного продукту, однак цьому частково протистояв той факт, що представники маси тією чи іншою мірою були закріплені за експлуаторами і від їх нормального існування та розширеного відтворення залежав добробут експлуаторів у майбутньому. Не слід відкидати і пом'якшуючий вплив традицій та релігійних норм.

З розвитком торгівлі відбулася друга декомпозиція факторів виробництва – торговельна. До існуючих похідних факторів виробництва

додався капітал (спочатку торговий), що створив внутрішні передумови для переходу до капіталістичної системи формування доходів лише у європейській моделі управлінської системи формування доходів. Це пов'язано з тим, що первісне нагромадження капіталу інтенсивно відбувається лише там, де є клас, який досить багато заробляє та водночас не потребує, через відносно невисокий соціальний статус, великих представницьких витрат.

Інша принципова передумова зміни управлінської системи формування доходів капіталістичною – науково-технічний прогрес. Це процес хаотичний, що вимагає свободи у різних сферах громадського життя. Останньої було істотно більше в європейських народів, значною мірою через розвиненість інституту приватної власності та відносну відокремленість політичної влади від інших сфер суспільства.

Перехід до капіталістичної системи формування доходів завершується тоді, коли виникає широка сфера застосування капіталу – індустріальне виробництво. Промисловий переворот починається в Англії в 60-х р. XVIII ст., потім, через кілька десятиліть, – у США, Франції, Німеччини, а завершується в середині-кінці XIX ст.

У той час, як європейська модель управлінської системи формування доходів трансформується під впливом внутрішніх джерел розвитку в капіталістичну систему формування доходів, азіатська не генерує внутрішніх передумов для такого перетворення. Проте колоніальна експансія Заходу призводить до поступового впровадження капіталістичної системи формування доходів в більшості країн світу.

На відміну від попередніх систем, у капіталістичній системі формування доходів достатньо чітко відокремлюються саморегулювання і регулювання. Господарська діяльність відкидає цілий комплекс раніше

органічно вбудованих у неї регуляторів традиційного, релігійного, суспільного і державно-монархічного характеру.

Ринкове саморегулювання перетворюється на систему, що розвивається на власній основі, але регулювання відстає від нього. Більшість недоліків, провалів ринкової системи саморегулювання залишаються без механізмів компенсації, оскільки не формується розвинена система регулювання. І хоча поступово роль регулювання збільшується, але в недостатній мірі, і головне – регулювання здійснюється переважно в інтересах політико-економічної еліти.

Розподіл доходів втрачає бінарного характеру та набуває більшої кількості градацій. Розрив між найбагатшими та найбіднішими дещо скорочується – не через зниження диференціації доходів (яка навпаки зростає), а через надбання найнижчими верствами населення деяких соціально-економічних та політичних прав та запровадження системи масової освіти.

У капіталістичній системі формування доходів держава залишається опорою для панівних класів. Ступінь експлуатації, порівняно з попередньою системою, спочатку підсилюється через те, що наймані працівники для окремого капіталіста є взаємозамінними. Конкретний капіталіст не має потреби ані в збереженні здоров'я найманих робітників, ані в утриманні їхніх родин.

Пов'язана з відділенням функції управління капіталом від функції володіння ним третя декомпозиція факторів виробництва – підприємницька – породжує ще один похідний фактор виробництва – підприємницькі здібності, і ще один елемент первинних доходів – підприємницький прибуток.

Якщо в управлінській системі формування доходів велике значення мали традиції та релігія, що освячували стан речей і знижували рівень

невдоволення, то крах традиційного суспільства істотно змінює настрої мас. Свою роль відіграє і подовження робочого дня, і монотонність праці, і відрив від природного середовища. Відбувається консолідація робітників, формуються ідеологічні засади боротьби мас за свої права. Поширюється розуміння інтересів різних класів як таких, що суперечать один одному.

У капіталістичній системі формування доходів соціальна боротьба розгортається безпосередньо за інтереси мас, за знищення політичної, соціальної й економічної нерівності, на противагу попередній системі, де соціальна боротьба зазвичай відбувалася за «місця в еліті», а переможці не покращували суттєво становище мас, бо займали місце переможених у панівному класі і самі ставали експлуаторами.

Позбавлена (через розвиток концепції прав людини та демократизацію) найбільш радикальних методів придушення недоволення, політико-економічна еліта дедалі частіше обирає компромісні шляхи розв'язання конфліктів. Неможливість примусити робітників працювати на умовах працедавця робить більш ефективними компромісні, партнерські варіанти вирішення соціально-економічних протиріч. Розвивається соціальне партнерство у формі трипартизму (іноді біпартизму), яке дозволяє відмовитися від найбільш гострих, руйнівних для обох сторін конфлікту, способів боротьби та перейти до цивілізованого і аргументованого діалогу.

Механізм, що відтворює відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, дає збій через поширення акціонерної власності й перевищення зарплатою мінімуму засобів існування (надає можливість здійснювати заощадження і перетворюватися на власників капіталу).

Зазначені процеси разом з демократизацією громадського життя викликають збільшення соціально-економічної сили мас. З інституту, що забезпечує експлуатацію основної частини населення вузькою елітою,

держава поступово перетворюється на інститут, який збалансовує суперечливі інтереси. На користь праці розподіляється дедалі більша частина створеного продукту. Сам суспільний продукт, завдяки досягненням науково-технічного прогресу, різко збільшується. Формально вільний час, що майже зник у більшості населення, стає надбанням мас: тривалість робочого тижня в розвинених країнах скорочується вдвічі (особливо інтенсивне скорочення спостерігається на початку ХХ століття). Зростають можливості з розвитку та реалізації здібностей індивідів (зокрема через підвищення якості та доступності освіти), що полегшує просування соціальними сходами та розвиток особистості. У структурі засад соціального успіху людини відбуваються суттєві зрушення. Не походження чи соціальний статус, а особисті якості стають визначальним фактором успіху, через що політико-економічна еліта перестає бути «закритим клубом», а її члени краще розуміють потреби та інтереси рядових громадян.

Під впливом указаних перетворень (передовсім завдяки вирівнюванню соціально-економічних сил основних соціальних груп) після другої світової війни в економічно розвинених країнах відбувається становлення соціально-ринкової системи формування доходів. Ця система має п'ять базових рис:

1. Конкурентний ринок як основний механізм координації господарської діяльності.
2. Розвинена система регулювання (державного, корпоративного та громадського).
3. Висока ефективність господарської системи.
4. Приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві.
5. Досить висока здатність суспільства нав'язувати бізнесу принципи нееквівалентної справедливості.

Перелік основних рис соціально-ринкової системи формування доходів, що безпосередньо впливають на реалізацію двох головних цілей формування доходів (задоволеність індивідів процесом формування доходів та високий рівень задоволення їх економічних потреб) має такий вигляд:

1. Перевага соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою (розвиненість відносин партнерства).

2. Праця набуває інтелектуального, інноваційного, творчого характеру (що підвищує задоволеність нею), а її продукт складно точно оцінити (що змушує роботодавця налагоджувати партнерські стосунки з найманим працівником; підштовхує застосовувати не процесуальні, а змістовні концепції мотивації, тобто враховувати складну ієрархію потреб людини).

3. Високий життєвий рівень основної маси населення.

4. Умови праці зазвичай комфортні та не шкідливі. Індивіди досить вільно обирають та відносно легко змінюють робочі місця, що забезпечує відповідність праці суб'єктивним вимогам та підвищує задоволеність нею.

5. Велика кількість формально вільного часу у більшості працюючих членів суспільства (близько 40 годин на тиждень).

6. Просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне (підвищення якості та доступності освіти, широка свобода діяльності створюють потенційну можливість для кожного члена суспільства підвищити свій статус).

7. Хоча всі члени суспільства отримують широкі права та свободи в економічній, соціальній, політичній царині, рівень яких автономний від добробуту чи соціального статусу, перспективи розвитку особистості все одно відрізняються через різні здібності та доступ до освіти, через неоднакові соціальні зв'язки та ін.

8. Помірна диференціація доходів.
9. Низький рівень випадкової та систематичної експлуатації.
10. Соціальне вирівнювання за активної участі держави та інститутів громадянського суспільства (вирівнювання як стартових можливостей індивідів, так і рівнів споживання).
11. Відносна бідність та соціальна ексклюзія не зникають остаточно, спостерігається «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності.
12. Переважає утилітарна обмеженість людського розвитку, який спрямовується переважно на професійне зростання, а не на гармонійний розвиток особистості.

Основні характеристики соціально-ринкової системи формування доходів обумовлені закономірно. Приміром, вирівнювання соціально-економічних сил створює передумови для зниження ступеню експлуатації мас. І перше, і друге, разом із підвищенням рівня життя й соціальним вирівнюванням, забезпечують перевагу соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою, що має позитивний зворотний вплив на ефективність господарської системи та якість життя. Висока частка заробітної плати у ВВП у деяких аспектах вигідна й підприємцям, оскільки розширює платоспроможний попит і забезпечує підвищення якості робочої сили, необхідне в умовах постіндустріального виробництва. І хоча причинно-наслідкові зв'язки складні й нерідко неоднозначні, закономірність комплексного формування зазначених характеристик безсумнівна.

На цьому етапі розвитку відбувається четверта декомпозиція факторів виробництва – інформаційна, – що породжує ще один похідний фактор виробництва – інформацію, – і такий елемент первинних доходів, як інформаційну ренту. Відчуження безпосередніх виробників від засобів



виробництва в інформаційній економіці значною мірою нівелюється. Адже підвищення доходів робітника та доступність кредиту дозволяють забезпечити себе відповідними засобами виробництва (програмне забезпечення, комп'ютер, підключення до мережі Internet тощо), вартість яких відносно низька.

Слід відзначити, що зараз існують різні моделі соціальної держави, проте, ані за переходу від однієї моделі до іншої, ані при зміні акцентів соціальної політики, в жодній з перерахованих вище базових характеристик соціально-ринкової системи формування доходів не відбувається принципових змін. Спостерігається лише «перерозподіл сфер відповідальності» між ринковим саморегулюванням і регулюванням доходів, між недержавним та державним регулюванням у складі регулювання.

Проте існують і загрози такому стану речей. Праця нині «почиває на лаврах» минулих перемог. Знижується роль класових протиріч, на зміну яким приходять розходження між більш дрібними соціальними групами. Різке зменшення ступеню невдоволення мас, послаблення класової єдності знижують їхню соціально-економічну силу. У той же час великий капітал зберігає вплив на владу, який набуває форми «невидимої» олігархії, коли представники великого бізнесу не беруть участь безпосередньо в політичній діяльності, але впливають на кадровий склад і стратегію політичних партій [11, с. 60]. Розвиток засобів масової інформації та технологій маніпулювання свідомістю також несе загрозу порушення балансу соціально-економічних сил.

Проте новий характер праці в постіндустріальному виробництві (який ускладнює контроль результатів праці) не дозволяє повною мірою реалізувати сценарій зниження її частки в НД (оскільки це створить передумови зниження ефективності праці). Суттєву роль відіграє світова

фінансово-економічна криза, що почалася у 2008 р. Вона примушує зменшувати рівень оплати праці і соціального захисту, що активізує боротьбу найманих працівників за свої інтереси, посилює їх єдність та дає новий досвід самоорганізації.

Перехід до шостої, соціальної, системи формування доходів убачається закономірним і неминучим результатом розвитку соціально-ринкової системи формування доходів. Зазначений перехід відбудеться тоді, коли економічні фактори перестануть бути істотною детермінантою людської поведінки. Основне протиріччя формування доходів буде знято принципово іншим типом суспільних відносин. Якщо за сучасних умов людський розвиток значною мірою спрямований на збільшення здатності людини створювати вартість (як основу доходів), то за соціальної системи формування доходів його буде спрямовано на гармонійний розвиток особистості (як основу самореалізації людини). Праця як джерело існування буде замінена творчістю як засобом самореалізації і людського розвитку. Замість піклування про забезпечення матеріальних потреб, людина зможе більше зосередитися на потребах саморозвитку.

Базові характеристики української системи формування доходів населення, на тлі соціально-ринкової системи, не можна вважати задовільними:

1. Основним механізмом координації господарської діяльності вже став ринок, проте він зазнає потужного впливу неринкових факторів та механізмів, через що конкуренція нерідко обмежена, а в деяких сегментах – узагалі відсутня.

2. Система державного регулювання економіки недостатньо ефективна через поширеність корупції та «захоплення держави» окремими фінансово-промисловими групами. Замість гармонійного поєднання державного, корпоративного та громадського регулювання, в Україні

велику роль відіграє регулювання соціально-економічних процесів великими фінансово-промисловими об'єднаннями.

3. Ефективність господарської системи невисока (порівняно з іншими країнами регіону та світу).

4. Баланс соціально-економічних сил у суспільстві суттєво зміщений на користь політико-економічної еліти.

5. Громадянське суспільство не здатне нав'язувати бізнесу принципи нееквівалентної справедливості (зокрема, у сфері розподілу і перерозподілу доходів).

## **6.2. Умови людського розвитку та його безпека за різних систем формування доходів**

Безпека людського розвитку у сфері формування доходів означає такий стан доходів населення, за якого рівень і диференціація доходів, механізми їх формування та суспільні відносини з приводу розподілу забезпечують усім членам суспільства достатні соціально-економічні умови стійкого людського розвитку та ефективно протидіють загрозам розвитку людського потенціалу. Рівень безпеки людського розвитку у сфері формування доходів є похідним від умов розвитку людського потенціалу, створених у цій сфері, тому стан умов та безпеки людського розвитку доцільно розглядати разом.

При дослідженні умов та безпеки людського розвитку, сформованих у межах різних систем формування доходів, слід враховувати, що на ці умови та безпеку суттєво впливають не всі процеси та явища у сфері доходів населення. Адже людський розвиток – довгостроковий процес; він пролонгований у часі і залежить від минулого та перспектив на майбутнє. Тому якість людського розвитку в кожен конкретний момент визначається

не так сучасним станом факторів, що на нього впливають, як їх станом протягом певного періоду в минулому та перспективами на деякий проміжок часу в майбутньому. Умови та безпека людського розвитку «сьогодні» визначаються не стільки «сьогоднішнім» впливом, скільки впливом «учора» та «завтра».

Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на умови та безпеку людського розвитку, слід виділити такі:

1. Рівень доходів та їх диференціація.
2. Характер участі людей у виробництві.
3. Обсяг формально вільного часу у різних категорій населення.
4. Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури.
5. Рівень прав та свобод різних членів суспільства.
6. Спрямованість зусиль людей.
7. Інституційна структура.
8. Рівень загроз людському розвитку.

Перелічені параметри системи формування доходів можна називати факторами людського розвитку. Проаналізуємо їх зміст.

Доходи формують базу людського розвитку. Збільшення доходів в більшості випадків інтенсифікує розвиток. Надмірна диференціація доходів погіршує умови та стан безпеки людського розвитку, а помірна, навпаки, стимулює нарощування людського потенціалу.

Характер роботи відіграє велику роль у розвитку індивіда (передовсім його людського капіталу). Деякі види діяльності стимулюють постійне самовдосконалення людини, інші, навпаки, стримують її професійне зростання. Умови праці на різних робочих місцях неоднаково впливають на здоров'я та самопочуття людини.

Формально вільний (від роботи, сну та задоволення інших фізіологічних потреб) час надає додаткову (окрім роботи) можливість

розвитку. Формально вільний час дозволяє компенсувати однобічність розвитку, пов'язаного з роботою, аби забезпечити гармонійний та різнобічний розвиток особистості. Це також час для відпочинку і підтримки здоров'я організму.

Охарактеризовані три фактори являють собою ресурси людського розвитку та визначають максимально можливий його рівень. Ефективність реалізації цих ресурсів залежить від інших п'яти факторів.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури визначає можливості застосування ресурсів людського розвитку. Адже, по-перше, розвиток особистості здійснюється через засвоєння надбань культури. І від рівня останньої залежать результати розвитку. По-друге, фізичний стан людини значною мірою визначається культурою підтримки здоров'я та якістю медицини.

Рівень прав та свобод (економічних, соціальних, політичних тощо) визначає перелік альтернативних варіантів людського розвитку, між якими індивід може здійснювати вибір.

Вищевказані два фактори визначають доступні особі напрями використання ресурсів людського розвитку.

Вибір конкретного варіанту людського розвитку пов'язаний із спрямованістю зусиль індивідів. Доходи, робочий та вільний час людини можуть спрямовуватися на службове просування, інтенсивний саморозвиток і самореалізацію чи покращення фізичного і психологічного стану або на інші цілі. Рішення про це приймається людиною переважно на основі власних потреб, цілей, цінностей, але під впливом цінностей та цілей суспільства й контактних груп (робочого колективу, друзів, родини тощо).

Інституційна структура визначає коефіцієнт корисної дії перелічених шести факторів. Це зумовлено, зокрема, тим, що людський розвиток –

дуже складний процес. Його результати залежать не лише від індивідуальних зусиль, але і від ефективності співробітництва індивідів.

Щодо загроз людському розвитку, то очевидно, що інтенсивність людського розвитку зазвичай обернено пропорційна до рівня загроз. Не так очевидно інше. По-перше, помірний рівень загроз може мотивувати людину до розвитку. По-друге, високий рівень загроз, за умови, що їм реально протидіяти, також може стимулювати розвиток людського потенціалу.

Не важко побачити, що з восьми параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на умови людського розвитку та його безпеку, лише один (ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури) є не диференційованим по відношенню до окремих особистостей. Усі інші фактори людського розвитку присутні у різних людей різною мірою.

Надмірна диференціація розподілу факторів людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози розвитку людського потенціалу, зокрема загрозу непродуктивних витрат на захоплення та утримання кращих умов людського розвитку, загрозу деформації моралі, загрозу економічних, соціальних і навіть людських втрат від конфліктів, загрозу уповільнення темпів розвитку людського потенціалу та ін.

Помірна диференціація розподілу деяких параметрів (доходи, характер праці, обсяг формально вільного часу) є прийнятною, оскільки стимулює особистість до більш активної діяльності та сприяє людському розвитку. Водночас, диференціація за деякими іншими параметрами (права та свободи, вплив інституційної структури, загрози людському розвитку) є небажаною; її необхідно позбуватися.

Відсутність диференціації факторів людського розвитку або дуже низький її рівень є небажаними, оскільки містять загрозу підриву мотивації розвитку людського потенціалу.

Усі фактори людського розвитку, по-перше, взаємопов'язані (стан одних факторів впливає на стан інших); по-друге, впливають разом (або в одному напрямку, або в протилежних).

Розглянувши вісім основних параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на умови та безпеку людського розвитку, перейдемо до аналізу стану цих параметрів в основних шести типах системи формування доходів, аби охарактеризувати умови людського розвитку за цих систем.

У колективній системі формування доходів ресурси людського розвитку вкрай обмежені. Рівень доходів забезпечує задоволення переважно фізіологічних потреб, обсяг вільного від роботи часу невеликий. Монотонна та примітивна праця не сприяє інтенсивному людському розвитку. Вибір варіантів використання ресурсів людського розвитку також дуже вузький через нерозвиненість матеріальної і нематеріальної культури, та вкрай обмежені (передовсім природною необхідністю) права та свободи. Розподіл матеріальних та нематеріальних умов розвитку не абсолютно рівний, проте суттєва диференціація відсутня.

Низький рівень задоволення потреб заважає актуалізації потреб вищого рівня, тому зусилля людей спрямовані на виживання. Питання забезпечення інтелектуального, духовного розвитку та самореалізації не актуальні, підтримці здоров'я також приділяється мало уваги. Рівень загроз людському розвитку дуже високий. Основні загрози пов'язані із конфліктами між людьми та низьким ступенем оволодіння силами природи. Загалом колективна система формування доходів створює для людського розвитку вкрай обмежені можливості.

Приватна система формування доходів зберігає головні риси попередньої системи. Залежність від стихійних сил природи дещо знижується, а майнове розшарування стає більш помітним. Проте, як було показано вище, рівень доходів та обсяг формально вільного часу є лише ресурсами людського розвитку, а їх реалізація потребує сприяння інших факторів. Оскільки за іншими факторами людського розвитку суттєві покращення відсутні, приватна система формування доходів надає не набагато ширші можливості людського розвитку, ніж колективна.

В управлінській системі формування доходів дещо збільшується рівень ресурсів людського розвитку, несуттєво покращується і стан інших факторів людського розвитку. Але не це зумовлює перехід умов та безпеки розвитку людського потенціалу на якісно новий рівень. Важливо те, що саме в управлінській системі формування доходів людський розвиток набуває ознак бінарності. Як і раніше, основна частина суспільства переймається задоволенням переважно базових потреб та не має суттєвих можливостей для людського розвитку. Але, на противагу їй, представники еліти користуються досить значними надбаннями економічного та культурного прогресу (зокрема, освітою, медичним обслуговуванням), мають багато вільного часу та достатньо широку свободу діяльності. Просування соціальними сходами є привілеєм переважно членів еліти, яка стає досить замкненою. Розвиток особистості та творча самореалізація визнаються цінністю серед певної частини суспільства (досить невеликої).

Хоча, як уже зазначалося, надмірна диференціація розподілу факторів людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози розвитку людського потенціалу, на певному історичному етапі бінарність умов людського розвитку відіграла і позитивну роль. Як відмітив Б. де Жувенель, надбання цивілізації дісталися нам дорогою ціною: існування еліт, від яких походить наша культура, завжди підтримувалося



експлуатацією мас [1, с. 94]. Безумовно, ресурсів для забезпечення нормального людського розвитку всіх членів суспільства не вистачало. Проте завдяки бінарності розподілу умов людського розвитку стало можливим створити сприятливі умови для людського розвитку хоча б невеликої частини суспільства (членів політико-економічної еліти та їх утриманців, що займалися мистецтвом, наукою та освітою).

Загрози людському розвитку розподіляються нерівномірно. Усі суспільні стани мають унікальні, притаманні лише їм набори загроз. Для еліти це передовсім загроза втрати привілейованого становища, для основної частини населення головною є загроза експлуатації. Загальний рівень загроз високий.

Капіталістична система формування доходів суттєво покращила ресурсне забезпечення людського розвитку. Матеріальна та нематеріальна культура досягли досить високого ступеню розвитку. Збільшилися права та свободи різних прошарків суспільства, включаючи нижчі. Розвиток особистості, творча самореалізація стали важливою цінністю для значної, хоча і не основної, частини суспільства. Просування соціальними сходами формально доступне кожному, проте початкові умови в різних людей сильно відрізнялися. Хоча еліта стала менш замкненою, приєднатися до її лав ззовні було нелегко.

Порівняно з попередніми трьома системами, за матеріальними умовами людського розвитку розрив між найбагатшими та найбіднішими членами суспільства збільшився; за нематеріальними, навпаки, зменшився. На ранніх етапах розвитку капіталістичної системи формування доходів основне протиріччя формування доходів переважно породжувало соціально-економічну боротьбу, проте поступово поширилися компромісні методи розв'язання конфліктів.

Найважливішою відмінністю капіталістичної системи формування доходів від управлінської є багатоступенева градація умов людського розвитку замість бінарності. Кількість соціальних груп із різними можливостями людського розвитку збільшується, через що відмінності між сусідніми групами менш суттєві. Значно ширші верстви населення отримують доступ до прийнятних умов і безпеки людського розвитку.

Загальний рівень загроз людському розвитку знижується. При цьому кількість та різноманіття загроз зростає, проте потенційні негативні наслідки зазвичай менш руйнівні, ніж у попередніх системах.

У соціально-ринковій системі формування доходів рівень добробуту населення високий, а його диференціація – помірна. Водночас, у деяких країнах з даним типом системи формування доходів бажано ще більше знизити ступінь диференціації добробуту. Більшість людей мають високі доходи. Умови праці зазвичай комфортні та не шкідливі. Індивіди досить вільно обирають та відносно легко змінюють робочі місця, що забезпечує відповідність праці суб'єктивним вимогам та підвищує задоволеність нею. У працівників зазвичай лишається велика кількість формально вільного часу.

Обсяг та розподіл ресурсів людського розвитку є достатніми для забезпечення інтенсивного розвитку потенціалу більшості індивідів. Навіть найменш забезпечені члени суспільства зазвичай мають пристойні умови розвитку людського потенціалу.

Матеріальна та нематеріальна культура знаходиться на високому рівні розвитку. Всі члени суспільства отримують широкі (хоча і не абсолютно рівні) права та свободи в економічній, соціальній, політичній царині. Дуже важливо, що рівень прав та свобод автономний від добробуту чи соціального статусу. Проте поки що повної незалежності не досягнуто.

Просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне, проте вимагає особистих здібностей; присутня і певна нерівність стартових можливостей людей. Лави еліти відкриті для вступу ззовні.

Усім людям, незалежно від статків чи положення у суспільстві, доступні багато напрямів та можливостей використання ресурсів людського розвитку. Саморозвиток та творча самореалізація для більшості людей стають факторами, що мають значний (хоча і не вирішальний) вплив на економічні рішення.

Рівень експлуатації низький. Основний спосіб заробити – це створити вартість. Тобто лише суспільне визнання корисності результату використання факторів виробництва стає основою для отримання їх власниками винагороди у вигляді факторних доходів. Необґрунтоване збагачення, не пов'язане із корисним вкладом, майже відсутнє. Більшість схем та можливостей для цього вже виявлені та заблоковані на рівні суспільної свідомості, моралі, професійної етики та на законодавчому рівні. Тому зусилля людей спрямовуються на збільшення свого корисного вкладу, на створення, а не на перерозподіл вартості. Така спрямованість породжує установку на професійне зростання, на саморозвиток особистості.

Сторіччя еволюції інституційної структури в розвинених країнах зробили її вкрай ефективним інструментом сприяння людському розвитку.

Ситуація із загрозами розвитку людського потенціалу продовжує тенденції, закладені в капіталістичній системі формування доходів: загальний рівень загроз людському розвитку додатково знижується; кількість та різноманіття загроз знову зростає, проте потенційні негативні наслідки зазвичай менш руйнівні. Важливою особливістю стає широка поширеність засобів протидії загрозам людського розвитку, що реалізуються шляхом створення відповідних державних і недержавних

інститутів та процедур, а також за рахунок самозахисту людей, для якого створені широкі можливості.

Узагальнюючи сказане, слід відмітити, що в соціально-ринковій системі формування доходів присутня певна диференціація умов людського розвитку, проте не вузькі привілейовані групи, а більшість членів суспільства мають високі можливості; навіть індивіди з найгіршими умовами отримують, порівняно з попередніми системами, пристойні і досить безпечні умови розвитку людського потенціалу.

Найбільш помітна диференціація на рівні розподілу ресурсів людського розвитку. За іншими параметрами соціально-ринкової системи формування доходів розподіл більш рівномірний. Це частково компенсує диференціацію доходів, умов праці та вільного часу та зближує умови людського розвитку багатих та бідних членів суспільства.

Важливо те, що умови людського розвитку, створені на базі притаманної соціальної державі системи формування доходів населення, з одного боку, достатні для інтенсивного людського розвитку більшості членів суспільства, а з другого – достатньо диференційовані, аби мотивувати особистість до розвитку свого потенціалу.

Аби не формувати надто ідеальну картину, слід відзначити, що реальні моделі соціально-ринкової системи формування доходів мають багато проблем та несуть ризики людському розвитку. Окрім «замикання» нижчого класу та самовідтворення бідності, про що вже йшлося, не можна ігнорувати проблему захисту глобальної екології та збереження природних ресурсів світу. Демографічна криза (через недостатню народжуваність та зростання середньої тривалості життя) та приплив іммігрантів загострюють проблему соціального захисту, зокрема пенсіонерів та безробітних, а також проблему співіснування представників різних культур в одній державі. Погіршуються стосунки з іншим світом, який не

хоче бути постачальником дешевих ресурсів та споживачем занадто дорогих високотехнологічних товарів, не бажає беззаперечно сприймати західні цінності та ліберальну ідеологічну доктрину. Існує певна терористична загроза. Світова фінансово-економічна криза, що розпочалася в 2008 р., послабила позиції розвинених країн та збільшила економічну роль деяких держав, що розвиваються (зокрема Китаю). Розвинені економіки світу стикаються з проблемою уповільнення темпів економічного розвитку та навіть економічного спаду, а також із різким зростанням безробіття і соціальної напруженості.

Суттєвим недоліком соціально-ринкової системи формування доходів є утилітарна обмеженість людського розвитку, який спрямовується переважно на професійне зростання, а не на гармонійний розвиток особистості.

Визначальною рисою соціальної системи формування доходів має стати позбавлення від обмеженості людського розвитку вузько утилітарними цілями. Гармонійний розвиток особистості та творча самореалізація стануть головними пріоритетами. Основне протиріччя формування доходів буде знято принципово іншим типом суспільних відносин і, відповідно, припинить генерувати соціально-економічні конфлікти. Поліпшаться матеріальні та нематеріальні умови розвитку людського потенціалу.

Розподіл умов людського розвитку буде практично рівномірним. Безумовно, нерівність людей, пов'язана з відмінностями у здібностях та працездатності, збережеться, проте вона буде знижуватися за рахунок удосконалення освіти та не відіграватиме вирішального значення, оскільки індивіди зможуть підбирати напрями самореалізації відповідно до власних схильностей. Зниження диференціації розподілу факторів розвитку людського потенціалу не буде утворювати загрозу підриву мотивації

розвитку людського потенціалу через кардинальну зміну мотивації людей. Загальний рівень загроз людському розвитку буде низький.

Оскільки рівень безпеки людського розвитку у сфері формування доходів є похідним від умов розвитку людського потенціалу, його динаміка загалом відповідає еволюції умов розвитку людського потенціалу. Тому можна стверджувати, що безпека людського розвитку зростає з кожним новим етапом розвитку системи формування доходів (колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний).

Тепер доцільно розібратися з особливостями умов людського розвитку та його безпеки в межах специфічної системи формування доходів, притаманної Україні.

Спочатку коротко розглянемо вихідні умови ринкової трансформації. Стан багатьох факторів людського розвитку був подібний до соціально-ринкової системи формування доходів, однак в останній третині ХХ ст. спостерігалось поступове зниження трудової мотивації і наростаюче (особливо у 80-х роках ХХ ст.) відставання якості життя від рівня розвинених країн. Безумовно, рівень економічних прав та свобод був нижчий. Водночас якість медичних послуг та освіти були високими, а доступ до них – вільний і майже не диференційований. У цьому аспекті існували кращі умови людського розвитку, ніж в більшості розвинених країн з ринковою економікою.

Фізичний та інтелектуальний розвиток особистості були загальновизнаними цінностями, що спрямовувало зусилля українців на розвиток людського потенціалу. Особливістю цього розвитку була не повністю утилітарна спрямованість, коли значні зусилля витрачалися не на професійне вдосконалення, а на розвиток рис, які людина, з певних причин, хотіла в себе мати. Тому радянські громадяни нерідко розвивали

свою особистість більш різнобічно і гармонійно, ніж мешканці країн Заходу.

У перехідній економіці України, на базі неконкурентних ринків, неефективної господарської системи, дисбалансу соціально-економічних сил тощо, виникають загрози людському розвитку, властиві переважно управлінській та капіталістичній системам формування доходів. Зокрема, нерідко відбувається зрощення бізнесу і політичної влади, що породжує елітні економіки (тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків). Це зрощення суттєво обмежує соціально-економічні права та свободи, а також перспективи більшості українців. Корупційні доходи деяких держслужбовців стають одним із головних джерел їх статків. Зацікавленість політико-економічної еліти в збереженні цих доходів є загрозою для процесів формування соціально-ринкової системи регулювання доходів.

Як відзначив В. Полтерович, будь-яка економічна реформа несе потенціал посилення перерозподільної активності, а в процесі ринкової трансформації чітко проявляється феномен домінування прибутковості перерозподільної активності над прибутковістю виробництва [2, с. 8]. На жаль, в Україні простежується орієнтація значної частини політико-економічної еліти на перерозподіл, а не створення вартості. Існування досить закритих для проникнення соціальних груп, що відбивають переважно інтереси капіталу, стає в трансформаційній економіці головною перешкодою для збільшення рівня життя основної частини населення [3, с. 151], а отже, і для людського розвитку більшості членів суспільства. Вкрай негативний вплив на людський розвиток має поширення корупції, окрім вищих, на середні й нижчі верстви суспільства, на різноманітні сфери економіки, включаючи освіту і медицину. Неготовність пострадянського

суспільства до різкого зростання ризику, невизначеності, соціальної незахищеності й особистої відповідальності призвели до розвитку сімейності і неформальних стосунків в економічній діяльності. Це послаблює стимули до професійного зростання особистості.

Україні притаманний високий ступінь систематичної економічної експлуатації праці й землі (причому нерідко експлуатація здійснюється шляхом актів чистого привласнення) та високий ступінь випадкової економічної експлуатації. Експлуатація генерує чотири потужні загрози людському розвитку. За умов еквівалентності обміну розширюють свою діяльність найефективніші господарські суб'єкти, що максимізують рентабельність виробництва, а відносно неефективні учасники економічної діяльності витісняються з ринку. Проте експлуатація призводить до порушення балансу економічних внесків і віддач на користь деяких відносно неефективних суб'єктів, що підтримує їх існування, дозволяє продовжувати неоптимальне господарювання. У цьому полягає загроза зниження середньої ефективності виробництва та загального рівня економічного добробуту суспільства.

Інша загроза пов'язана з тим, що ті, хто виграє від нееквівалентного обміну, мають потребу в підтримці status quo, у збереженні умов і факторів, що забезпечують одержання необґрунтовано завищених доходів. Це викликає непродуктивні витрати на хабарі корумпованим чиновникам, на «відкоти» правоохоронним та контролюючим органам, на утримання політичних діячів і партій, на оплату потрібних судових рішень тощо.

Суттєва загроза – викривлення системи цінностей людей. Через поширеність експлуатації у людей формується орієнтація не на чесну працю, а на заробіток будь-яким шляхом.

Ще одна пов'язана з експлуатацією загроза – надмірна диференціація умов людського розвитку та поляризація суспільства. Ступінь соціальної



захищеності населення низький, причому державний захист не відіграє головної ролі. Широкого поширення набуває абсолютна бідність. Досить загрозливою ознакою бідності в Україні є висока частка бідних серед працюючого населення; на відміну від більшості країн наявність роботи й високої кваліфікації не є гарантією хоча б мінімального статку. Перелічені загрози породжують загрозу економічних і соціальних утрат від конфліктів у суспільстві.

У галузі державної економічної політики пріоритет нерідко надається покращенню життєвого рівня та інших умов людського розвитку у короткостроковій перспективі; довгостроковими тенденціями уряди не завжди переймаються (втім, це проблема не лише України). Незважаючи на значний рівень невдоволення широких верств населення своїм соціально-економічним становищем та суспільним устроєм, невдоволення зазвичай не супроводжується об'єднанням людей для досягнення стратегічних соціально-економічних цілей. Багато проблем, конфліктів та протиріч не розв'язуються, а консервуються. Це робить актуальною загрозу накопичення та примноження загроз людському розвитку в Україні.

Тепер охарактеризуємо стан восьми основних параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток в Україні.

Передовсім, слід зазначити, що низький середній рівень доходів та надмірна їх диференціація призводять до того, що основна маса населення є недостатньо заможною для повноцінного забезпечення людського розвитку. Часто застосовується подовжений чи ненормований робочий день, не виконуються стандарти ергономіки робочих місць, використовуються старі та «брудні» технології виробництва. Соціальні пакети відсутні, або малі. Можливості зміни робочого місця обмежені.

Працівники мають багато об'єктивних підстав для незадоволення роботою та водночас нерідко не знаходять кращих альтернатив, що призводить до накопичення невдоволення і не стимулює професійне зростання. Обсяг формально вільного часу у різних категорій населення скоротився порівняно з радянським минулим та економічно розвиненими країнами. Низький життєвий рівень примушує збільшувати трудові зусилля. Водночас скорочується час, який українці витрачають на навчання та підтримку здоров'я.

Загалом, розподіл ресурсів людського розвитку в Україні набуває бінарного характеру, подібно до управлінської системи формування доходів. Основній частині населення, що не має суттєвих ресурсів для забезпечення людського розвитку, протистоїть вузький прошарок багатих та надбагатих людей, які можуть собі дозволити доступ до всіх сучасних можливостей людського розвитку, включаючи освіту чи стажування за кордоном, а також послуги найкращих медичних установ світу. Середній рівень ресурсів має невелика частина громадян.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури (в широкому розумінні) достатній для забезпечення інтенсивного людського розвитку. Це заслуга не лише України, але й глобалізації та інформатизації, які перетворюють культурні досягнення інших країн на загальносвітове надбання.

Розподіл економічних, соціальних, політичних прав та свобод, необхідних для людського розвитку, в Україні нерівномірний. Незважаючи на формальну рівність усіх перед законом, правоохоронна та судова системи нерідко віддзеркалюють інтереси тих, хто більше платить або має неформальні важелі впливу; корумпованість деяких чиновників повертає їх владні повноваження на користь заможних членів суспільства. Нормативно-правова база формується найзаможнішими людьми і

віддзеркалює передовсім їх інтереси. Головною проблемою рядових українців є не відсутність наданих формально прав та свобод, а нездатність їх реалізувати без важелів економічного чи владного впливу.

Просування соціальними сходами вважається загальнодоступним, проте поступово стає привілеєм переважно членів еліти, яка стає дедалі більш замкненою.

Таким чином, доступні більшості українців напрями використання ресурсів людського розвитку обмежені, на противагу членам політико-економічної еліти, що користуються надто широкими, неприйнятними в розвинених країнах, правами та свободами. Причому права та свободи політико-економічної еліти розширені значною мірою за рахунок обмеження можливостей інших членів суспільства. Розбудована в Україні система формування доходів нерідко стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики нерідко також відсутні перешкоди для нечесного, незаслуженого заробітку.

Відбувається глибока деформація суспільної моралі. Притаманна соціально-ринковій системі формування доходів установка «хочеш добре заробляти – працюй багато і сумлінно» в нашій країні не набуває поширення. Професійне зростання часто не розглядається оптимальним шляхом до успіху. Отримання якісної освіти також нерідко вважається не обов'язковим.

У соціально-ринковій системі формування доходів, аби отримати підприємницький прибуток, необхідно дати споживачам те, за що вони готові платити. Ціни на фактори виробництва зазвичай не контролюються підприємцями, тому головні зусилля вони спрямовують на ефективне

використання ресурсів за рахунок упровадження інновацій. Проте в нашій країні впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби в багатьох випадках не є головним джерелом підприємницького прибутку. Замість зниження собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль, в Україні нерідко вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки з владою, аби прийняти участь у перерозподілі державної власності, отримати від держави преференції, створити неконкурентні бар'єри для інших підприємців. Іншим поширеним джерелом підприємницького прибутку в Україні є використання монопольної влади за умов безсилля або бездіяльності владних структур.

У соціально-ринковій системі формування доходів, упроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, що полягає у підвищенні ефективності виробництва. В Україні ситуація протилежна: підприємці створюють елітні економіки заради формування та збереження неринкових джерел надприбутків. За таких умов великий і, частково, середній та малий бізнес не завжди зацікавлений у інноваційній діяльності та не сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва. Для багатьох чиновників владні повноваження перетворилися на джерела незаконного збагачення, через що виник тіньовий ринок посад. Не сумлінне виконання обов'язків, а здатність оплатити переведення на нову посаду стає критерієм службового просування. Це послаблює і без того недостатні стимули до сумлінного навчання та підвищення якості праці.

З урахуванням сказаного зрозуміло, що спрямованість зусиль значної частини українців погано відбивається на темпах людського розвитку. Але, хоча основна частина суспільства за можливостями людського розвитку має невисокі показники, багато людей намагаються розвивати свій

потенціал; саморозвиток особистості, творча самореалізація визнаються цінністю серед певної частини суспільства. Хоча інституційна структура в Україні, порівняно із соціально-ринковою системою формування доходів, недостатньо сприяє людському розвитку, вона не є суттєвою перешкодою для нього.

Через перелічені проблеми нашій країні притаманний високий рівень загроз розвитку людського потенціалу. Суттєвою проблемою є те, що, порівняно із соціально-ринковою системою формування доходів, умови та безпека людського розвитку в Україні значно тісніше корелюють із рівнем доходів, соціальним статусом та соціальним капіталом.

Оскільки умови людського розвитку в нашій країні загалом є не надто сприятливими, стан безпеки цього розвитку також не можна визнати задовільним.

На основі співставлення умов людського розвитку та його безпеки за різних систем формування доходів не важко побачити, що в інтересах основної частини населення України – розбудова, в результаті ринкової трансформації, соціально-ринкової системи формування доходів. Проте багатьом членам політико-економічної еліти може здатися вигідним створення гібриду капіталістичної та управлінської систем. Адже це дозволить зробити еліту «закритим клубом», закріпивши за представниками вищих класів та їх нащадками привілейоване становище через створення перешкод для соціального, політичного та економічного просування інших членів суспільства.

Тому головна загроза людському розвитку в Україні полягає у можливості підміни цілей ринкової трансформації: розбудови капіталістичної системи формування доходів з елементами управлінської замість соціально-ринкової.

### **6.3. Головні напрями реформування системи формування доходів в Україні**

У попередньому підрозділі обґрунтовано необхідність розбудови в нашій країні соціально-ринкової системи формування доходів, на базі якої можливо створити сприятливі та безпечні умови розвитку людського потенціалу. В цьому контексті недоцільно ігнорувати новий проект соціально орієнтованого розвитку, висунутий А. В. Бузгаліним [1]. На його думку, «... знову настав час ставити завдання хоча б настільки ж масштабних змін, як восьмигодинний робочий день порівняно з дванадцятигодинним робочим днем 100 років тому» [1, с. 4]. Піднімається таке питання: «Чи не час шукати нову якість, нові принципи поєднання ринку та капіталу – на одному полюсі, соціальної справедливості – на іншому, полишаючи стару дилему «більше справедливості – менше ефективності, більше ефективності – менше справедливості», формуючи систему, в якій справедливість буде стимулом, а не гальмом зростання, причому не просто ефективності, а інновацій, що забезпечують людський розвиток?» [1, с. 5].

А. В. Бузгалін формулює десять параметрів/принципів, що вирізняють соціально орієнтований розвиток, за якого соціальна справедливість перетворюється на стимул інноваційного розвитку та відбувається вихід за межі дилеми «ринок створює, держава перерозподіляє» [1, с. 5–14]:

1. Половина чи більше валового продукту країни має створюватися та перерозподілятися, виходячи із соціальних, а не ринкових критеріїв та «правил гри».

2. Головним суб'єктом соціального регулювання має стати громадянське суспільство, поступово беручи на себе дедалі більше функцій держави. Відповідно, частка витрат у бюджеті на соціальні

потреби має бути суттєво більше, ніж у ліберальних системах, а частка витрат на утримання держапарату та силових структур – суттєво нижче.

3. Потрібна послідовна орієнтація на перерозподіл ресурсів не від активно працюючих до паразитуючих верств, а від паразитично споживаючих до тих, хто підвищує свій рівень кваліфікації аби більш успішно працювати, а також до тих, хто вже чи поки що не може працювати. Особливо важливою в цьому контексті є наявність прогресивного податку на доходи.

4. Використання соціальної підтримки для вирішення завдань, які не здатна вирішити ринково-капіталістична система, а саме – економічного забезпечення кожному гарантованого доступу до отримання базових життєвих благ: здоров'я, освіти, житла, мінімального доходу. Максимально можливий обсяг діяльності з надання соціальних, гуманітарних, екологічних і подібних послуг має здійснюватися на основі добровільної неоплачуваної діяльності, здійснюваної за допомоги інститутів громадянського суспільства.

5. Розгорнута система соціальних, екологічних та гуманітарних нормативів.

6. Розвиток соціально відповідального бізнесу та соціального партнерства.

7. Пріоритет національного і міжнародного громадянського суспільства перед професійними політичними структурами та капіталістичними корпораціями.

8. Жорсткі екологічні пріоритети.

9. Суспільно-державна система освіти, перекваліфікації, охорони здоров'я, сфер культури і спорту, яка забезпечує їх загальнодоступність.

10. Пріоритет справжньої культури – культури, що забезпечує гармонійний розвиток особистості, культури як со-творчості, а не сфери,

що виконує роль своєрідного духовного наркотику, допомагаючи відволіктися від тиску домінуючої системи відчуження.

При порівнянні перелічених принципів із наведеними в попередніх підрозділах рисами соціально-ринкової системи формування доходів не важко побачити, що сформульовані А. В. Бузгаліним десять принципів передбачають розвиток, поглиблення соціальної спрямованості соціально-ринкової системи та створення ще більш сприятливих і безпечних умов людського розвитку. Але це не просто посилення певних існуючих зараз тенденцій – у комплексі ці принципи означають перехід на якісно новий рівень суспільного розвитку.

Проблема в тому, що послідовне впровадження десяти принципів соціально орієнтованого розвитку тимчасово знизить економічну ефективність національного господарства. За умови глобальної конкуренції країна, що ризикне піти на це, втратить свої позиції на світових товарних ринках; капітал, інформація, робоча сила та підприємці почнуть переміщатися до інших країн, з кращими умовами для ведення бізнесу. У населення просто не вистачить терпіння, а в урядовців – кредиту довіри електорату, аби дочекатися позитивних ефектів від такого соціально орієнтованого розвитку. Тому реалізація охарактеризованої А. В. Бузгаліним моделі соціально орієнтованого розвитку можлива лише за умови, що вона охопить усі більш-менш економічно розвинені країни світу. Причому найбільш потужні країни мають рухатися трохи попереду. Також необхідно забезпечити поступовість та послідовність змін. Українська економіка поки що недостатньо потужна навіть для повноцінного впровадження того рівня соціального захисту та соціальної справедливості, що присутній в соціально-ринковій системі формування доходів. Тому впровадження більш радикального варіанта соціалізації,



запропонованого А. В. Бузгаліним, на даному етапі розвитку нашої країни є неможливим.

Отже, десять принципів соціально орієнтованого розвитку доцільно мати на увазі при розробці довгострокових проектів соціально-економічного розвитку України. Але поки що це лише теоретична концепція, що не довела своєї життєздатності в жодній країні. Тому при визначенні напрямів реформування системи формування доходів та шляхів забезпечення людського розвитку в Україні слід орієнтуватися на параметри і риси соціально-ринкової системи формування доходів, розбудову якої можна вважати кінцевою метою реформування. Оскільки це завдання на декілька десятиріч, його треба доповнити ще двома, розв'язання яких актуальне вже сьогодні: по-перше, необхідно знизити диференціацію розподілу ресурсів людського розвитку та підвищити середній рівень забезпеченості ними; по-друге – послабити взаємозв'язок розподілу умов та ризиків людського розвитку із рівнем доходів, соціальним становищем та соціальним капіталом. Можливості розвитку мають розподілятися більш рівномірно, ніж ступінь заможності, соціальний статус чи соціальні зв'язки.

У найбільш загальному вигляді кінцеві завдання реформування системи регулювання доходів можна сформулювати так:

1. Конкурентний ринок має стати основним механізмом координації господарської діяльності; неринкові фактори прийняття економічних рішень мають бути нівельовані.

2. Потрібно розбудувати розвинену система регулювання економіки, зокрема доходів населення, яка має органічно поєднувати державне, корпоративне та громадське регулювання.

3. Необхідно досягти високої ефективності господарської системи.

4. Слід забезпечити приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві.

5. Громадянське суспільство має розвинути ефективні важелі впливу на бізнес та здатність нав'язувати йому принципи нееквівалентної справедливості.

Досягнення зазначених параметрів вимагає вирішення взаємопов'язаних завдань функціонального та структурного характеру. Перші мають відношення до покращення функціонування системи формування доходів, другі – до реформування структури цієї системи.

У функціональному розрізі перед системою формування доходів в Україні постають такі головні завдання:

1. Збільшити сукупний дохід;
2. Забезпечити більш рівномірний розподіл сукупного доходу, тобто знизити міжгалузеву, міжрегіональну та децильну диференціацію доходів;
3. Покращити умови праці (зокрема, забезпечити реальність сорокагодинного робочого тижня на фірмах усіх форм власності та дотримання вимог щодо безпеки та ергономіки робочих місць);
4. Вирівняти можливості просування соціальними сходами всіх членів суспільства (як на етапі формування людського капіталу, так і на етапі його реалізації);
5. Забезпечити прийнятний рівень соціального захисту із збереженням стимулів до праці.

До актуальних завдань реформування структури системи формування доходів населення в Україні слід віднести: інституціоналізацію доходів ринкового типу, інституціоналізацію суб'єктів внутрішнього регулювання доходів ринкового типу, розвиток соціального партнерства, посилення соціальної спрямованості виробництва, зменшення

частки у структурі доходів тіньових та незаконних доходів, забезпечення тісного зв'язку всіх форм доходів із суспільно-корисним вкладом їх отримувача.

На сучасному етапі розвитку, як мінімум, три фундаментальні проблеми змушують обмежувати ступінь державного регулювання доходів: низька керованість економіки (майже третина якої знаходиться в тіні [2]), дорожня розвиненої системи регулювання економіки й корумпованість бюрократичного апарату, що здійснює регулювання.

Тому розбудова в нашій країні соціально-ринкової системи формування доходів населення має здійснюватися в два етапи, перший з яких створює передумови для другого (зокрема, за рахунок підвищення ступеню регульованості економіки). Змістом першого етапу перебудови системи формування доходів населення в Україні мають стати забезпечення п'яти базових умов функціонування соціально-ринкової системи формування доходів населення та реалізація відносно нечутливих до обмежених можливостей із регулювання економіки заходів із регулювання доходів населення. На другому етапі реформування необхідно завершити розвиток соціально-ринкової системи формування доходів шляхом поширення регулювання доходів на всі три рівні регулювання (створення умов формування доходів, вплив на первинний розподіл доходів, перерозподіл доходів), застосування широкого кола інструментів прямого і непрямого впливу. Окрім держави та фірм, активним учасником процесів регулювання доходів має стати громадянське суспільство.

Слід пам'ятати, що становлення соціально-ринкової системи формування доходів населення відбувалося поступово. Впродовж більшої частини історії суспільства боротьба соціальних груп здійснювалася переважно заради переміщення влади і власності від одних соціальних

груп до інших за збереження політичної, соціальної та економічної нерівності. Проте на певному етапі розвитку суспільства відбулася (особливо помітно – в економічно розвинених країнах) диверсифікація соціально-економічної сили, об'єктивно обумовлена рядом процесів. Зокрема, розвиток демократії надав всім членам суспільства формально рівні політичні права. Ті, хто має економічну владу, відділилися від тих, хто наділений державою владними повноваженнями. Сама влада держави була обмежена і регламентована так, аби мінімізувати зловживання нею в особистих цілях. Значна частина членів суспільства стала власниками, залишаючись при цьому найманими працівниками. Підвищення життєвого рівня населення перенесло центр уваги більшості громадян від забезпечення фізіологічних потреб до забезпечення духовних потреб, зокрема у самоповазі та саморозвитку. Ті класи суспільства, що зазвичай не мали значної суспільної ваги, привчилися її примножувати за рахунок самоорганізації. На противагу державній владі та владі капіталу розвинулася влада громадянського суспільства. Тому необхідно наголосити, що повноцінна реалізація вказаних напрямів удосконалення української системи формування доходів неможлива без активної участі населення у процесах суспільних реформ. Потрібне збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на противагу політико-економічній еліті. Передовсім це означає необхідність збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, аби вона зрівнялася з силою політичної та економічної еліт (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Через відсутність гострого дисбалансу соціально-економічних сил це питання не актуальне і не служить об'єктом пильної уваги дослідників в розвинених країнах. В трансформаційній економіці, навпаки, гостро постає проблема дисбалансу соціально-економічних сил в суспільстві. Зокрема,

відзначається значне перевищення соціально-економічною силою капіталу соціально-економічної сили праці [3].

Вирівнювання соціально-економічних сил в Україні має реалізовуватися, перш за все, шляхом створення умов їх вирівнювання (що діють неупереджено), а не шляхом безпосереднього вирівнювання соціально-економічних сил конкретних членів суспільства. Забезпечення умов вирівнювання соціально-економічних сил в Україні необхідно проводити по двох основних напрямках:

1. Зниження нерівності соціально-економічних сил членів суспільства (передбачає вирівнювання соціально-економічних сил усіх членів суспільства, безвідносно до яких-небудь характеристик соціального або економічного характеру).

2. Зниження нерівності соціально-економічних сил власників різних факторів виробництва (аби забезпечити відсутність пригноблених факторів виробництва, тобто факторів виробництва, власники яких експлуатуються за рахунок використання іншими власниками факторів виробництва своєї соціально-економічної сили; в Україні пригнобленими чинниками виробництва нерідко є праця і земля).

Відповідно до першого напрямку вирівнювання соціально-економічних сил в Україні необхідно:

– надати всім членам суспільства рівні політичні та економічні права і свободи. Причому значення має не формальна, а реальна рівність, що актуалізує проблему боротьби з плутократією й олігархією;

– запровадити ефективну систему соціального захисту найбільш соціально вразливих членів суспільства;

– сприяти диверсифікації джерел отримання доходів, аби основна частина громадян стала власниками інших факторів виробництва

(капіталу, землі, інформації), залишаючись при цьому найманими працівниками;

– забезпечити вирівнювання стартових можливостей в економічній діяльності.

Другий напрям вирівнювання соціально-економічних сил в Україні потребує:

1. Збільшення соціально-економічної сили найманих працівників. Її збільшення може бути двох типів: індивідуальне (збільшення соціально-економічної сили окремого працівника) та колективне (збільшення соціально-економічної сили працівників за рахунок їх об'єднання).

Визначальну роль має відіграти колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, тобто посилення впливу за рахунок об'єднання працівників для реалізації спільних цілей. На жаль, українські профспілки не мають історичного досвіду боротьби за права працівників, бо за радянської системи активні дії з відстоювання інтересів були неможливими. Інша проблема – поширеність «кишенькових» профспілок, що фактично віддзеркалюють інтереси роботодавців та стримують боротьбу робітників за свої соціально-економічні інтереси.

Тому необхідне збільшення реальних повноважень профспілок, знищення «кишенькових» профспілок і створення замість них активних об'єднань працівників з реальними робітничими лідерами на чолі. Важливу роль має відіграти зміна свідомості рядових найманих працівників, зростання їхньої суспільної активності. Люди повинні зрозуміти, що за нової соціально-економічної системи необхідно сподіватися передовсім на власні сили, а не очікувати допомоги від влади, яка надходить рідко та переважно у зв'язку з політичними потребами правлячої верхівки.

Водночас необхідно підвищувати і соціально-економічну силу окремого працівника. Передовсім слід знизити залежність працівника від працедавця за рахунок розширення його можливостей міняти місце роботи і кваліфікацію. А такий дієвий у соціально-ринковій системі захід, як підтримка життєвого рівня тимчасово безробітних на досить пристойному рівні, в Україні поки що не можна впровадити через обмеженість держбюджету та розвиненість неформальної зайнятості. Багато хто з неофіційно зайнятих одержуватиме допомогу; окрім того, великі виплати з безробіття стимулюватимуть відхід «у тінь» усе нових і нових працівників.

2. Збільшення соціально-економічної сили власників використовуваних у сільському господарстві факторів виробництва, передовсім праці та землі. Якщо власники капіталу здатні перевести його з сільського господарства в інші сфери діяльності, підприємці можуть підвищити свої доходи за рахунок посиленої експлуатації праці і землі, то становище останніх двох особливо важке.

Для забезпечення гідних доходів власникам усіх факторів виробництва, що використовуються в аграрному секторі, потрібні державні закупівлі сільськогосподарських товарів за фіксованими цінами, що забезпечили б товаровиробникам нормальний прибуток. Необхідно встановлювати мінімальні закупівельні ціни для посередників, що продають сільськогосподарську продукцію за кордон (адже продукція сільського господарства стандартизована і її вартість на світовому ринку може бути легко з'ясована), які б забезпечили отримання всіма учасниками аграрного виробництва пристойних доходів.

3. Збільшення соціально-економічної сили дрібних власників (зокрема, акціонерів). В Україні дрібні акціонери нерідко практично не одержують дивідендів. Якщо великі акціонери мають нагоду реалізувати свої економічні інтереси через ряд неформальних механізмів, дрібні

акціонери володіють єдиним джерелом доходів від акцій – дивідендами (які часто не виплачуються у зв'язку з тим, що основні власники переводять весь прибуток акціонерних товариств в організовані ними фірми).

До всіх трьох указаних заходів має відношення розвиток демократії, регіонального самоврядування й громадянського суспільства, що забезпечують орієнтацію політичних еліт на інтереси основної частини суспільства. Саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати однією із базових засад безпеки людського розвитку в Україні, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці в НД), зниженню ступеню експлуатації праці та землі. Безумовно, велике значення має також створення конкурентного ладу, пріоритетна увага збереженню й нарощуванню людського капіталу, формування високоефективного виробництва, побудова розвиненої системи регулювання доходів, проте самі по собі, без вирівнювання соціально-економічних сил, вони здатні утворити не соціально-ринкову, а капіталістичну систему формування доходів.

Зрозуміло, що великому капіталу збільшення соціально-економічної сили найманих працівників не вигідне. Воно може бути забезпечене повною мірою лише за умови реалізації інших необхідних заходів. Зокрема, Україні потрібен розвиток реальної демократії. Потрібен прихід до влади та опозиції політичних діячів та партій, реально здатних віддзеркалювати інтереси основної частини населення. Необхідно знищити елітні економіки та підвищити ефективність боротьби з корупцією. Влада чиновників має бути обмежена і регламентована так, аби мінімізувати зловживання нею в особистих цілях. Необхідно налагодити публічний



контроль за видатками політиків і держслужбовців та членів їх сімей. Потрібен розвиток соціального партнерства у соціально-трудої сфері. Також дуже важливо на противагу державній владі та владі капіталу розвивати владу громадянського суспільства.

Отже, Україна потребує реалізації комплексу тісно пов'язаних заходів, базовим з яких є забезпечення приблизного балансу соціально-економічних сил. А з чого ж починати збалансування соціально-економічних сил? На наш погляд, його слід починати з розвитку вільного асоціювання.

Інститут соціального партнерства розвивався в країнах Заходу на двох засадах. Для Західної Європи більшу роль мала система трипартизму та біпартизму, для США – вільне асоціювання, проте обидві засади соціального партнерства відіграли суттєву роль в розвинених країнах.

Поштовхом для розвитку вільного асоціювання на території сучасних США стала втрата переселенцями не лише «могил предків», але й значної частини інституційної структури суспільства, що була полишена в Європі. В нових жорстких умовах було необхідно швидко приймати рішення, чекати на наказ з метрополії не було часу.

Дана ситуація дещо нагадує крах радянської інституційної структури, інституційний вакуум перших років незалежності та неефективність сподівань на рішення «зверху». Проте розвиток вільного асоціювання має в США багаторічну історію, а в українців було менше часу. До того ж за радянських років було винищено чи придушено як найактивнішу частину суспільства, так і традиції відповідальності за власну долю. Якщо американці, побачивши нову проблему, потребу чи мету, добровільно створюють громадські комітети чи інші неформальні організації для вирішення питань, що виникли [4, с. 79], то українці переважно живуть за принципом «моя хата з краю». Люди не бажають

об'єднуватися заради розв'язання своїх проблем, не бажають докладати якихось зусиль, натомість жаліються на складність життя і бездіяльність влади.

Безумовно, розвиток вільного асоціювання – процес багаторічний, проте треба з чогось починати. На даний момент можна виділити два основні шляхи формування традицій вільного асоціювання в Україні:

1. Кризовий.
2. Покроковий.

Перший шлях пов'язаний із виникненням якоїсь кризової ситуації, яка примушує людей об'єднуватися та підійматися на боротьбу. Це відбувається лише тоді, коли під загрозою опиняються корінні інтереси особистості, коли необхідно вирішувати вкрай важливі питання, нерідко пов'язані із задоволенням базових потреб людей. У контексті цього шляху розвитку вільного асоціювання суттєву роль відіграла «помаранчева революція», що привчила широкі маси українців до активного відстоювання своїх інтересів. Проте результати цієї «революції» викликали у багатьох розчарування в даному способі боротьби.

Покроковий напрям розвитку вільного асоціювання пов'язаний із поступовим привчанням людей до об'єднання. Спочатку українці кооперуються для вирішення найпростіших питань, наприклад, прибирання чи ремонту під'їздів, установлення та обслуговування систем автономного опалення, ремонту прибудинкових доріг тощо. Набувши досвіду успішного співробітництва, вони можуть ставити перед собою більш складні завдання.

Поширення традицій вільного асоціювання тісно пов'язане з розвитком в Україні громадянського суспільства: ці процеси підсилюють один одного.

Державні органи мають сприяти розвитку вільного асоціювання, формуючи відповідну нормативно-правову базу та надаючи організаційну допомогу ініціативам громадян у даній площині.

Завдяки розвитку традицій вільного асоціювання в Україні, ті соціальні групи, які не мають значної ваги у суспільстві, повинні навчитися її примножувати за рахунок самоорганізації та суспільної активності.

Перелічені заходи дають загальну картину змін у сфері формування доходів, яких потребує Україна для покращення умов людського розвитку та його забезпечення. Доцільно додатково зупинитися на низці важливих для удосконалення вітчизняної системи формування доходів заходів.

У довгостроковій перспективі бажано запровадити систему «спільного управління» корпораціями, серед рис якої можна відзначити такі [5, с. 44]:

1. Утворення Наглядової Ради при фірмах, покликаної представляти інтереси найманих працівників, дрібних акціонерів, споживачів, постачальників, кредиторів і державних органів регіонального та / або загальнодержавного рівня. Маючи у своєму розпорядженні повноваження обирати членів і провадити моніторинг діяльності Ради директорів і топ-менеджерів, Наглядова Рада стала б представницьким органом, спрямованим на пошук компромісу між інтересами різних зацікавлених сторін.

2. Публічність інформації, зокрема про кінцевих власників офшорних компаній та фінансові потоки корпорацій. Для аналізу інформації Наглядові Ради мають звертатися до незалежних консалтингових та аудиторських фірм (законність і добропорядність діяльності яких має суворо контролюватися державними органами та відповідними недержавними асоціаціями).

3. Наглядові Ради мають бути наділені повноваженнями контролювати основні угоди компаній із фірмами-посередниками, включаючи ціни й інші найважливіші умови.

Діяльність Наглядових Рад покликана спрямувати роботу фірм на реалізацію інтересів широких верств населення, місцевих громад і держави, замість пріоритетного задоволення потреб великих інсайдерів (осіб, що мають реальний контроль над фірмою, забезпечений формальними та неформальними чинниками).

Україні потребує реформування оподаткування доходів. Орієнтирами для нього мають стати такі принципи [6, с. 277–278]:

- підвищення справедливості в оподаткуванні доходів (відповідно до рівня статків);
- створення нейтральної системи оподаткування доходів, що вчиняє мінімальний вплив на економічний вибір платників;
- уникнення методів податкового регулювання, які гальмують розвиток людського потенціалу та запровадження податкового стимулювання зростання добробуту громадян;
- сприяння перерозподілу доходів населення на користь заощаджень (інвестицій);
- спрощення системи обчислення податків на доходи;
- поліпшення системи податкового адміністрування з використанням новітніх технологій.

Слід підкреслити, що повноцінна реалізація запропонованих напрямів удосконалення української системи формування доходів неможлива без активної участі населення у процесах суспільних реформ.

## **Розділ 7. СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЕЗПЕЦІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **7.1. Критерії, джерела та оптимальні межі соціальної нерівності.**

#### **Системи соціальної стратифікації суспільства**

Нерівномірний розподіл багатства, обов'язків, прав та можливостей між соціальними групами або окремими індивідами є характерним для всіх типів суспільств. Значні за розміром групи людей, які займають схоже положення в суспільстві, називають стратами. Представники різних страт різняться за своїм положенням в соціальній ієрархії. Розміщення індивідів та соціальних груп згори вниз горизонтальними шарами (стратами) за певними ознаками називають соціальною стратифікацією. Вчені виділяють безліч критеріїв, які можна покласти в її основу. Більшість сучасних дослідників соціальної нерівності погоджуються, що існують чотири основні ознаки, за якими оцінюється соціальна структура суспільства. До таких характеристик, у першу чергу, відносять дохід як головний критерій стратифікації, а також рівень освіти, обсяг влади та престиж професії (заняття). Отже окремі страти включають в себе осіб, що мають приблизно однакові доходи, владу, освіту і престиж заняття [1, с. 31].

Дохід – обсяг надходжень індивіда або родини у грошовій чи іншій формі за певний період часу. Доходи можуть бути отримані у вигляді заробітної плати, пенсії, стипендії, прибутку підприємців, дивідендів, депозитних відсотків, орендної плати тощо. Частина доходів витрачається на задоволення поточних потреб. Інша частина заощаджується, набуваючи форми багатства. Багатство – накопичені доходи минулих періодів у грошовій або матеріально-речовій формі, що можуть стати джерелом поточних доходів (дивідендів, орендної плати, депозитних відсотків тощо).

Влада – це здатність окремих осіб або суспільних груп нав'язувати

свою волю навіть всупереч бажанням інших людей.

Влада базується на трьох категоріях ресурсів [2, с. 237-238]:

- примус – об'єднує ресурси, які дозволяють своїм власникам вводити у ситуацію певні обмеження. Будь-які обмеження пов'язані з втратами: майновими, тілесними або духовними, тому люди сприймають обмеження як покарання;
- спонукання – ресурси, які дозволяють надавати ситуації певних переваг. Такі мотиви сприймаються індивідами як винагорода, адже за виконання власних вимог передбачається отримання додаткових матеріальних, соціальних, духовних благ;
- переконання – ресурси, що дозволяють своїм власникам впливати на інших людей без надання ситуації додаткових обмежень чи переваг. Переконання базується на репутації, мудрості або харизмі владної особистості. Переконання призводить до того, що інші індивіди починають сприймати цілі влади як свої власні.

Мати владу означає мати можливість використовувати суспільні ресурси на свою власну користь або на користь своєї соціальної групи. У складних суспільствах влада інституціолізована: підтримується законами, традиціями, правилами моралі тощо. Завдяки цьому люди, що володіють владою (політичною, релігійною, економічною), утворюють інституціолізовану еліту суспільства [1, с. 31].

Престиж – рівень поваги, якою у суспільстві користується певна професія, посада чи рід занять. В сучасному суспільстві престиж професії залежить від розміру економічної винагороди, необхідного рівня освіти, від цінності роду занять для суспільства тощо.

Виміряти рівень престижу професії можна на основі проведення соціологічних опитувань. Подібні масштабні дослідження в Україні не проводилися, тому престиж професій у вітчизняному суспільстві можна

оцінити лише інтуїтивно, покладаючись на власний досвід дослідників. За кордоном першим досвідом виміру професійного престижу є робота Національного центру вивчення суспільної думки США, проведена в 1947 році. Її результатом стала шкала професійного престижу, де 90 професій були представлені в ієрархічному порядку від найменш до найбільш престижної [3, с. 45-47].

Освіта зазвичай розглядається як пізнавальна діяльність людей, спрямована на отримання нових або вдосконалення старих знань, умінь та навичок. Але в якості ознаки при здійсненні соціальної стратифікації її слід розглядати не як саму таку діяльність, а як її результат: обсяг та якість отриманих знань, вмінь та навичок.

Оцінити рівень освіти можна за такими показниками: тривалість освіти – кількість років, витрачених на навчання; освітньо-кваліфікаційний рівень – молодший спеціаліст, бакалавр, магістр тощо; якість освіти, яку можна визначити за престижністю навчального закладу або за результатами незалежних оцінок (наприклад, зовнішнього незалежного оцінювання); вузька спеціалізація чи різноплановість освіти – наявність чи відсутність освіти за декількома напрямками та інші [1, с. 39].

За теорією Д. Белла, в умовах постіндустріального суспільства зростає роль рівня освіти як критерію соціальної стратифікації. При чому його вагомість стає настільки значною, що витісняє всі інші критерії. Саме знання та інформація, які людина значною мірою отримує через освіту, надають їй доступ до високо оплачуваних та престижних посад, дають владу.

Цілком зрозуміло, що обрані чотири критерії соціальної стратифікації (дохід, влада, престиж та освіта) не є єдиною можливою основою структуризації суспільства. Вибір класифікаційних ознак має залежати від цілей дослідження та від наявної інформації (складності її

отримання, достовірності, повноти, своєчасності тощо).

Науковці на пострадянському просторі пропонують власні системи критеріїв соціальної стратифікації. Так, на думку російського соціолога В. Ільїна, індикаторами соціального статусу є: адміністративна та політична влада; наявність і обсяг капіталу як прояв економічної влади; обсяг особистого майна, що знаходиться в споживанні (непродуктивного багатства); обсяг і характер доходів; моральна винагорода, престиж, вплив (духовна влада); умови праці (шкідливість для здоров'я, ризик для життя, ступінь комфортності робочого місця і т.д.); перспективи для вертикальної висхідної соціальної мобільності; наявність і спосіб проведення вільного часу; задоволеність своїм статусом [1, с. 34].

Український соціолог С. Макеєв наводить таку типологію критеріїв соціальної стратифікації: значимість (вагомість у соціальному оточенні, що дає можливість претендувати на певні соціальні блага, добиватись їх); честь і слава (суспільна повага та престиж); знання/інформація (переваги, пов'язані з рівнем знань, компетенції); багатство; адміністративна та політична влада [1, с. 34-35].

Важливу роль у визначенні сутності соціальної нерівності є дослідження джерел її виникнення. Прийнято виділяти два основні методологічні підходи до визначення природи соціального розшарування: функціональний та конфліктний [4, с. 177].

Теорії функціоналізму базуються на положенні про природність, неминучість, справедливість та необхідність соціальної нерівності, що пояснюються з наявністю різноманітних соціальних ролей, які мають для суспільства різну значимість та для виконання яких необхідні різні здібності та витрати зусиль. Виконавці таких ролей заслуговують на різну за розміром винагороду. Представники цього напрямку, Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, К. Девіс, У. Мур та інші, вважають що соціальна стратифікація



забезпечує ефективне функціонування суспільства [1, с. 77-79]. Ланцюг їх ідей можна представити в такій логічній послідовності:

- люди від природи мають різні здібності;
- у суспільстві найбільш важливі функції мають виконувати більш обдаровані (які саме функції будуть визнані більш важливими залежить від особливостей та рівня розвитку суспільства);
- тільки невелика частка людей має здібності для виконання найбільш важливих та відповідальних функцій;
- талановитим людям потрібні вагомі стимули, щоб опанувати знання та навички, необхідні для виконання таких функцій, а також, щоб нести високу відповідальність за свої дії. Цим стимулом є можливість доступу до дефіцитних благ;
- нерівний доступ до благ призводить до того, що виконавці певних суспільних ролей мають різні престиж та повагу;
- існування різного доступу до благ, різних престижу та поваги для виконавців окремих суспільних функцій і є ознаками соціальної нерівності.

Отже, відповідно до теорій функціоналізму, наявність різних природних здібностей у людей зумовлює необхідність соціальної нерівності для забезпечення ефективного функціонування будь-якої суспільної системи. Але функціональний підхід не дає пояснень тим диспропорціям між суспільним значенням окремих ролей та їх винагородою, що так часто зустрічаються в реальному житті. Також не поясненим залишається існування сутичок та боротьби інтересів між представниками різних суспільних груп, особливо якщо такі протистояння набувають вибухового, деструктивного характеру та обумовлюють зворотний рух суспільного розвитку.

Відповіді на ці питання намагаються дати представники

конфліктного підходу, серед яких найбільш впливовими визнані К. Маркс та М. Вебер [1, с. 72-77].

К. Маркс вважає, що соціальна нерівність має об'єктивну природу: наявність чи відсутність у окремих економічних суб'єктів прав власності на засоби виробництва. Власники останніх отримують можливість присвоювати собі його результати – додану вартість, тобто частину новоствореної робітником вартості, що не пішла забезпечення потреб цього робітника. За К. Марксом, і у рабовласницькому, і у феодальному, і у капіталістичному суспільстві існує по два антагоністичних класи: ті, які володіють засобами виробництва, та ті, які їх не мають і змушені працювати на представників панівного класу. В рабовласницькому суспільстві антагоністичними класами були рабовласники та раби, у феодальному – феодали та залежні селяни, у капіталістичному – капіталісти та наймані робітники. Панівний клас власників засобів виробництва живе за рахунок експлуатації представників іншого класу, що обумовлює постійну класову боротьбу, внаслідок загострення якої відбувається соціальний вибух. Результатом останнього стає руйнування старого суспільного ладу та поява нового.

К. Маркс не обмежується аналізом конфліктів, що виникають між двома основними класами. Він зауважує, що можливі також протиріччя між представниками одного класу. Так, наприклад, в капіталістичному суспільстві можливі конфлікти інтересів:

- між власниками промислового, торгового та позичкового капіталів;
- між великими та дрібними власниками;
- між найманими робітниками за робочі місця (причому часто розмежування між ними визначається національними або релігійними ознаками).

М. Вебер дивиться на природу соціальної нерівності більш широко.

В основу соціальної стратифікації він покладає не лише майнову нерівність, як це робить К. Маркс, а ще й акцентує увагу на існуванні нерівності у статусі (престижі) та владі. Він також зауважує, що економічні відмінності не пояснюються лише власністю на засоби виробництва; важливі також професійні вміння та досвід. М. Вебер розглядає структуру суспільства як багатовимірну систему, в якій положення кожної соціальної групи визначається за трьома критеріями:

- багатство – величина доходів економічних суб'єктів, а також наявні у них ресурси (природні, трудові, капітальні тощо), що є джерелами доходів;
- престиж – соціальна репутація, ставлення суспільства до певних соціальних груп. Позитивна соціальна репутація певної групи розширює можливості її представників, а негативна – звужує;
- влада – в першу чергу політична, що полягає у здатності індивіда або групи реалізовувати свої цілі та інтереси навіть за умови протидії з боку інших суб'єктів.

Усі три складові пов'язані між собою, хоча цей зв'язок не можна назвати тісним. Так, не завжди політичні партії складаються з людей, що мають однакове економічне положення, або люди, що мають рівні статки, користуються однаковою повагою в суспільстві.

Таким чином, особлива заслуга М. Вебера полягає в обґрунтуванні багатовимірності та складності соціальної структури суспільства.

Слід зазначити, що функціональний та конфліктний підходи до визначення джерел соціальної нерівності, хоча і протилежні, але не взаємовиключні. Вони з різних боків пояснюють природу розшарування сучасних суспільств, розкриваючи різні погляди не лише на соціальну нерівність, а й на ступінь справедливості цього явища. Представники функціонального підходу вважають соціальну нерівність справедливою і

корисною, бо вона є мотивом до високопродуктивної діяльності. Їх опоненти – прихильники конфліктного підходу – навпаки, наголошують на її несправедливості, на тому, що вона заважає повною мірою реалізувати людський потенціал.

Однією з причин такої розбіжності є різне розуміння сутності соціальної справедливості. Можна виділити два значення цієї категорії [5, с. 238]:

- 1) рівність результатів – права індивідів на отримання благ для задоволення власних потреб мають бути рівними, незалежно від їх зусиль і здібностей (використовується в конфліктному підході);
- 2) рівність можливостей – кожен має однакові шанси добитися в житті певних результатів завдяки своїм здібностям та зусиллям (властивий функціональному підходу).

На нашу думку, прагнення досягти соціальної рівності в першому розумінні є шкідливим. Воно гальмує соціально-економічний розвиток країни, адже індивіди втрачають стимули до ефективної діяльності. До того ж такий підхід суперечить принципам економічної справедливості.

Соціальна рівність в другому розумінні передбачає відсутність будь-яких перешкод для розвитку та реалізації своїх можливостей. Подібний підхід, навпаки, сприяє якнайповнішій реалізації трудового, наукового, культурного та інших потенціалів країни. Подальша розбудова постіндустріального суспільства вимагатиме поширення соціальної рівності саме в цьому розумінні.

Тим не менш, слід розуміти, що й цей підхід важко визнати цілком справедливим, бо відкритими залишається низка питань. Зокрема про те, хто і як визначає внесок кожного індивіда в розвиток суспільства; чому одні види діяльності визнаються для суспільства більш важливими і оплачуються краще, ніж інші. Або чому ігноруються зусилля інших

індивідів задля досягнення успіху певною особою. Так, скажімо, високий рівень освіти, є результатом не тільки власних старань людини, а й зусиль усього суспільства. Отже, «кращі» мають більший «борг» перед співгромадянами. Тобто оплата їх праці має бути зменшена на «відсотки» за цим «боргом», при цьому правильно визначити їх розмір також дуже складно.

Таким чином, соціальна нерівність вічна хоча б тому, що природні здібності окремих індивідів завжди будуть відрізнятися. Повна соціальна рівність недосяжна, але подальший розвиток продуктивних сил, що зумовлює перехід від індустріальної до постіндустріальної економічної системи, робить тенденцію до її зростання невідворотною. Така закономірність обумовлює підвищення ролі власних здібностей та зусиль індивідів у визначенні їх місця у соціальній ієрархії.

Історія людства дозволяє виділити чотири основні системи соціальної стратифікації: рабство, касты, стани та класи.

*Рабство* – історично перша система стратифікації, що існувала в Стародавніх Єгипті, Вавилоні, Китаї, Греції, у Новому світі (США до ХХ століття), а в деяких країнах збереглася практично до наших днів. Це найвища форма суспільної нерівності, що межує з повним безправ'ям представників певної соціальної групи. Рабство в різних країнах мало свої особливості. Патріархальне рабство було більш м'яким: раби жили в одному домі з господарем, їм дозволялося брати шлюб з вільними, іноді вони могли успадковувати майно господаря. За класичного рабства раби прирівнювалися до знарядь праці та були позбавлені майже всіх прав: не могли одружуватися та мати родину, нічого не успадковували, жили у спеціальних приміщеннях. Господар навіть мав право їх вбити. В одних країнах рабство мало спадковий характер, в інших – ні. В одних – воно було довічним, в інших – тимчасовим. Але головна характерна риса

рабства – володіння одних людей іншими – є незмінною для всіх рабовласницьких суспільств. При цьому статус вільного, що давав певні привілеї, а також статус раба, що таких привілеїв позбавляв, були закріплені системою законів.

*Касты* – система жорсткої стратифікації, що базується на існуванні соціальних груп, приналежність до яких визначається за народженням людини і є довічною. Перейти з однієї касты до іншої неможливо, шлюби між представниками окремих каст не дозволяються. Цю систему не можна назвати поширеною, бо касты виявлені лише в Індії та частково в Африці. Окремі дослідники вважають, що расова дискримінація в США після відміни рабства в 1863 р. також мала кастовий характер. Класичним прикладом розшарування за кастами є суспільство Індії. Кастова система в цій країні має релігійну основу – вчення іудаїзму. І хоча уряд Індії скасував кастову систему ще у 1949 році, вона й досі залишається важливою частиною повсякденного життя індійців.

*Станы* – система стратифікації, притаманна аграрним суспільствам. Так, у середньовічній Європі існувало три основні станы: дворянство, духовенство та селянство. Стан – соціальна група, на кшталт дуже розгалуженої родини, яка має права та обов'язки, закріплені звичаєм, юридичними або релігійними нормами. При цьому кожен індивід, що належить до цього стану, отримує відповідний статус, а разом з цим всі привілеї та зобов'язання стану.

Станы значною мірою схожі на касты: приналежність до них також визначається народженням, вірність стану є довічним обов'язком його членів. Соціальні бар'єри між станами значною мірою обмежують можливості переходу з одного з них до іншого, хоча всередині станів може існувати значна соціальна мобільність.

Але у каст і станів є й різні риси. Так, на відміну від каст, шлюби між представниками різних станів цілком можливі і навіть можуть використовуватися для їх об'єднання. Стани для позначення себе не обмежуються лише особливостями в одязі, прикрасах, нормах поведінки, ритуалами звернення, а ще й використовують державні відмітні знаки – титули, звання тощо.

Заміну станової системи на класову зумовив розвиток капіталістичних відносин, що сприяв підвищенню мобільності та несталості всередині станів.

*Класи* – наймолодша та найбільш відкрита форма стратифікації, яка притаманна більшості сучасних суспільств. Клас – суспільна група, члени якої мають певний рівень доходів, освіти, влади та професійного престижу. Класова приналежність індивіда визначається при народженні, але вона не є довічною і може бути змінена, залежно від його власних здібностей та здобутків. Жодні правові норми не регламентують класової структури суспільства та місця в ньому окремої людини, не обмежують соціальної мобільності. Тому дуже важко визначити кількість та якісний склад класів, що існують в певному суспільстві.

Найчастіше класове суспільство поділяють на три частини: багаті (вищий клас), заможні (середній клас) та бідні (нижчий клас). Кожна з цих частин, у свою чергу, поділяється на підкласи (прошарки, страти). При цьому кожна країна має свої власні особливості. Так, на думку Л. Уорнера та його послідовників, структура сучасного суспільства США може бути представлена як сукупність семи класів [1, с. 46]:

- верхній вищий клас – нащадки «аристократів по крові», що понад 200 років тому емігрували в Америку, та спадкоємці багатства, нагромадженого багатьма попередніми поколіннями. Вони відрізняються не лише багатством, а й способом життя та поведінкою;

- нижній вищий клас – «нові багаті», які ще не створили родових кланів. Вони займають найвищі пости в бізнесі та державній владі;
- верхній середній клас – високооплачувані професіонали: актори, лікарі, юристи, програмісти;
- середній середній клас – службовці та професіонали, праця яких досить високо оплачується: менеджери середньої ланки, викладачі, медичний персонал, інженери тощо. Це найчисельніший прошарок суспільства сучасної розвиненої країни;
- нижній середній клас – службовці та кваліфіковані робітники, праця яких є скоріше фізичною, ніж розумовою;
- верхній нижчий клас – середньо- та малокваліфіковані робітники, зайняті переважно фізичною працею. Вони отримують достатньо високі доходи, щоб забезпечити свої основні потреби. Однак від представників більш високих прошарків їх відрізняють низький рівень освіти, більш пасивний спосіб життя, примітивні розваги тощо;
- нижній нижчий клас – андерклас – включає в себе індивідів, що не мають постійної роботи, освіти, їх заробітки випадкові, помешкання мало придатне для життя, стан здоров'я часто незадовільний, ймовірність змінити ситуацію на краще мізерна.

Сучасна соціальна структура українського суспільства також може бути представлена як сукупність трьох основних класів: вищого, середнього та нижчого. Але при цьому вона значною мірою відрізняється від структур розвинених суспільств за часткою кожного з них. У провідних країнах світу переважає заможний середній клас, в Україні – найбільшій нижчий.

Але це не єдина розбіжність між соціальними структурами України та розвинених країн. До особливостей структури сучасного українського суспільства ще слід віднести її несталість та динамічність, а також



розмитість, нечіткість меж соціальних груп. Подібні характеристики пов'язані з трансформаційними процесами та тією чи іншою мірою притаманні всім перехідним суспільствам. Щоб виявити причини такої ситуації, слід дослідити історію суспільних перетворень, які мали місце в Україні протягом останніх двадцяти п'яти років.

## **7.2. Економічні чинники соціальної мобільності та формування класової структури сучасного українського суспільства**

Усі системи стратифікації, що історично існували, можна поділити на дві групи: закриті та відкриті. Закрита система передбачає повну або майже повну неможливість зміни положення окремого індивіда в суспільній ієрархії. У відкритій системі стратифікації, навпаки, індивіди можуть досить легко та без суттєвих перешкод змінювати свій соціальний статус [1, с. 234].

Процес переміщення окремих індивідів або їх груп у суспільстві називається *соціальною мобільністю*. Її головними причинами є, з одного боку, безпосередня непостійність та змінюваність соціальної структури суспільства, а з другого, – індивідуальні особливості та здібності окремих осіб [2, с. 266]. Виділяють такі форми соціальної мобільності:

- вертикальна та горизонтальна;
- індивідуальна та групова;
- внутрішньопоколінна та міжпоколінна;
- стихійна та організована;
- потенційна та реальна.

Вертикальна мобільність – це таке соціальне переміщення індивіда або групи, яке супроводжується підвищенням або зниженням їх соціального положення. Горизонтальна мобільність передбачає переміщення між суспільними верствами, які знаходяться на одному

соціальному рівні [2, с. 266].

Індивідуальна мобільність має місце у випадку, коли переміщення осіб мало пов'язане з загальносуспільними перетвореннями, а більшою мірою визначаються індивідуальними особливостями їх діяльності та розвитку. Групова мобільність передбачає колективні суспільні зрушення. Подібні перетворення зокрема можуть відбуватися внаслідок соціальних революцій або зміни політичних режимів, коли цілі класи підвищують або втрачають попередній рівень суспільної значимості [1, с. 426].

Внутрішньопоколінна мобільність – перехід індивіда з однієї соціальної групи до іншої протягом життя. Міжпоколінна – визначається шляхом порівняння соціальних статусів батьків та дітей у певний однаковий період їх життя [2, с. 266].

Стихійна мобільність відбувається без участі держави, організована – за умови державного впливу. При цьому остання може бути реалізована як за згодою індивідів, так і без неї [1, с. 426 ].

Потенційна мобільність розглядається як здатність, прагнення та намагання індивідів змінити своє соціальне положення. Часто вона стає базою для реальної (фактичної) мобільності. Сутність останньої полягає в реальному соціальному переміщенні осіб [3, с. 141].

Для оцінки соціальної мобільності використовують показники її обсягу, дистанції та напрямку. Перший з показників визначається кількістю індивідів, що змінили свій статус. Цей індикатор може бути як абсолютною величиною, що вимірюється безпосередньо кількістю осіб, так відносною, що визначається як їх частка у загальній чисельності населення країни або певної досліджуваної групи (вимірюється у відсотках). Дистанція мобільності показує на яку кількість соціальних сходин змінилася суспільна позиція індивіда або групи. За напрямом, тобто за спрямуванням руху, визначають висхідну, спадну та

горизонтальну мобільність [1, с. 430].

Доіндустріальні суспільства характеризуються низькими масштабами соціальної мобільності. В деяких з них суспільні переміщення цілком неможливі (касти). Становлення та розвиток індустріальних суспільств супроводжується, по-перше, зростанням рівня особистої свободи громадян, по-друге, стрімким нарощуванням виробничих можливостей економіки, по-третє, підвищенням ролі власних здібностей та зусиль індивідів у досягненні певних соціально-економічних результатів. Все це обумовлює значне підвищення соціальної мобільності.

Тенденція до збільшення обсягів та дистанції соціальних зрушень має зберегтися при формуванні постіндустріальних суспільств. Це пояснюється зростанням важливості знань та інформації. Адже за таких умов соціальне положення індивіда, в першу чергу, має визначатися його власними інтелектуальними можливостями, а не досягненнями попередніх поколінь. Звісно, інтелектуальні можливості не є цілком і повністю власним досягненням окремих осіб. Значною мірою вони залежать від їх природних здібностей, рівня освіти та наполегливості, які в свою чергу, багато в чому визначаються якостями, можливостями та зусиллями їх батьків та вчителів. Тим не менше, розвиток та становлення меритократії має сприяти підвищенню соціальної мобільності. І лише коли індивідуальні здібності та зусилля стануть головними чинниками при визначенні соціального статусу індивіда, тільки тоді можна буде говорити про існування дійсно відкритих суспільств [4, с. 184].

Отже, масштаби суспільних зрушень обумовлюються, в першу чергу, рівнем розвитку продуктивних сил, важливими є також наявність доступу населення до освіти, рівень народжуваності, наявність у батьків можливостей передавати свою політичну або економічну владу у спадок, культурні особливості, що визнають досягнення більш високого статусу

мірилом життєвого успіху осіб тощо [5, с. 242]. Окрім цього, одним із найважливіших чинників суспільних перетворень є також ступінь економічної та політичної стабільності у країні. Так, перехід від аграрної до індустріальної економіки в різних країнах супроводжувався значними соціальними зрушеннями, що стосувалося як вищих, так і нижчих класів. При цьому зміни в правлячому класі відбулися значно швидше: частина аристократичних родин не змогли втримати своїх позицій та перейшли до нижчих верств, натомість верхній шар поповнився за рахунок нової буржуазії – представників нижчих верств, що змогли швидко нагромадити капітал, а також військових або революційних лідерів. На наступних етапах розвитку капіталістичних відносин подібні приклади швидкої висхідної мобільності стали рідкими виключеннями. Що стосується процесів соціальної мобільності нижчих верств, то вона була тривалою, масштабною та мала груповий характер. Можна виділити дві «хвилі» соціальної мобільності в період становлення та функціонування індустріальних економік: від селян до робочих та від робочих до робітників розумової праці. При цьому другий етап можна вважати передвісником розвитку постіндустріального суспільства [4, с. 185].

Таким чином, головним напрямом соціальної мобільності в умовах становлення і розвитку індустріального та постіндустріального суспільств можна вважати висхідний. Це, звісно, не виключає спадних соціальних переміщень окремих індивідів і навіть їх груп, скажімо, представників професій, що вимирають, або регіонів, що втратили свій ресурсний потенціал внаслідок виробничої діяльності людей або природних лих тощо. Однак загальна висхідна тенденція зберігається, в результаті чого збільшується частка середнього та знижується частка нижчого класу. Тому профіль соціальної нерівності у сучасних розвинених країнах є ромбовидним: близько 5 % населення є багатими та представляють вищий

клас, 80 % складають середній клас, 15 % – належать до категорії бідних, тобто нижчого класу [1, с. 9].

Що ж стосується України, то її сучасна соціальна структура, на думку окремих дослідників, нагадує трикутник: 1-2 % належать до вищого класу, 10-12 % – мають середні доходи та представляють середній клас, всі інші, а це понад 85 % населення, мають бути віднесені до найбіднішого нижчого класу [6]. Таке положення головною мірою є наслідком гострої системної кризи, що розпочалася в країні наприкінці 80-х – початку 90-х років минулого сторіччя, яка, в свою чергу, виникла в результаті нагромадження соціально-економічних та політичних протиріч у СРСР.

Зміна політичного або економічного устрою завжди супроводжується значною соціальною мобільністю, особливо чітко ця залежність просліджується для вищого класу. Майже непроникний в стабільні періоди, в часи змін він стає дуже рухливим: нова еліта змінює стару. При цьому така зміна може бути як тотальною, так і частковою. XX століття було багатим для нашої країни на соціально-економічні, політичні та військові потрясіння: дві світові війни, соціалістична революція 1917 року, репресії, трансформаційні перетворення кінця 80-х – початку 90-х років. Усе це сприяло частому оновленню вищого класу, породжуючи можливість для вихідців із нижчих верств потрапити на саму вершину суспільної піраміди. Таке положення викликало відчуття певної соціальної справедливості: найбільш талановиті, активні та віддані своїй справі мали можливість стрімкого сходження нагору. Суспільство в такі періоди зазвичай досить стабільне, адже відсутні вагомні причини для соціальних конфліктів.

Однак, слід зазначити, що у 60-х – 80-х роках XX століття спостерігалася інша ситуація: еліта почала «консервуватися»: можливості проникнення до її складу з боку представників інших класів різко

зменшилися. В середині 70-х років висхідна мобільність остаточно набула характеру повільного руху заздалегідь визначеним шляхом по кар'єрних сходах. У цей період еліта остаточно «закрилася» від свого народу, приховуючи свої реальні статки та рівень життя. Бажання представників партійної верхівки відкрито, без остраху користуватися своїми привілеями та прагнення закріпити їх за своїми нащадками вступали в протиріччя з комуністичною ідеологією, що стало однією з головних причин руйнування соціалістичної системи в СРСР.

Що ж стосується соціальної мобільності в нижчих класах, то в СРСР все відбувалося у повній відповідності до загальносвітових тенденцій: дві висхідні хвилі: від колгоспника – до робітника; від працівника фізичної праці (колгоспника або робітника) – до працівника розумової праці (інтелігенції). Можна також стверджувати, що після Великої вітчизняної війни характерною для нашої країни стає загальна тенденція до покращення рівня життя населення, до зменшення частки бідних.

Так, А. Інкельс, що аналізував соціальну стратифікацію СРСР у 1950 році, поділив населення країни на такі групи [1, с. 131-132]:

- правляча еліта – до складу цієї групи входили партійні, урядові та військові чиновники найвищого рангу, а також найвідоміші діячі науки та культури;
- вища інтелігенція – чиновники високого рангу, вчені, артисти, письменники, технічні спеціалісти, що посідали високе місце в суспільстві, хоча і не потрапили до першої групи;
- масова інтелігенція – більшість професіоналів, бюрократи середнього рівня, керівники невеликих підприємств, молодші військові офіцери тощо;
- «білі комірці» – до складу групи входили службовці: бухгалтери, касири, клерки, керівники нижчих рівнів та інші;

- робітничий клас – робітники різних професій:
  - робітнича «аристократія» – найбільш кваліфіковані робітники, праця яких була високопродуктивною та добре оплачувалася;
  - рядові робітники – ті, хто мали середню кваліфікацію та середню заробітну плату;
  - робітники, оплата праці яких була мінімальною через низьку кваліфікацію, безініціативність, незацікавленість в результатах праці та часті порушення трудової дисципліни тощо;
- селянство – робітники, зайняті у сільському господарстві, до складу яких були віднесені:
  - успішні селяни – працівники провідних колгоспів, де технічна забезпеченість, урожайність і рівень підготовки кадрів були дуже високими та значно відрізнялися від середніх господарств;
  - середні селяни – продуктивність їх праці та рівень життя були низькими.

Окрім цього А. Інкельс виділив резидуальну (залишкову) групу, що стояла за межами формальної класової структури. До її складу були віднесені позбавлені волі, які відбували покарання в трудових таборах та виправних колоніях.

При цьому класична тришарова структура може бути отримана шляхом об'єднання запропонованих А. Інкельсом груп. Так, Т. І. Заславська пропонує таке бачення структури радянського суспільства: вищий клас – представники вищої партійної, військової, державної та господарської бюрократії; середній клас – прошарок, що займався обслуговуванням верхівки; нижчий клас – усі інші, до якого належала переважна частина

населення [1, с. 131-132].

На нашу думку, для визначення соціальної стратифікації в СРСР в 70-х – 80-х роках минулого століття доцільно трансформувати класифікацію А. Інкельса, застосувавши підходи західних учених, зокрема Л. Уорнера та його послідовників [3, с. 46]. У результаті отримуємо таку тришарову структуру суспільства: вищий шар – правляча еліта та вища інтелігенція; середній шар – масова інтелігенція, «білі комірці», робітнича «аристократія», рядові робітники та успішні селяни; нижчий шар – низько оплачувані робітники, середні селяни та резидуальна (залишкова) група. За такого поділу найчисельнішою стає не нижча, а середня група, що, з нашої точки зору, більшою мірою відповідає як тогочасним реаліям, так і закономірностям розвитку індустріальних суспільств.

Але структурні трансформації, що розпочалися наприкінці 80-х – початку 90-х років змінили цю тенденцію на протилежну. Руйнування старої адміністративно-командної системи було стрімким. Воно призвело до різкого збагачення однієї малочисельної частини населення та не менш стрімкого зубожіння іншої, до якої належала переважна більшість громадян країни.

Це був період надзвичайно швидких соціальних змін, який характеризувався значним ступенем невизначеності та непередбачуваності. Майже всі попередні досягнення індивідів: освіта, престиж професії, нагромаджене багатство у вигляді заощаджень – уже не відігравали визначальної ролі у визначенні класової приналежності людини. Важливими стали наявність влади (близькість до державних структур), а також індивідуальні якості осіб. Соціальні статуси змішалися. Рівень доходів часто не відповідав престижу професії, освіті та досвіду. Тому як самим індивідам, так і науковцям дуже важко було визначити, кого до якої соціальної групи необхідно відносити. Хтось асоціював себе з класом, до



якого він належав раніше, хтось – з новим класом, хтось коливався між цими двома точками зору. Такі складності із соціальною самоідентифікацією обумовили нездатність індивідів чітко усвідомлювати свої класові інтереси, а отже, намагатися їх відстоювати.

Усвідомлюючи роль освіти, знань та інформації в сучасному світовому суспільному розвитку, важливо дослідити вплив освіти на формування класової структури суспільства в нашій країні.

Так, у СРСР хоча й існував зв'язок між рівнем освіти та суспільним положенням індивіда, але не тісний. Адже не існувало тісного зв'язку між рівнями освіти та доходів. З одного боку, можливості населення щодо отримання якісної освіти несуттєво залежали від доходів, адже переважно освітні послуги надавалися на безоплатній основі. З другого боку, працівники робочих спеціальностей, які не мали високого рівня освіти, часто отримували більш високі доходи, ніж працівники інтелектуальних професій.

На початку періоду ринкової трансформації кореляція між рівнем освіти та доходами населення була остаточно втрачена. Люди інтелектуальної праці найчастіше потрапляли в групу тих, хто не зміг при звичаїтися до нових соціально-економічних умов та опинявся за межею бідності. Освіта перестала бути важливим чинником у просуванні соціальними сходами.

Сьогодні має місце зворотний процес: зв'язок між рівнем освіти та доходами посилюється, що особливо помітно серед молоді. У сучасній Україні, щоб отримати якісні знання, у більшості випадків недостатньо лише тих послуг, які надаються державою на безоплатній основі. Додаткове навчання вимагає додаткових витрат, які можуть дозволити собі лише домогосподарства з високим рівнем доходів. Одночасно наявність якісної освіти, особливо у сфері ІТ-технологій, дедалі частіше є запорукою

успішної кар'єри та високого рівня доходів.

Таким чином, в Україні, що перейшла до ринкових відносин, рівень та якість освіти людини стає однією з головних ознак, що визначає її соціальне положення в суспільстві. Правильною стає і зворотна залежність. За таких умов низький рівень доходів значної частини населення обмежує їх можливості в отриманні якісних освітніх послуг, що загострює проблему суттєвого недовикористання людського потенціалу країни та посилює відставання від провідних економік світу. Все сказане свідчить про необхідність негайних соціально-економічних реформ в Україні, у тому числі в освітній сфері. Однак сучасне українське суспільство ще є незрілим та неготовим до соціальних зрушень, що пояснюється, зокрема, історичними особливостями його формування.

У процесі ринкових трансформацій відбувся перерозподіл державного майна, що був здійснений на користь невеликої групи осіб (більша частина з них посідали керівні посади в державному секторі), часто з порушенням законодавства. Головними інтересами вищого класу стало перетворення своїх владних повноважень на матеріальні цінності та забезпечення своєї безпеки після втрати посади. Реалізувати ці інтереси в межах діючого законодавства, навіть такого недосконалого, як в тогочасній Україні, було досить складно. Тому представники вищого класу українського суспільства не були зацікавлені в розбудові правової держави, в боротьбі з корупцією та тіньовим сектором, у створенні дієвої та справедливої судової системи тощо. На жаль, ця тенденція зберігається і понині.

Новий середній клас був і залишається нечисленним та неоднорідним. Його представниками можна вважати державних службовців середньої ланки, керівників державних підприємств, підприємців, провідних лікарів, викладачів престижних вищих навчальних

закладів, успішних представників творчої інтелігенції, а також осіб, зайнятих у сфері інформаційних технологій. Середній клас у розвиненому суспільстві – оплот демократії, основний захисник громадянських прав і свобод. Соціально-економічні умови, що склалися в Україні, навпаки, перетворили його на співучасника корупційних та тіньових схем; співучасника вимушеного, а іноді активного та зацікавленого. Подібна ситуація робить середній клас підконтрольним, залежним та безпечним для вищого.

Нижчий клас в Україні багаточисельний та дуже неоднорідний. Це й збіднілі представники колишнього середнього класу (лікарі, вчителі, інженери, військові, державні службовці нижньої ланки, висококваліфіковані робочі, заможні селяни тощо), і рядові робітники та селяни, і більшість пенсіонерів, і представники андеркласу. Подібна ситуація свідчить про вкрай низький рівень життя більшої частини українського суспільства і є наслідком стрімкого зубожіння населення країни на початку 90-х років ХХ століття.

Така неоднорідність є однією з причин низької соціальної активності представників цього класу, але не головною. Головні ж причини полягають в іншому. По-перше, представники цього класу не встигають пристосовуватися до швидких змін в умовах свого існування. Для них нагальною стає проблема безпосереднього виживання, а бажання відстоювати свої інтереси відходить на другий план. По-друге, їм часто нав'язують хибні мотиви для боротьби: мова, національність, територія проживання, прихильність до певних політичних партій тощо. Ситуація ускладнюється зневірою громадян у можливість справедливості та рівності перед законом. Порядність, чесність, відповідальність як моральні норми людської поведінки в сучасному українському суспільстві переважно визнаються такими, що заважають досягненню життєвих цілей. А ті, хто їх

порушує, не дістають суспільного осуду та можуть так робити і надалі. Тому в умовах, коли «кожен за себе», класова солідарність задля захисту своїх прав і свобод видається чимось малоймовірним.

Усе сказане дозволяє охарактеризувати українське суспільство як незріле, а його соціальну структуру як нестабільну, швидко змінювану, з відсутніми чіткими межами між окремими класами та дуже великою часткою нижчого класу. Подібні характеристики пов'язані з процесами економічної трансформації та тією чи іншою мірою притаманні всім перехідним суспільствам. Україна проходить складний шлях руйнування старої та формування нової суспільної структури. Поява нових та зміна ролі вже існуючих соціальних груп супроводжується формуванням нових зв'язків між ними. Важливою характеристикою зрілого суспільства є усвідомлення окремими індивідами своїх класових інтересів та здатність їх захищати, чого не можна сказати про сучасну Україну. Адже переважна частина її громадян, чиї інтереси постійно порушуються, не здатні не тільки їх захистити, а навіть чітко їх усвідомити. Подібне положення вимагає змін. Але проводити справжні реформи в суспільстві сучасні українські політики не зацікавлені.

Однак, на нашу думку, така ситуація не вічна. По-перше, подальше економічне зростання можливе тільки за умови збільшення сукупного попиту, що вимагає підвищення реальних доходів населення. По-друге, посилення вимог до якості робочої сили змусять державу та олігархів збільшити витрати на освіту та охорону здоров'я. Наслідком цього має стати підвищення рівня життя населення та зростання частки середнього класу за рахунок зниження частки нижчого. Тобто, якщо не спрямоване державне втручання, то логіка економічного розвитку рано чи пізно призведе до зростання добробуту та трансформації соціальної структури в Україні відповідно до зразків розвинених індустріальних суспільств. Але

природний перебіг цього процесу забере значно більше часу, поглиблюючи і без того значне відставання України від провідних економік світу.

### **7.3. Методологічні підходи до оцінки бідності та соціальної нерівності**

Будь-яка характеристика соціально-економічного процесу або явища вимагає не тільки якісного, а й кількісного аналізу. Зважаючи на те, що значна соціальна нерівність та бідність населення – явища, тісно пов'язані між собою, їх доцільно вивчати паралельно, щоб отримати більш повні та достовірні результати.

Як зазначалося вище, процес ринкової трансформації в Україні супроводжується низкою негативних соціально-економічних наслідків, серед яких одними з найболючіших є соціальна нерівність і бідність. Особливо гостро ці проблеми стояли в 90-ті роки минулого століття. Так, за 1990-1999 роки реальний ВВП країни скоротився у 2,5 рази, реальна заробітна плата – у 3,8 рази, реальна пенсія – в 4,0 рази [1]. Таке приголомшливе падіння доходів призвело до масового зубожіння населення України: в 2000 році понад 80 % населення країни мали середньодушові загальні доходи на місяць, нижчі за прожитковий мінімум [2]. І хоча сьогодні ситуація суттєво покращилася, ще й досі для багатьох українців проблема бідності залишається вкрай болючою.

Кількісна оцінка будь-якого соціально-економічного явища має базуватися на чіткому розумінні його сутнісних характеристик. І, якщо дослідженню соціальної нерівності були присвячені попередні розділи, то визначення бідності ще не було наведене.

У «Стратегії подолання бідності», представленій українському суспільству ще в 2001 році, бідність розглядається як «неможливість

унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [1]. На нашу думку, це визначення дуже розмите. Адже якщо здійснювати оцінку за національними стандартами, то більшість населення будь-якої країни принципово не може бути бідною. Аргументуючи цю тезу, розглянемо таку ситуацію: переважна частина населення голодує та вмирає від інфекційних хвороб. Тоді це й є «спосіб життя притаманний цьому конкретному суспільству в цей конкретний період часу», а бідний лише той, хто живе ще гірше.

Але й визначити єдину, незмінну, загальновизнану в світі межу бідності неможливо, зважаючи на особливості світосприйняття представників різних країн та динамічність розвитку суспільств. Тому визначення, наведене вище, слід доповнити положенням про обов'язковість можливості відтворення особи як біологічної одиниці – можливості підтримувати своє життя та здоров'я. Тобто мінімальний рівень задоволення фізіологічних потреб має визначатися об'єктивними особливостями людини як живої істоти. Щодо мінімального рівня забезпечення соціальних та духовних потреб, доцільно застосовувати підхід з точки зору «способу життя, притаманного цьому конкретному суспільству в цей конкретний період часу».

Зрозуміло, що навіть таке важливе уточнення хоча і знижує рівень невизначеності, все одно не дозволяє чітко та однозначно визначити якісні та кількісні критерії бідності. Цим, зокрема, і пояснюються методологічні розбіжності в оцінці цього явища. На нашу думку, існуючі науково-методологічні підходи до оцінки бідності, можна поділити на чотири групи:

- порівняння доходів або витрат індивідів (домогосподарств) з певною абсолютною величиною – нормативом;

- аналіз структури витрат;
- самоідентифікація, що базується на особистому сприйнятті суб'єктом свого майнового положення;
- виявлення депривації – незадоволеності потреб через відсутність у індивідів (домогосподарств) благ з визначеного членами суспільства мінімально необхідного набору.

При оцінці бідності використовують такі показники [3, с. 283-287]:

1. Рівень бідності (масштаб бідності, межі бідності, коефіцієнт бідності) – це частка населення, що має доходи (витрати або обсяги споживання благ), нижчі за певний стандарт.
2. Дефіцит доходу (витрат або споживання) – загальна сума грошових коштів, необхідних суспільству для покриття різниці між існуючими доходами (витратами або обсягами споживання) бідних і встановленими стандартами.
3. Глибина бідності (зазор бідності) – дефіцит доходу (витрат або споживання) у розрахунку на одного бідного; може розраховуватися в грошових одиницях або у відсотках до встановленої межі бідності.

Прийнято виділяти два види бідності: абсолютну та відносну.

Абсолютна бідність – стан, при якому доходи індивіда або домогосподарства не можуть забезпечити рівень споживання, що відповідає мінімальним нормативам для даного суспільства (ці нормативи можуть бути закріплені на законодавчому рівні чи існувати у масовій свідомості) [3, с. 257].

Л.А. Гордон виділяє три ступені абсолютної бідності [3, с. 258]:

- злиденність – найбільш глибока бідність; стан, що не дозволяє індивіду забезпечити навіть фізіологічні потреби (недоїдання чи навіть голод);

- нужденність – середній рівень бідності; охоплює ту частину населення, що може задовольнити лише найпростіші фізіологічні потреби, але при цьому навіть найпростіші соціальні потреби залишаються незадоволеними;
- незабезпеченість – такий рівень життя, при якому задовольняються основні фізіологічні та соціальні потреби, хоча й на низькому рівні (є можливість ситно харчуватися, оновлювати гардероб, лікуватися і, навіть, відпочивати, але якість благ, що задовольняють ці потреби, є невисокою).

Злиденність передбачає дохід нижче фізіологічного мінімуму. Нужденність – дохід вище фізіологічного, але нижче прожиткового мінімуму. Незабезпеченість пов'язана з доходом, вищим за прожитковий мінімум, що знаходиться приблизно на рівні середньої заробітної плати або двох прожиткових мінімумів [3, с. 258].

Відносна бідність – це нездатність забезпечити пристойний для даного суспільства рівень життя. Відносна бідність проявляється при порівнянні індивідом власних можливостей із можливостями інших членів суспільства сьогодні або з їх власними можливостями в минулому. Якщо абсолютна бідність характеризує переважно фізіологічні ознаки, то відносна – соціальні. Відносно бідними можна вважати тих, хто хоча й живе у певному матеріальному достатку, все ж таки відчуває обмеження в соціальній, культурній, політичній сферах та брак вільного часу і можливостей відпочинку. З визначення відносної бідності витікає її принципова неподоланність. У цьому її відмінність від абсолютної бідності, розв'язати проблему якої в принципі можливо [3, с. 264-266].

При оцінці бідності стандартами, тобто базою порівняння (межею бідності), можуть бути [1; 3, с. 252; 4, с. 9; 5, с. 52-53; 6]:



- для абсолютної бідності: прожитковий мінімум (його розмір визначається вартістю споживчого кошика, склад якого кожна країна визначає самостійно) або міжнародні критерії, запропоновані ООН (1,0 дол. США за паритетом купівельної спроможності на день для країн з теплим кліматом, 2,15 дол. США – для країн з помірним кліматом, 4,3 (або 5,0) дол. США – для країн Східної Європи та СНД);
- для відносної бідності: 60 % медіанного доходу; 50 % середньодушового доходу; 75 % медіанних витрат (60 % – є межею злиденності).

Якщо використовувати методи аналізу структури витрат, то абсолютно бідними зокрема слід вважати тих, хто витрачає на харчування понад 60 % доходу [4, с. 10].

Зазначені методи уможливають об'єктивну оцінку бідності. Але їх практичне використання має певні недоліки, головний із яких – складність отримання своєчасної, повної та достовірної інформації щодо рівня доходів, витрат та наявних ресурсів домогосподарств. Особливо болучим це питання стає, коли йдеться про дослідження рівня та джерел доходів в умовах існування потужного тіньового сектору, що є характерним для сучасної України (за різними оцінками тіньовий сектор вітчизняної економіки коливається в межах 30-50 % ВВП) [7, с. 4].

Розв'язати цю проблему можна на основі використання суб'єктивного підходу до оцінки бідності. Останній базується на вивченні результатів самоідентифікації індивідів, перед якими ставиться завдання оцінити споживчі можливості своїх доходів чи віднести себе до певної верстви населення [5, с. 55]. При дослідженні відповідності доходів потребам населення респондентам пропонують віднести себе до однієї з груп, чисельність та склад яких визначається цілями дослідження. Зокрема, це можуть бути такі групи: 1) ті, кому не вдається забезпечити навіть

нормальне харчування; 2) ті, хто постійно відмовляється від найнеобхіднішого окрім харчування; 3) ті, кому коштів достатньо для задоволення поточних потреб, але не вистачає для заощаджень; 4) ті, кому коштів достатньо і для задоволення потреб, і для заощаджень. Представників перших двох груп слід вважати бідними, у тому числі, першої – злиденними. Можливе використання і інших групувань, але кількість груп і принцип їх формування суттєво не відрізняється від зазначеного. При самостійному віднесенні себе до певної верстви респондентам, як правило, пропонують такі варіанти відповіді: бідні, середній клас та заможні [5, с. 56].

Оцінка рівня бідності на основі самоідентифікації має суттєвий недолік, закладений у самій сутності цього методу, – суб'єктивність. Людина оцінює власний добробут, спираючись на особисті уявлення про бідність та заможність, які можуть швидко змінюватися, часто без об'єктивних передумов, а також на власній настрій та майбутні очікування. Тому користуватися виключно суб'єктивними оцінками бідності недостатньо. Необхідно знайти такі підходи, які б одночасно враховували і об'єктивні критерії, і думку населення щодо рівня власного добробуту.

З цією метою у сучасній практиці розвинених європейських країн використовується індекс консенсусної депривації, що відповідає зазначеним вимогам. Розрахунок цього показника здійснюється за такими етапами:

- респондентам пропонується назвати товари та послуги, без яких нормальне існування людини в цій країні неможливе;
- складається загальний список таких благ;
- респонденти позначають, чи володіють вони благами із списку;
- визначається кількість бідних, до яких відносять осіб, що не мають

трьох або більше благ з переліку.

Індекс консенсусної депривації – це показник «бідності за умовами життя». Він визначається не величиною доходу індивідів, а ступенем задоволення основних потреб сучасної людини [5, с. 56].

Прикладом застосовування методу виявлення депривації, можна також вважати встановлення мінімальної добової калорійності харчування на рівні 2100 кКал. Всі хто споживає менше визнаються абсолютно бідними [5, с. 52].

Значний інтерес також представляє методика визначення рівня бідності, запропонована ООН. Вона дозволяє не лише давати оцінку рівня бідності в країні, а й робити міжнародні порівняння. Багатомірний індекс бідності, представлений у звітах ПРООН щодо людського розвитку, є показником бідності за умовами життя, оскільки він відображає депривації (позбавлення) домогосподарств в сферах освіти, охорони здоров'я та рівня життя.

При розрахунку цього індексу індикаторами бідності є десять показників, які відображають три складові людського розвитку: рівень освіти, охорони здоров'я та добробуту населення. Кожен з цих індикаторів має свою вагу при розрахунку сумарної кількості депривацій у окремих домогосподарств. Перелік показників та їх ваги наведені в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

**Індикатори бідності та їх ваги, що використовуються ПРООН при розрахунку багатомірного індексу бідності [8, с. 221-222]**

Складова людського розвитку, що характеризується за допомогою показників	Показники бідності (депривації, яких зазнають домогосподарства)	Вага показника при розрахунку загального числа депривацій, яких зазнає домогосподарство
Освіта	Жоден з членів домогосподарства не має п'ятирічної шкільної освіти	1,67

Охорона здоров'я	Як мінімум одна дитина шкільного віку не відвідує школу	1,67
	Як мінімум один член домогосподарства недоїдає	1,67
	Одна дитина або більше померли	1,67
	Відсутність електрики	0,56
	Відсутність чистої питної води	0,56
	Відсутність доступу до нормальної каналізації	0,56
	Земляні поли в домі	0,56
Умови життя (добробут)	Домогосподарство використовує «брудне» паливо для опалення або приготування їжі: гній, дрова, вугілля	0,56
	Домогосподарство не має автомобіля і володіє максимум одним з таких технічних засобів: велосипед, мотоцикл, радіоприймач, холодильник, телефон, телевізор.	0,56

Індивід визнається бідним, якщо кількість зважених депривацій, яких він зазнає, перевищує 3 зважені позбавлення. Потім визначається коефіцієнт бідності – частка населення країни, що належить до категорії бідних. Наступний крок передбачає розрахунок середньої кількості зважених депривацій серед бідного населення – інтенсивність бідності. Добуток двох останніх показників дає значення безпосередньо багатомірного індексу бідності, який складає національну міру бідності і характеризує середню кількість зважених депривацій на душу населення країни [8, с. 221-222].

Рівень бідності можна також оцінити опосередковано через показники рівномірності розподілу доходів. Зазвичай, чим більш нерівномірно розподілені доходи всередині суспільства, тим більша частина населення буде вважати себе бідною. Для оцінки рівномірності розподілу доходу використовують такі показники [3, с. 281; 9, с. 312]:

1. Коефіцієнт Лоренца ( $L$ ):

$$L = \frac{\sum_{i=1}^n |y_i - x_i|}{2},$$

де  $y_i$  – частка доходів  $i$ -тої групи населення,

$x_i$  – частка населення, що входить до складу  $i$ -тої групи,

$n$  – кількість соціальних груп;

## 2. Коефіцієнт Джині ( $G$ )

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n x_i \text{ cum } y_i + \sum_{i=1}^n x_i y_i,$$

де  $\text{cum } y_i$  – кумулятивна частка доходу  $i$ -тої і попередніх груп населення;

3. Квартильний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 25 % населення з найвищими та 25 % населення з найнижчими доходами;
4. Квінтільний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 20 % населення з найвищими та 20 % населення з найнижчими доходами;
5. Децильний коефіцієнт – співвідношення сукупних доходів 10 % населення з найвищими та 10 % населення з найнижчими доходами.

Графічно ступінь нерівномірності розподілу доходів ілюструється за допомогою кривої Лоренца.

Практика використання різних методик оцінки бідності та соціальної нерівності доводить, що кожна з них дозволяє отримати результати, які можуть значною мірою різнитися між собою. Це пояснюється існуванням методологічних розбіжностей у підходах до оцінки бідності. Так, адекватність результатів досліджень із використанням підходу порівняння доходів або витрат індивідів (або домогосподарств) з нормативом значною мірою залежить від обґрунтованості останнього, його відповідності існуючим реаліям. Тому його завищення або заниження визначальним чином впливає на оцінку бідності в країні. До того ж цей метод, який за своєю сутністю має бути точним та об'єктивним, бо базується на даних офіційних звітностей економічних суб'єктів, в умовах високого рівня тінізації економіки втрачає ці свої переваги. Підхід, що базується на аналізі

структури витрат індивідів (домогосподарств), передбачає використання результатів вибірових досліджень, при проведенні яких є дві основні проблеми: по-перше, до складу вибірки майже ніколи не потрапляють найзаможніші домогосподарства, по-друге, учасники опитувань не несуть жодної відповідальності за неточні або неправдиві свідчення. Такі самі недоліки має підхід на основі самоідентифікації. До того ж при проведенні опитувань формулювання варіантів відповідей часто дещо розмиті, що лише підвищує рівень неточності та суб'єктивності отриманих результатів. Підхід, що базується на виявленні депривації, дозволяє отримати досить точні результати, бо у респондента лише два варіанти відповіді щодо володіння певними благами: «маю» або «не маю». Однак цей метод більшою мірою, ніж попередні, зорієнтований на досягнення попередніх періодів, а не поточного. До того ж він також базується на результатах вибірових досліджень домогосподарств, тому йому властиві всі типові для цього методу недоліки. Таким чином, оптимальним є комплексне використання наведених підходів. Тільки за цієї умови з'являється можливість отримати достовірну оцінку соціальної нерівності та бідності в країні, а також обґрунтувати основні напрями соціальної політики у сфері боротьби з ними.

#### **7.4. Соціальна нерівність і бідність в Україні та їх вплив на безпеку людського розвитку**

Дати однозначну оцінку рівня бідності та соціальної нерівності в Україні досить складно. З одного боку, за даними органів державної статистики, в країні протягом останнього десятиліття відбулися карколомні позитивні зміни: у 2012 році середня реальна заробітна була у 4,3 рази вище ніж у 2000 році. Щодо середньої пенсії, то тут підвищення

було ще більш суттєвим – у 5,8 рази [розраховано за даними 1]. Рівень абсолютної бідності населення за загальними доходами скоротився з 80,2 % у 2000 році до 9,1 % у 2012 році. І, якщо на початку 2000-х середньомісячна заробітна плата та середньомісячний наявний дохід на одну особу були нижчими за середньомісячний прожитковий мінімум, то в 2012 році заробітна плата була майже втричі, а середньодушовий наявний дохід – майже вдвічі вищими за прожитковий мінімум (рис 7.1).

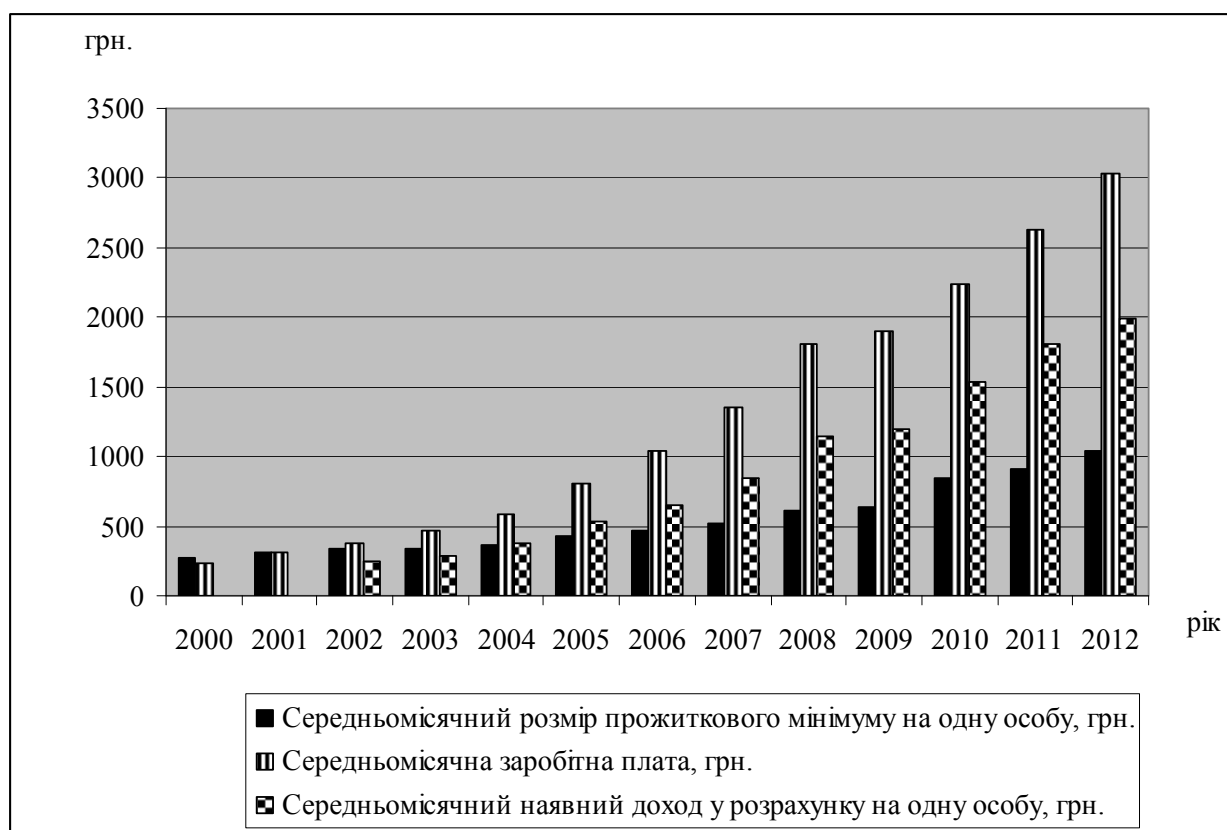


Рис. 7.1. Середньомісячний розмір прожиткового мінімуму на одну особу, середньомісячна заробітна плата та середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу в Україні у 2000-2012 роках [1]

До того ж в країні протягом досліджуваного періоду відбулося

зниження рівня соціальної нерівності. Так, у 2012 році грошові доходи у 20 % найбільш забезпеченого населення були у 3,6 рази вище, ніж у 20 % найменш забезпеченого; а загальні доходи були більшими у 3,3 разів (у 2000 році значення показників становили 6,0 та 4,4 рази відповідно) [1; 2].

З другого боку, таке суттєве зростання доходів населення та зниження соціальної нерівності мало відповідним чином позначитися на добробуті домогосподарств, однак значних змін не відбулося. Так, дані, наведені на рис. 7.2 та 7.3, свідчать про те, що певне зростання обсягів споживання продуктів харчування, а також забезпеченість населення товарами тривалого використання, протягом досліджуваного періоду дійсно мали місце. Але темпи цих зрушень не відповідають темпам зростання реальних доходів і є значно нижчими за останні.

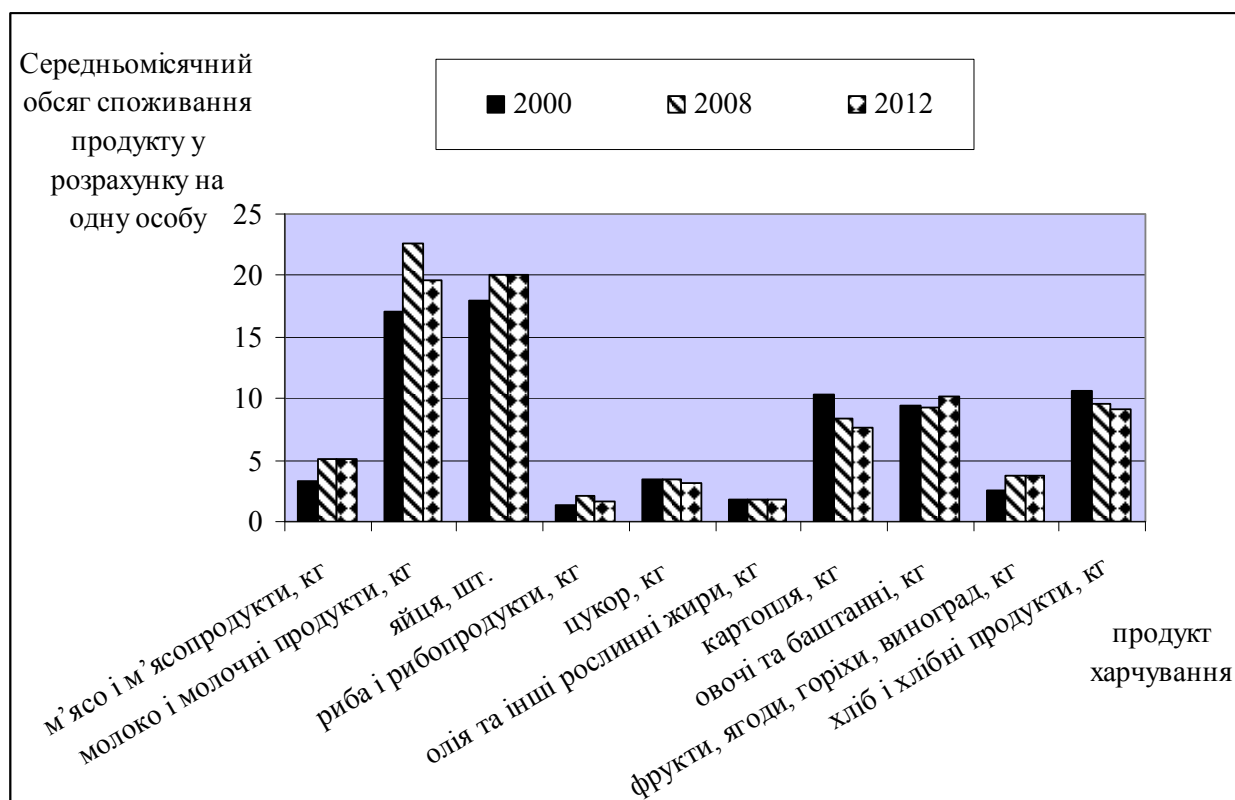


Рис. 7.2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах у 2000, 2008 та 2012 роках [1]



Аналізуючи дані рис. 7.2, варто зазначити, що свідченням зростання добробуту громадян, з одного боку, є зростання обсягів споживання м'яса, молока, риби та продуктів з них, яєць, овочів, баштанних, фруктів, ягід, та горіхів, а другого боку, зниження обсягів споживання картоплі та хліба, що є товарами Гіффена.

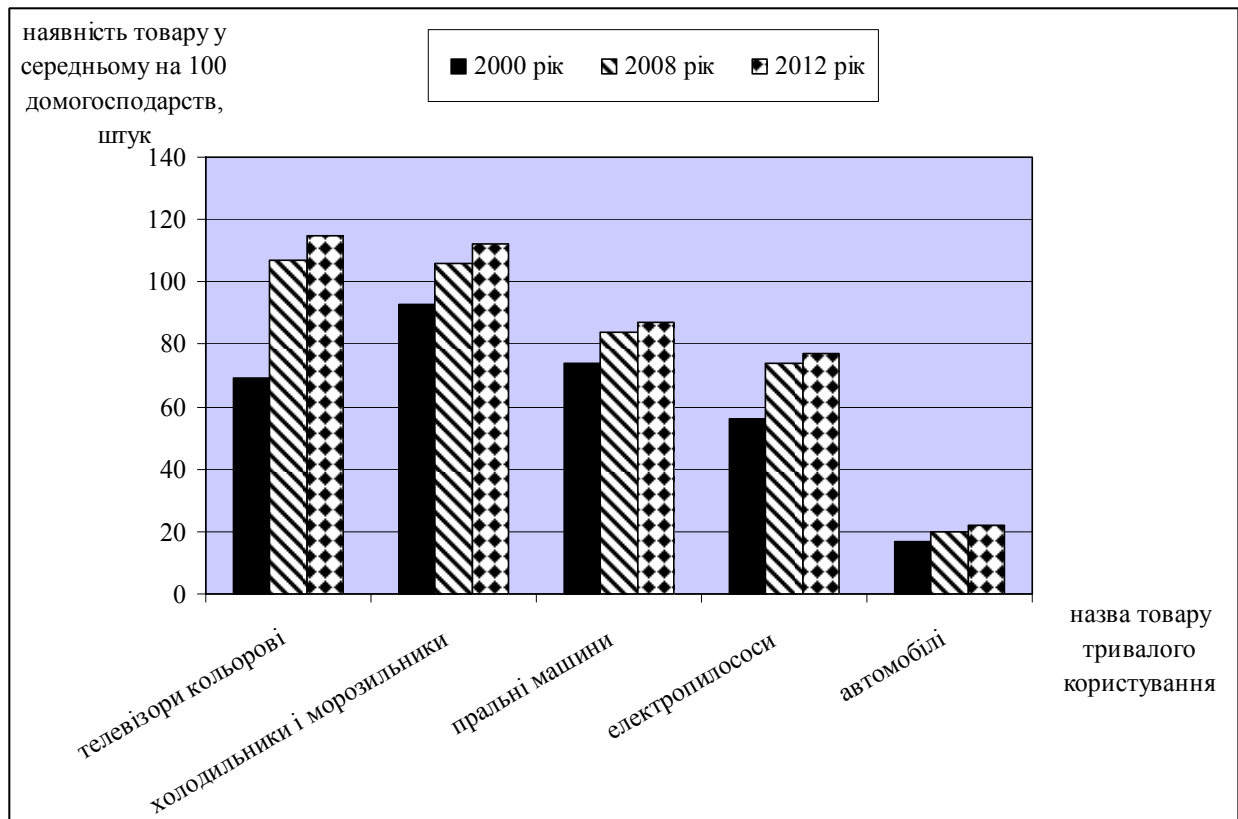


Рис. 7.3. Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування у 2000, 2008 та 2012 роках [1]

На рис. 7.3 не представлена динаміка таких товарів тривалого використання, які дістали значного поширення внаслідок НТП (мобільні телефони, комп'ютери, мікрохвильові печі, кухонні комбайни тощо) або морально застаріли (магнітофони, магнітоли) з тієї ж причини, бо їх наявність або відсутність свідчить скоріше про рівень розвитку науки і техніки, а не про рівень життя населення. Певною мірою завищеними з зазначених причин є і темпи зростання середньої кількості телевізорів на

100 домогосподарств, бо на рис. 7.3 представлені лише кольорові телевізори.

Якщо стрімке зростання реальних доходів громадян протягом досліджуваного періоду не супроводжувалося відповідними темпами зростання обсягів споживання продуктів харчування та рівня забезпеченості товарами тривалого користування, логічно зробити припущення про покращення житлових умов або про нарощування заощаджень.

Дійсно, протягом досліджуваного періоду житловий фонд, що в середньому припадає на одного жителя України, зріс із 20,7 м<sup>2</sup> у 2000 році до 23,7 м<sup>2</sup> у 2012, тобто на 14,5 %. Але, на жаль, таке збільшення значною мірою пояснюється стрімким падінням чисельності населення країни; безпосередньо площа житлового фонду за цей період зросла лише на 7,8 %. А це також не відповідає стрімким темпам зростання доходів населення [1].

Проаналізувати, як змінюється рівень заощаджень, можна, використавши дані рис. 7.4. Так, у 2002-2012 роках населення України заощаджувало від 2,5 до 12,1 % отриманих доходів. При цьому суттєве збільшення реальних доходів у цьому періоді не дало очевидного поштовху до збільшення частки заощаджень.

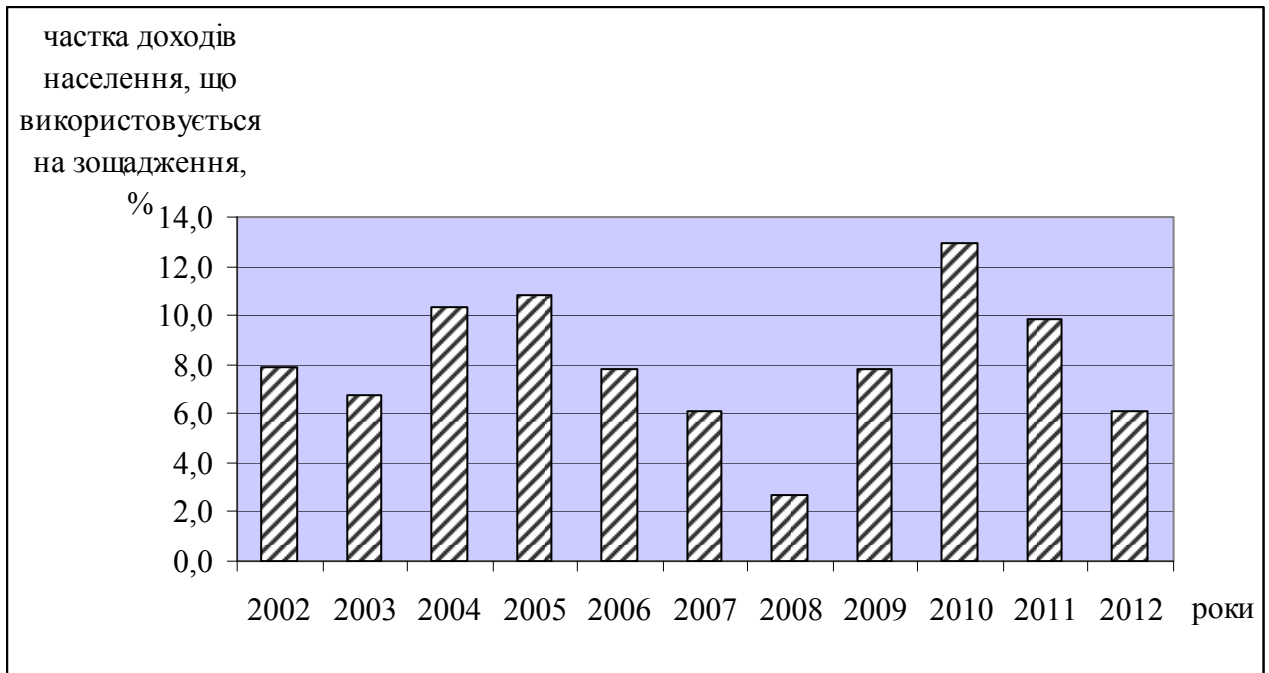


Рис. 7.4. Частка доходів населення України, використана на приріст фінансових активів у 2002-2012 роках [2]

Таким чином, наведені дані свідчать про існування протиріччя між стрімким зростанням реальних доходів та відносно незначними зрушенням в обсягах придбання споживчих товарів, нерухомості та рівні фінансових заощаджень. Сказане доводить недостатню достовірність розглянутих статистичних даних. Це, як і завжди, пояснюється, в першу чергу:

- недостатньою достовірністю первинної інформації;
- недосконалістю використовуваної методики збору й обробки первинної інформації;
- недосконалістю методики розрахунку статистичних показників.

Окрім цього важливою причиною недостовірності даних про рівень абсолютної бідності є розмір прожиткового мінімуму.

Зрозуміло, що в умовах значної тінізації економіки та корумпованості суспільства, що характерно для сучасної України, сподіватися на отримання повної та достовірної первинної інформації про доходи не можна. Однак проведені автором розрахунки (здійснене

співставлення грошових доходів найзаможніших домогосподарств за 2012 рік з задекларованими доходами 4 мільярдерів та 3770 мільйонерів України) доводять, що використовувана органами державної статистики методика проведення вибірових досліджень домогосподарств сприяє додатковим викривленням даних, адже значною мірою не враховує доходів найбагатших громадян України, навіть тих, про які було офіційно повідомлено, зокрема в податкових деклараціях [2-5].

Що ж стосується межі абсолютної бідності, то згідно з законодавством України розмір прожиткового мінімуму має бути таким, щоб забезпечити нормальне функціонування організму людини, збереження його здоров'я та задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. [6]. Однак установлений державою розмір прожиткового мінімуму не дозволяє забезпечити виконання зазначених завдань. Так, на думку директора економічних програм Центру Разумкова В. Юрчишина, реальна вартість споживчого кошика не відповідає офіційно встановленому рівню. Станом на кінець 2009 року його вартість у поточних цінах становила приблизно 1569 грн на місяць для однієї працездатної людини, в той час як офіційно використовувалася сума 744 грн. І це при тому, що склад українського споживчого кошика далекий від стандартів розвинених країн, він орієнтований не на забезпечення більш-менш задовільних умов життя, а лише на виживання. Якщо ж взяти за основу реальні для здорового життя норми харчування й повноцінне задоволення всіх інших потреб, то споживчий кошик, за експертними оцінками, у 2009 році мав би сягати 3580 грн [7]. А станом на 1 квітня 2012 року, на думку голови Національного форуму профспілок України М. Якибчука, він мав би складати не 1037, а 5000 грн. Якщо зважати на такі розміри прожиткового мінімуму, то і мінімальна, і середня заробітна

плата виявляться нижчими за нього, а рівень абсолютної бідності значно підвищиться [8].

Думку експертів поділяють і пересічні українці. Так, за результатами вибіркового дослідження щодо самооцінки домогосподарствами рівня своїх доходів, які проводить Держстат України, у 2012 році члени тільки 0,8 % домогосподарств уважали, що доходи на рівні прожиткового мінімуму є достатніми, щоб особа не вважала себе бідною, а члени майже  $\frac{3}{4}$  всіх домогосподарств уважали, що розмір таких доходів на одну особу на місяць має бути вищою за 2700 грн [9].

Якщо врахувати сказане, стає зрозуміло, яким чином одночасно можуть існувати дві майже протилежні оцінки бідності та соціальної нерівності в Україні.

Так, з одного боку, за даними Держстату України, в 2012 році частка населення із середньодушовими доходами, нижчими за прожитковий мінімум, складала: 14,1 % – за грошовими доходами та 9,1 % – за загальними доходами (для порівняння у 2000 році значення відповідних показників становило 87,9 % та 80,2 %, у 2008 році – 25,6 % та 18,1 %). Щодо домогосподарств, то у 2012 році 12,1 % з них мали середньомісячні грошові доходи в розрахунку на одну особу, менші за прожитковий мінімум; відносно загальних доходів відповідна частка домогосподарств становила 7,5 % [1; 2].

Якщо ж межею бідності вважати 1,25 дол. США за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на день, як це зроблено при оцінці бідності в Україні, яку здійснила ПРООН у межах дослідження людського розвитку, то результати будуть ще більш оптимістичними. Так, у доповіді 2013 року зазначено, що частка населення України, що живе за вказаною вище межею бідності становить лише 0,1 %, а за національною межею бідності – 2,9 %. Порівняно з африканськими країнами, де проблема

фізичного виживання стоїть дуже гостро, Україна має набагато кращі результати. Так, у Демократичній Республіці Конго на суму нижче 1,25 дол. США за ПКС на день живе 87,7 % населення, у Ліберії – 83,8 %, у Бурунді – 81,3 %. Отже, проблеми фізичного виживання та злиденності в сучасній Україні гостро не стоять. Окрім цього, коефіцієнт бідності, який показує частку населення країни, що належить до категорії багатомірно бідних, складає в Україні лише 2,2 %. Інтенсивність депривацій також відносно незначна – 35,5 %. При цьому найбільший внесок (понад 90 %) у сукупний рівень багатомірної бідності в Україні здійснений з боку чинників охорони здоров'я [10, с. 160].

А, з другого боку, за даними Європейської соціологічної служби «Євробарометр», наведеними в табл. 7.2, у 2010 році частка бідного населення в Україні становила 78 %. У той час, як в країнах Західної та Центральної Європи значення цього показника було в 4-8 разів нижчим [11; 12]. Це є свідченням тяжкого становища, в якому опинилося населення України. Слід зазначити, що з розглянутих країн, лише в Росії ситуація нагадує українську, хоча й є дещо кращою.

Українські соціологічні служби наводять схожі дані. За результатами опитування, проведеного Центром Разумкова наприкінці 2011 року, на питання про матеріальне становище сім'ї респонденти відповіли таким чином [13]:

- ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти – 13,8 % опитаних;
- вистачає лише на харчування та придбання необхідних недорогих речей – 41,1 %;
- у цілому на життя вистачає, але придбання товарів тривалого вжитку (меблі, холодильник, телевізор тощо) викликає труднощі – 38,1 %;
- живемо забезпечено, але зробити дорогі покупки (квартира,

автомобіль тощо) поки що не в змозі – 5,8 %;

- можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо – 0,2 %;
- важко відповісти – 1,0 %.

Отже, це опитування дозволило отримати дещо інші результати: бідними в Україні наприкінці 2011 року були 54,9 % населення; а 13,8 % – навіть злиденними. Якщо брати за основу порівняння стандарти розвинених країн, то бідними можна вважати понад 90 % населення України [13].

Таблиця 7.2

**Частка бідного населення у країнах Європи в 2010 році [11; 12]**

<b>Країна</b>	<b>Частка бідного населення, %</b>
Ісландія	10
Норвегія	11
Швеція	12
Ірландія	16
Данія	12
Литва	20
Латвія	26
Росія	70
Нідерланди	11
Німеччина	15
Польща	17
Бельгія	15
Чехія	9
Словаччина	11
Україна	78
Румунія	23
Болгарія	21
Португалія	18
Іспанія	20
Греція	20
Кіпр	16

Результати ще одного дослідження, що базується на використанні методу самоідентифікації, – опитування, проведеного Держстатом України, – є ще менш оптимістичними. Зважаючи на свій добробут у 2012 році, члени тільки 0,5 % домогосподарств України віднесли себе до середнього класу. Ще 31,5 % домогосподарств – до небідних, але ще й не

середнього класу. А 68 % – уважали себе бідними. До заможних себе не віднесли члени жодного з домогосподарств [9]. Це свідчить про загальний низький рівень життя в Україні в цілому. Не можна пропустити повз уваги й суттєвий недолік дослідження: до вибірки не ввійшли домогосподарства з високими доходами, що має призвести до помітних викривлень результатів, особливо щодо оцінки соціальної нерівності. Правильність останнього висновку підтверджують також дані, наведені нижче.

Так, з одного боку, дані офіційної статистики показують низький розрив між доходами багатих і бідних в Україні: значення децильного коефіцієнта (співвідношення доходів 10 % найбагатшого населення до доходів 10 % найбіднішого) у 2012 році становило для грошових доходів – 5,1, для загальних доходів – 4,6 [1].

Для порівняння: значення цього показника для Японії складає 4,5, для Скандинавських країн – 3-6, для Німеччини – 7-8, для США – 11-13, для Великої Британії – 14. Найбільш суттєвий розрив між багатими і бідними спостерігається у Бразилії – значення децильного коефіцієнта становить 55-60. Для Аргентини, яку прийнято згадувати наступною, він дорівнює 35 [14; 15].

Доповнюють цю позитивну картину дані ООН, що базуються на інформації звітів національних статистичних органів. Так, втрати потенціалу людського розвитку за рахунок соціальної нерівності в Україні згідно з даними Звіту ПРООН 2013 року щодо людського розвитку є відносно невисокими – 9,2 % (для порівняння: втрати для Туреччини становили 22,5 %, для США – 12,4 %, Ізраїлю – 12,3 %, Італії – 11,9 %, Греції та Кіпру – по 11,5 %, Іспанії – 10,1 %, Польщі – 9,9 %) [10, с. 152-153].

З другого боку, такі цифри суттєво суперечать реаліям, з якими кожен з нас стикається мало не щоденно. За експертними оцінками, що



враховують діяльність тіньового сектора, розрив у доходах найбагатших і найбідніших українців досягає 25-45. Якщо це дійсно так, то соціальна нерівність в Україні є однією з найбільших в світі. Зазначимо, що в розвинутих країнах розрив в доходах понад 10 разів вважається соціально небезпечним [14-16; 17, с. 108].

Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що інформація, яку надають органи державної статистики, значною мірою приховує дійсні рівні бідності та соціальної нерівності, що існують сьогодні в Україні.

Отримати цікаві результати дозволяє також аналіз відносної бідності. Так, в Україні в 2012 році середньомісячний наявний дохід на душу населення склав 1911,3 грн, отже, межею відносної бідності, що складає 50 % від цієї цифри, є 955,7 грн. Якщо межею відносної бідності вважати 60 % медіанного доходу, то вона буде проходити на рівні 1029,0 грн. Адже медіанний середньодушовий грошовий дохід у 2012 році становив 1714,9 грн. Доходи, менші за 1029,0 грн на одну особу, мали 7,0 % домогосподарств України, а менші за 955,7 грн – 5,0 % [2].

Наведені дані свідчать, що межа відносної бідності в Україні є близькою до межі абсолютної бідності, навіть дещо нижчою за неї: середній рівень прожиткового мінімуму становив у 2012 році 1042,4 грн (протягом року його розмір змінювався від 1017 до 1096 грн). Це є яскравим свідченням загального низького рівня життя; свідченням того, що жити на межі абсолютної бідності або близько до неї в Україні вважається цілком нормальним, бо так живе значна частина населення.

Що стосується аналізу структури витрат, то в 2012 році в середньому 52,0 % сукупних витрат домогосподарств припадало на продовольчі товари. Для домогосподарств сільської місцевості ця цифра була ще більшою – 54,8 %. Порівняно з 2000 роком ситуація помітно покращилася: тоді на харчування припадало понад 2/3 сукупних витрат домогосподарств.

Але навіть таке значення цього показника є свідченням низького рівня життя переважної частини населення України [1; 2].

Важливою складовою дослідження проблем бідності та соціально нерівності в Україні є виділення соціальних груп, для яких ці проблем є особливо гострими. Населення можна розбити на групи за багатьма ознаками, зокрема: за ступенем економічної активності (зайняте, безробітне, економічно неактивне населення); за видом діяльності; за наявністю неповнолітніх дітей та пенсіонерів в домогосподарстві; за місцем проживання (регіон України, сільська або міська місцевість); за віком; за статтю; за рівнем освіти тощо. Розглянемо особливості соціальної структури українського суспільства за деякими з цих критеріїв.

Так, чималий інтерес представляє вплив складу домогосподарства (працюючі або непрацюючі дорослі, неповнолітні діти, пенсіонери) на рівень його добробуту. При цьому особливо важливо зрозуміти, чи задовольняються потреби сімей з дітьми. Адже в дитячому та підлітковому віці проблеми бідності та соціальної нерівності сприймаються особливо гостро, що в подальшому позначиться на характері індивіда та його поведінці в соціумі.

На жаль, спостерігається пряма залежність між кількістю неповнолітніх дітей у домогосподарстві та рівнем їх абсолютної бідності. Так, у 2012 році частка домогосподарств, у яких розмір середньодушових загальних доходів на місяць був нижчим за прожитковий мінімум, складала: для домогосподарств без дітей – 4,1 %, з однією дитиною – 10,3 %, з двома дітьми – 19,3 %, з трьома – 34,4 %, з чотирма – 44,2 %, з п'ятьма та більше – 46,8 %. Що стосується пенсіонерів, то тут залежність цілком протилежна: зазвичай пенсія перевищує за розміром прожитковий мінімум, тому проживання пенсіонера в домогосподарстві знижує ймовірність абсолютної бідності членів останнього (табл. 7.3) [2]. При

цьому спостерігається загальний низький рівень життя домогосподарств, незалежно від їх складу.

Таблиця 7.3

**Частка домогосподарств без дітей, що у 2012 році мали середньодушові загальні доходи у місяць нижче прожиткового мінімуму, % [2]**

	Всі у працевдатному віці	У працевдатному та у непрацевдатному віці	Всі у непрацевдатному віці
Домогосподарства з однієї особи	7,5	–	2,5
Домогосподарства з двох і більше осіб	5,5	5,6	0,3

Що стосується розбіжностей у рівні доходів мешканців міст та сіл, то, за результатами обстеження домогосподарств у 2012 році, можна зробити такі висновки. Середньомісячний загальний дохід, що припадає на одного члена домогосподарства, складав 2015 грн у міській та 1698 грн у сільській місцевості, тобто доходи городян в середньому були на 18,7 % вищими. Частка домогосподарств із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, складала у міській місцевості 6,2 %, а в сільській – 10,2 %. На продукти харчування припадало 50,9 % сукупних витрат міських жителів та 54,8 % – сільських. Все це є свідченням того, що рівень бідності сільського населення України є дещо вищим, хоча цю різницю не можна вважати суттєвою. При цьому ступінь нерівномірності розподілу доходів в місті та селі є приблизно однаковими: децильний коефіцієнт доходів і городян, і жителів сільської місцевості в 2012 році становив 4,8. Якщо ж порівняти ці дані з попередніми періодами, то очевидним стає скорочення розриву між рівнем доходів селян та городян [2].

Дані, представлені на рис. 7.5, свідчать про наявність досить вагомої різниці між регіонами України щодо рівня абсолютної бідності.

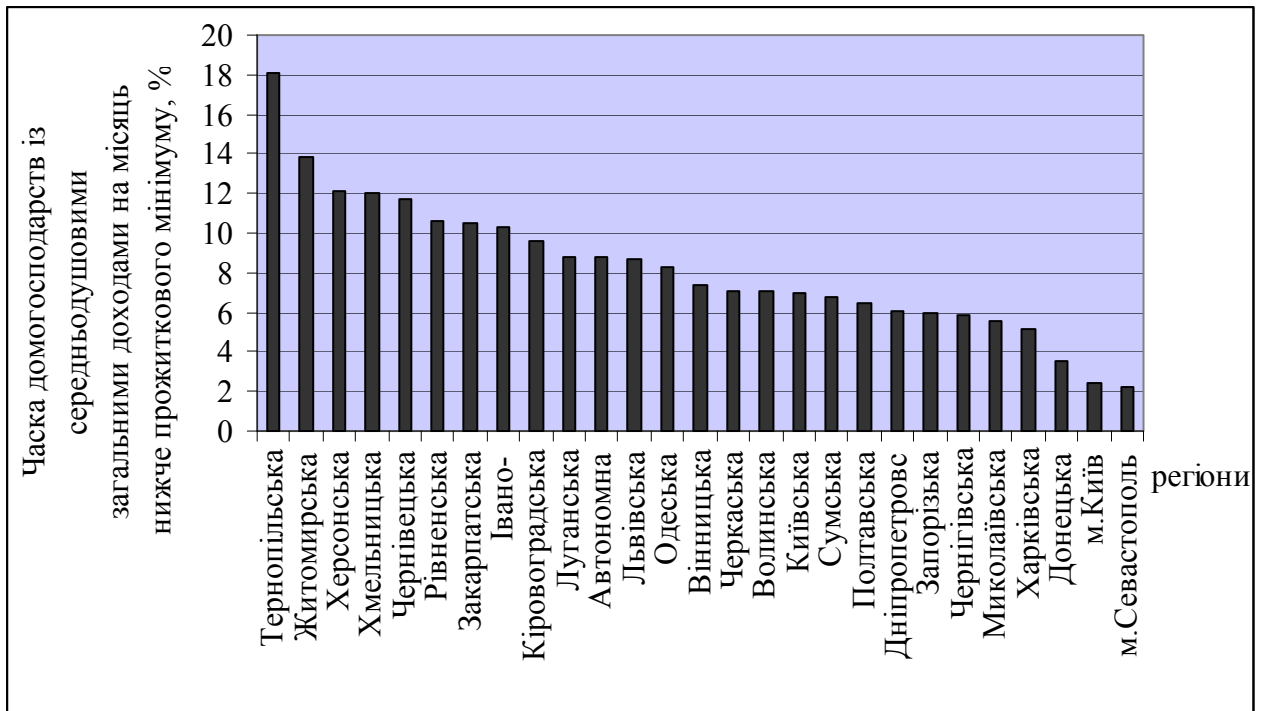


Рис. 7.5. Рівень абсолютної бідності за регіонами України у 2012 році [2]

Так, у 2012 році частка домогосподарств із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, у Донецькій області становила 3,5 %, тоді як в Тернопільській – у 5 разів вище – 18,1 % [2].

Така ситуація певною мірою пояснюється наявністю розбіжностей в оплаті праці мешканців різних регіонів України. Так, за даними табл. 7.4, у 2012 році працівники Тернопільської, Херсонської, Чернігівської, Чернівецької, Волинської, Закарпатської та Житомирської областей у середньому отримували заробітну плату, що складала менше, ніж 80 % від середньої по країні. У той час, як оплата праці в таких областях, як Донецька, Київська Дніпропетровська та Луганська, була вище за середню по країні, а в Києві це перевищення склало 1,5 рази. Однак зв'язок між рівнем оплати праці та рівнем абсолютної бідності за регіонами хоча і існує, але недостатньо тісний: значення відповідного коефіцієнта кореляції дорівнює (-0,65), що свідчить про наявність середнього зворотного зв'язку

між досліджуваними показниками. Отже, заробітна плата хоча і впливає на рівень абсолютної бідності, але не є єдиним визначальним чинником, що обумовлює останній [розраховано за даними 1].

Дані табл. 7.4 також доводять, що хоча і існують певні розбіжності в оплаті праці робітників у різних регіонах України, їх не можна вважати досить вагомими. Розраховане за цими даними значення коефіцієнта варіації не перевищує 25 % (нагадаємо, що сукупність вважається однорідною за певною ознакою, якщо відповідний коефіцієнт варіації є меншим за 33 %). Отже, суттєвої різниці в оплаті праці працівників різних регіонів України не виявлено.

Таблиця 7.4

**Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника за регіонами України у 2012 році [1]**

Регіон	Середньомісячна заробітна плата	
	грн	% до середньої по країні
Україна	3026	100,0
Тернопільська	2185	72,2
Херсонська	2269	75,0
Чернігівська	2308	76,3
Чернівецька	2329	77,0
Волинська	2339	77,3
Закарпатська	2351	77,7
Житомирська	2369	78,3
Хмельницька	2425	80,1
Кіровоградська	2428	80,2
Вінницька	2432	80,4
Сумська	2503	82,7
Черкаська	2508	82,9
Івано-Франківська	2539	83,9
Рівненська	2575	85,1
Львівська	2578	85,2
Автономна Республіка Крим	2654	87,7
Одеська	2700	89,2
Харківська	2753	91,0
Миколаївська	2822	93,3
Полтавська	2850	94,2
м. Севастополь	2891	95,5
Запорізька	2927	96,7

Луганська	3090	102,1
Дніпропетровська	3138	103,7
Київська	3157	104,3
Донецька	3496	115,5
м. Київ	4607	152,2

А от оплата праці працівників, зайнятих різними видами економічної діяльності, різниться значною мірою. Дані табл. 7.5 свідчать, що у 2012 році розрив між заробітками працівників, зайнятих в сфері рибальства, рибництва, в сільському господарстві, та працівників, що займалися фінансовою діяльністю, складав 3-4 рази [розраховано за даними 1].

Таблиця 7.5

**Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника за видами економічної діяльності в Україні у 2012 році [1]**

Вид діяльності	Середньомісячна заробітна плата	
	грн	% до середньої по країні
Усього	3026	100,0
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	2023	66,9
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	2534	83,7
Рибальство, рибництво	1552	51,3
Промисловість	3500	115,7
Будівництво	2491	82,3
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2696	89,1
Діяльність готелів та ресторанів	2057	68,0
Діяльність транспорту та зв'язку	3474	114,8
Фінансова діяльність	5954	196,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3436	113,5
Державне управління	3442	113,7
Освіта	2527	83,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2201	72,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2964	98,0

До низькооплачуваних видів діяльності можна також віднести лісове господарство, будівництво, діяльність готелів та ресторанів, освіту, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги. До високооплачуваних – промисловість; діяльність транспорту та зв'язку; операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям; державне управління. Таким чином, сфера зайнятості має значною мірою впливати на добробут працівника та його родини.

При дослідженні варіації середньої заробітної плати залежно від регіону або сфери зайнятості звертає на себе увагу загальний низький рівень оплати праці, який не дозволяє забезпечити працівникам нормальних умов життя та розвитку. Саме низький рівень оплати праці в Україні є головною причиною такого феномену, як бідність зайнятого населення [18, с. 319]. У розвинених країнах працюючі не завжди гарантовано отримують високі доходи, але від бідності вони точно застраховані. В Україні працівник не завжди може за рахунок заробітної плати задовольнити власні потреби. А дуже часто під його опікою знаходяться ще й неповнолітні діти, пенсіонери, безробітні члени домогосподарства працездатного віку.

Вищесказане дозволяє зробити висновок, що за градацією Л. А. Гордона проблема злиденності для сучасної України не є загрозливою, на відміну від питання нужденності та незабезпеченості, які є вкрай болючими. Дійсно, більшість населення може задовольнити свої потреби у харчуванні (калорійність харчування населення України в цілому є задовільною: у 2012 році вона складала 3353 кКал на добу; для порівняння значення цього показника у 1990 році становило 3597 кКал, у 2000 році – 2661 кКал), має житло (в середньому на 1 особу в Україні в 2012 році припадало 23,7 м<sup>2</sup> загальної площі житла), доступ до освітніх і базових медичних послуг. Але рівень задоволення інших потреб

залишається вкрай низьким. Так, скажімо, у 2012 році середні витрати на відпочинок і культуру складали лише 2,0 % сукупних витрат домогосподарств, на освіту – 1,3 %, на охорону здоров'я – 3,4 %, на побутову техніку та поточне утримання житла – 2,3 %, на ресторани і готелі – 2,5 %; на одяг і взуття – 6,0 % [2].

Особливо гострими проблемами бідності та соціальної нерівності є для таких груп населення: для домогосподарств, до складу яких входять неповнолітні діти або пенсіонери, для мешканців сіл, для працівників, зайнятих у сфері рибальства, рибництва, в сільському господарстві, в лісовому господарстві, на будівництві, в охороні здоров'я та сфері надання соціальної допомоги. Особливістю бідності в Україні є бідність працюючих, що є зовсім нехарактерним для розвинених країн і викликає особливе занепокоєння. Адже на зайнятому працівникові лежить відповідальність не лише за його власне життя, а ще за непрацездатних членів господарства.

Соціальна нерівність та бідність населення мають значні негативні наслідки, серед яких одним із головних є зниження людського потенціалу країни, особливо в сфері освіти та охорони здоров'я. Така ситуація не лише негативно позначається на поточній соціально-економічній ситуації, а є перешкодою для подальшого національного розвитку. Особливої гостроти ця проблема набуває, якщо зважати на сучасні процеси, обумовлені становленням постіндустріального суспільства. Так, за висновками фахівців ООН, якщо кілька десятиліть тому конкурентні переваги були у країн з багатими природними та значними капітальними ресурсами, то сьогодні економічне зростання на 64 % залежить від людського й соціального потенціалу, від природних ресурсів – на 20 %, від капіталу – на 16 % [19]. Тому подолання соціальної нерівності та бідності задля забезпечення реалізації та нарощування людського потенціалу є



однією з найголовніших цілей для сучасної України, від досягнення якої значною мірою залежить успішність її подальшого соціально-економічного розвитку.

### **7.5. Складові соціальної політики в сфері розв'язання проблем бідності та соціальної нерівності в Україні**

Усе вищесказане свідчить про незадовільний рівень життя більшої частини населення України та про існування незліченної кількості соціальних проблем, що потребують негайного розв'язання.

Проблеми бідності та соціальної нерівності залишаються для України актуальними вже понад двадцять років. Кризові процеси лише загострили їх. Подібна ситуація є загрозливою, такою, що породжує значну соціальну напругу, знижує людський потенціал та гальмує подальший соціально-економічний розвиток країни. Тому необхідність негайного проведення заходів, спрямованих на боротьбу з бідністю та надмірною соціальною нерівністю, є очевидною.

Не можна сказати, що держава зовсім не займається розв'язанням цих проблем: у 2012 році 37,4 % доходів населення України було сформовано за рахунок соціальної допомоги та інших поточних трансфертів (для порівняння, частка заробітної плати складала 42,2 %) [1]. Але чомусь результати вітчизняної соціальної політики є невтішними: бідність переважної частини населення, руйнація систем освіти та охорони здоров'я, зниження тривалості життя, втрата наукового потенціалу країни та відтік мозків, трудова еміграція, зниження чисельності населення, низька продуктивність праці та поступове погіршення якості трудових ресурсів тощо.

До основних причин такої ситуації можна віднести [2]:

- реалізацію переважно екстенсивного типу економічного зростання,

консервування застарілої економічної структури зі значною часткою ресурсно-добувних та експортоорієнтованих виробництв. З одного боку, така ситуація призводить до зниження попиту на кваліфіковану робочу силу, а отже і капіталовкладень в людський розвиток. З другого, низький рівень конкурентоспроможності української економіки зумовлює невисокі обсяги національного виробництва, що, в свою чергу, консервує низькі доходи та обсяги споживання;

- визнання пріоритету економічного зростання над соціальним розвитком; розуміння економічного зростання як передумови, що автоматично покращить рівень життя населення; ігнорування того факту, що покращення здоров'я та підвищення рівня освіти громадян може стати потужним важелем економічного зростання в умовах переходу до постіндустріальної економіки;
- визнання економічного зростання як основної передумови і джерела покращення соціальної сфери та відповідну недооцінку ролі інституційних перетворень;
- значний тіньовий сектор. Працівники, що в ньому зайняті, з одного боку, мають дуже низький рівень соціального захисту. З другого боку, несплата податків обумовлює зниження надходжень до державного бюджету та зменшує можливості фінансування соціальної сфери;
- розгляд соціальної політики як похідної від економічної. Такий підхід, можливо, виправданий в індустріальному суспільстві. Але в умовах переходу до постіндустріального суспільства роль соціальної політики значно зростає. І вже результати економічної політики значною мірою залежать від ефективності перетворень у соціальній сфері;
- часткове нівелювання гостроти проблеми соціального розшарування населення тим, що подібна ситуація визнається нормальним явищем в умовах розбудови ринкової економіки. При цьому увага не

акцентується на надмірності розшарування та на його значних негативних соціально-економічних, політичних, демографічних наслідках;

- розуміння соціальної політики, яке часто обмежується лише соціальною підтримкою незахищених верств населення. Повз уваги проходить така її важлива складова як підтримка розвитку людського потенціалу, сприяння реалізації можливостей працездатних, особливо обдарованих громадян;
- намагання оцінити результати соціальної політики динамікою кількісних економічних показників, часто усереднених, безвідносно до реальних соціальних змін у суспільстві;
- подвійні стандарти соціальної політики: перші – проголошені – існують де-юре. Вони закріплені в Конституції та в ратифікованих Україною міжнародних нормах (право на працю, відпочинок, безкоштовну освіту та охорону здоров'я, право на дохід не менше прожиткового мінімуму тощо). Другі – ті, що існують де-факто – ті, за якими живе сучасне українське суспільство полягає в неналежному виконанні або в повному недотриманні норм, закріплених законодавством;
- існуючий механізм перерозподілу доходів громадян, у тому числі через державний бюджет, який значною мірою працює на користь вищого класу, що призводить до загострення проблеми соціальної нерівності та бідності навіть за умов економічного зростання;
- зневіру населення в можливість суттєвого покращення рівня життя, розчарування у власних силах та можливостях, апатію, тривогу та депресію, перенесення відповідальності за своє життя на державу та інших людей. Наслідком цього стають зниження трудової активності та ефективності праці, поширення соціальних аномалій (пияцтва,

наркоманії, захворюваності, злочинності), демографічні проблеми тощо.

До основних напрямів соціальної політики, спрямованої на покращення ситуації, що склалася в Україні, слід віднести:

1 складова – *активна соціальна політика*, спрямована на забезпечення реалізації підприємницького, трудового, інтелектуального та творчого потенціалу населення [3, с. 249-250]:

- удосконалення системи захисту прав власності, боротьба з монополіями та захист конкуренції;
- структурна перебудова економіки України шляхом нарощування частки інноваційного сектору та скорочення частки ресурсно-добувних виробництв; використання існуючих конкурентних переваг України як виробника та експортера продуктів харчування, рекреаційного та туристичного центру, транспортної розв'язки тощо; подальший розвиток авіабудування, космічних технологій, атомної енергетики, автомобільної промисловості, виробництва зброї та військової техніки тощо;
- сприяння реалізації власного підприємницького, трудового, інтелектуального, творчого потенціалів індивідів, значною мірою за рахунок створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, а також за рахунок покращення інвестиційного клімату в Україні для створення нових виробництв, бажано інноваційних, за рахунок як іноземних, так і вітчизняних капіталовкладень;
- підвищення рівня оплати праці та створення стимулів для високопродуктивної праці, а також для постійного поглиблення знань та вдосконалення навичок робітників;

- боротьба з еміграцією шляхом забезпечення нормальних умов життя та праці в Україні, створення можливостей для реалізації інтелектуального та творчого потенціалу наших співвітчизників;

2 складова – *пасивна соціальна політика*, що полягає в соціальному забезпеченні незахищених верств населення та удосконаленні системи відтворення людського потенціалу країни [3, с. 250]:

- підвищення рівня соціального захисту пенсіонерів, інвалідів, неповнолітніх дітей, хворих, безробітних тощо, шляхом доведення соціальних стандартів до рівня, який би забезпечував не лише фізіологічні, а й соціальні та духовні потреби людини на задовільному рівні. При цьому допомога може надаватися як в грошовій, так і в натуральній формі;
- створення та розвиток інститутів, які б гарантували збереження заощаджень громадян, захист їх від інфляції;
- розвиток страхування, у тому числі впровадження страхової медицини;
- удосконалення системи освіти, спрямоване на підвищення як загального рівня освіченості та культури громадян, так і на поглиблення професійних знань, у тому числі за рахунок формування у майбутнього спеціаліста не лише теоретичної бази, а ще й практичних навичок майбутньої діяльності;

Окрім цього важливою складовою державної політики, спрямованої на підвищення рівня життя населення та на боротьбу з бідністю та надмірною соціальною нерівністю є боротьба з корупцією та тіншовим сектором. Зокрема йдеться про такі заходи [4, с. 198]:

- створення дієвої судової системи;
- підвищення заробітних плат в державному секторі та забезпечення відповідальності за хабарництво;

- декларування доходів та витрат чиновниками та членами їх сімей;
- обмеження готівкових розрахунків, особливо між суб'єктами підприємницької діяльності;
- боротьба з порушеннями митних процедур;
- заборона або значні обмеження співпраці з офшорними зонами;
- обмеження кількості контролюючих органів, оптимізація їх повноважень та посилення контролю над результатами їх роботи;
- мінімізація, а краще повна ліквідація податкових пільг, адже в нашій країні вони скоріше є не засобом стимулювання окремих галузей або виробництв, а методом нечесної конкуренції та розкрадання коштів державного бюджету;
- спрощення звітності суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі за рахунок боротьби з дублюванням інформації в різних формах звітності.

Окрім цього держава має проводити агітаційну діяльність, намагаючись підвищити внутрішню відповідальність громадян за власне життя та життя своїх родин. Тут йдеться про формування відповідних мислення та поведінки, починаючи зі здорового способу життя і закінчуючи активною економічною, соціальною і політичною позицією, прагненням постійного саморозвитку та пошуків шляхів застосування своїх здібностей.

## **Розділ 8. ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІНА ФОРМ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ІНВЕРСІЙНОМУ ТИПІ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **8.1. Страхування як соціальний інститут**

Страхування забезпечує стабільність, соціальні гарантії в суспільстві за допомогою механізму фінансового захисту. Протягом століть страхування удосконалювалося, змінювалися його організаційні форми, методи компенсації збитків, посилювалась різноманітність страхових програм у міру розширення страхових інтересів і зміни страхових ризиків. При цьому на всіх етапах свого розвитку страхування забезпечувало безперервність суспільного відтворення через компенсацію збитків від стихійних та інших небезпек кожного з його учасників.

Питання про природу і межі страхових відносин належить до розряду дискусійних. У цій ситуації чітко позначилися гострі протиріччя між можливостями страхової справи впливати на розвиток економіки і жорстких рамок обмежень страхової діяльності державою. Слід уточнити, у чому полягає сутність страхування, у чому його відмінності від фінансів і кредиту.

У сучасній економічній науці є різні підходи щодо трактування категорії «фінанси». Так, під фінансами різні автори розуміють:

– економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів з метою використання функцій і завдань держави і забезпечення умов розширеного відтворення [1, с. 13];

– особливу специфічну форму виробничих відносин, зумовлену процесом розподілу (перерозподілу) валового внутрішнього продукту,

утвореного на засадах централізованих і децентралізованих грошових фондів суспільного призначення;

– систему стосовно відокремлених економічних відносин (бюджетних, податкових, кредитних та ін.), за допомогою яких провадиться планомірний розподіл суспільного продукту й національного доходу шляхом утворення й використання фондів грошових коштів для потреб розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб [2, с. 17];

– частину вартості валового внутрішнього продукту, відокремлену в процесі його руху у формі грошових фондів і доходів для задоволення потреб процесу відтворення [3, с. 15].

Отже, суть фінансів як економічної категорії пов'язана з економічними відносинами в процесі створення і використання грошових фондів, тобто для фінансів завжди необхідні товарно-грошові відносини.

Оскільки страхові перерозподільні відносини пов'язані з рухом грошової форми вартості, економічна категорія страхування, за думкою Л. І. Рейтмана, є складовою частиною категорії «фінанси» [4, с. 4].

За цим, природно, стояла певна економічна реальність, під впливом якої страхування почало сприйматися як допоміжна галузь фінансів. Адже в колишньому Радянському Союзі страхування, як і вся економіка, було монополізоване державою, і діяльність страхової системи в рамках Міністерства фінансів підкорялася інтересам бюджету аж до безоплатних примусових вилучень зі страхових фондів на покриття бюджетного дефіциту.

Включення страхування до фінансової системи мало значною мірою суто фіскальну мету. Інша ситуація спостерігається в ринковій економіці, коли страхування відбувається на комерційних засадах (це не стосується



обов'язкового соціального страхування, де страхові операції не передбачають отримання прибутку.)

Слід нагадати, що для фінансів завжди необхідні товарно-грошові відносини. Якщо вони відсутні, немає і фінансів. Страхування ж може бути і натуральним і не обов'язково пов'язане з формуванням страхового фонду. Страхування виникло вже на перших етапах розвитку суспільного виробництва як механізм захисту товаровиробника від ризиків, пов'язаних із суспільним виробництвом, зі стихійними лихами, з утратою здоров'я. Історично страхування виконувало натуральну форму розкладки збитку. За рахунок запасів, наприклад, зерна, фуражу, що формувалися натуральними внесками, надавалася матеріальна допомога, і тільки в міру розвитку товарно-грошових відносин натуральна форма поступила місцем грошовій формі розкладки збитку.

Отже, страхування виникло раніше фінансів, і подальший його розвиток відбувався шляхом удосконалення грошової форми розкладки збитку.

Перерозподільні відносини, обумовлені формуванням страхового фонду за рахунок фіксованих страхових платежів, природно, пов'язані з рухом грошової форми вартості, що і стало передумовою для розгляду страхування як складової частини економічної категорії фінансів.

Подальший розвиток цього наукового положення міститься в роботах Л. І. Рейтмана. «Страхування в умовах розвинених товарно-грошових відносин є економічною категорією, супідрядною до категорій фінансів і кредиту» Удавану подібність з відносинами кредитування страхуванню надає така риса, як зворотність страхових платежів. Відомо, що саме кредит забезпечує зворотність отриманої грошової позички. На цій основі професор зробив висновок про те, що «страхування є не тільки фінансовою, але частково і кредитною категорією» [4, с. 87].

Близько стикається страхування із заощаджувальною справою. Однак при цьому варто мати на увазі, що це належить лише до страхування життя. Дійсно, велика частина внесків (нетто-платежів) повертається при настанні страхового випадку (дожиття застрахованого до визначеного терміну чи у випадку його смерті). Це безсумнівне повернення внесків, і воно має обов'язковий характер. Але при майновому та інших видах страхування виплати страхового відшкодування чи забезпечення відбуваються тільки при настанні страхового випадку в розмірах, обумовлених відповідними документами. Економічний зміст цих виплат відмінний від повернення страхових платежів.

Таким чином, спільними рисами, що поєднують страхування з фінансами і кредитом, можна вважати, по-перше, їх об'єктивний характер і, по-друге, єдність грошової форми вираження.

На наш погляд, найбільш обґрунтованим і відповідним економічній сутності страхування в сучасній економіці є підхід В. В. Шахова, який стверджує, що страхування слід розглядати як самостійну економічну категорію: на його думку, «страхування являє собою систему економічних відносин, що включає сукупність форм і методів формування цільових фондів коштів та їхнього використання на відшкодування збитку при різних непередбачених несприятливих явищах, а також на надання допомоги громадянам при настанні визначених подій у їх житті» [5, с. 16]. Справді, страхування має свій економічний зміст і відповідні форми прояву, що, на наш погляд, більш характерно для окремої економічної категорії.

В економічних дослідженнях виділяються наступні специфічні ознаки страхування як економічної категорії:

випадковий характер настання руйнівної події;

надзвичайність завданих збитків, що характеризується натуральними і грошовими показниками;

об'єктивна необхідність попередження і відшкодування матеріальних збитків. Ці властивості зовсім не характерні для фінансів.

Є. В. Коломін дав своє обґрунтування проміжної фінансово-кредитної сутності страхування [6], підкресливши існування також тісного взаємозв'язку між страховою і кредитною діяльністю. Завдяки страхуванню акумулюються великі кошти, які до настання страхових випадків використовуються передусім як джерело кредитних ресурсів. Населення багатьох країн надає перевагу заощадженню своїх коштів через страхові компанії, укладаючи з ними договори на страхування життя та здоров'я. До продажу страхових полісів нерідко залучаються й банки.

Страхові поліси можуть бути гарантіями повернення позик. Матеріальні цінності, що їх у разі кредитування банки приймають як заставу, мають бути застраховані. Отже, існує тісний взаємозв'язок між страхуванням і кредитом. Але це не дає підстав для ототожнення специфічних економічних відносин, що становлять зміст страхування, з поняттям кредиту. «Під широке поняття страхування підпадають усі ті економічні відносини, які визначають створення спеціальних грошових фондів із внесків фізичних і юридичних осіб і наступне використання цих фондів для відшкодування тим же або іншим особам шкоди при настанні різних несприятливих подій в їх житті і діяльності, а також для виплат в інших обумовлених подіями страхування випадках» [6, с. 10].

Макроекономічне значення страхування буде зростати в міру масового розвитку, включення в його орбіту переважної частини об'єктів і суб'єктів господарювання, у міру поширення страхової відповідальності на максимально можливі ризики природного, техногенного чи іншого походження. Відповідно будуть зростати резервні фонди страхових

компаній, підвищиться їхнє народногосподарське застосування. Нагромадження резервів – тривалий процес, але це має бути одним із пріоритетів довгострокових програм розвитку страхування.

В. Д. Базилевич довів «існування реальних підстав розглядати страхування як категорію фінансів», однак поряд із цим він підкреслив, що «страхування має такі характеристики, які вирізняють його, виводять за межі системи суто фінансових відносин» [7, с. 9]. А. Л. Самойловський підкреслює, що страхування, «незважаючи на зовнішню схожість, не вміщується в рамки традиційного розуміння категорії фінансів» [8, с. 6].

Усе це, поряд зі змінами ринкового характеру, спонукало автора до розробки ідеї про страхування вже як самостійної економічної категорії.

Зміни в економіці підкреслили об'єктивний характер страхування як економічної категорії, що виражає необхідні і реально існуючі відносини між державою, підприємствами, організаціями усіх форм власності, населенням і страховими компаніями. Об'єктивний характер економічної категорії страхування визначений реально існуючими протиріччями між людиною і природою, зокрема, протиріччями, що виникають у процесі суспільного виробництва. Це протиріччя між можливостями суспільного розвитку і самим розвитком, різними ризиками порушення технологічного процесу. Життя людини постійно супроводжує можливість появи стихійних лих, нещасних випадків, і ризик цей зростає з розвитком науки, техніки, виробництва.

Сучасне страхування передбачає замкнений перерозподіл збитків за допомогою спеціалізованого грошового страхового фонду, утвореного за рахунок страхових внесків. При цьому виникають перерозподільні відносини, пов'язані з формуванням і використанням названого фонду. Саме однобічність руху грошової форми вартості наближає страхування до

фінансів. Але тільки наближає, оскільки усе залежить від імовірності настання страхового випадку.

Останнім часом під впливом західних економічних теорій дослідники вдаються до розширеного тлумачення фінансів, виокремлюючи п'ять великих сфер їх функціонування: фінанси державні, фінанси галузеві, кредит і грошовий обіг, ринок цінних паперів, страхування [9, с. 7]. Ця концепція надає фінансам широкого змісту, який виводить їх далеко за межі розподільної категорії. У цьому контексті страхування стає на один рівень із кредитом, державними фінансами, фінансами галузей, фондовим ринком.

У світовій практиці страхові послуги як об'єкт специфічних відносин, що становлять зміст страхування, розглядаються як складова фінансових послуг. Так, у п. 5 Додатка з фінансових послуг до ухваленної 15 квітня 1994 р. Генеральної угоди з торгівлі послугами зазначено: «Фінансові послуги охоплюють страхові послуги і ті, що, прирівняні до страхових, а також усі банківські та інші фінансові послуги» [10, с. 314]. Такий підхід підвищує можливості активнішого і водночас ефективнішого застосування кожної із зазначених ланок у складному механізмі ринкової економіки.

Зміст страхування, як і інших категорій, розкривається в його функціях. Радянські економісти, визначаючи функції страхування, не торкалися його сутності, вважаючи, що функції страхування є зовнішніми формами, які дають змогу виявити особливості страхування як ланки фінансової системи. Категорія фінансів виражає свою економічну сутність передусім через розподільну функцію, яка припускає необхідність формування спеціалізованого страхового фонду і його розподіл у випадку реалізації застрахованого ризику і настання явища, що вимагає відшкодування завданих збитків. Л. І. Рейтман відзначає, що розподільна

функція страхування реалізується через свої підфункції – ризикову, попереджувальну (превентивну), ощадну:

- ризикову, тому що страхування пов'язане з ризиковим характером виробництва. У рамках дії ризикової функції здійснюється перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових подій;

- попереджувальну функцію, у зв'язку з тим, що значна частина перерозподільних відносин пов'язана з функціонуванням попереджувальних заходів по зменшенню страхових ризиків. Разом з тим організація цих відносин часто залежить від рівня захищеності майна і життя страхувальників, від настання страхової події;

- ощадну функцію, бо довгострокові види страхування є засобом накопичення населенням коштів до настання певної події в їх житті аж до закінчення строку страхування.

Перша функція проявляється у формуванні фонду коштів як плати за ризику, що беруть на себе страхові компанії. Страховий фонд може формуватися як у примусовому, так і в добровільному порядку, виходячи з економічної та соціальної обстановки, з урахуванням інтересів держави, що регулює розвиток страхової справи в країні.

Запасні і резервні фонди забезпечують стабільність страхування, гарантію виплат і відшкодування. Якщо в ощадних банках акумулювання коштів населення, наприклад, вирішує задачу грошових нагромаджень, має тільки ощадну основу, то страхування, крім ощадної, вирішує і ризикову задачу. У кожного учасника страхового процесу, наприклад, при страхуванні життя є впевненість одержання матеріального відшкодування у разі настання нещасного випадку. При майновому страхуванні береться до уваги не тільки проблема відшкодування вартості постраждалого майна в межах страхових сум і умов, передбачених договором, але через механізм

пільг забезпечується додаткове фінансування для відшкодування вартості постраждалого майна, участь у фінансуванні заходів щодо попередження нещасних випадків, щодо створення умов для матеріального відшкодування частини чи повної вартості постраждалого майна.

Через функції формування спеціального страхового фонду вирішується проблема інвестицій тимчасово вільних коштів у банківські та інші комерційні структури, вкладення коштів у нерухомість, придбання цінних паперів і т. ін.

Функція відшкодування збитків громадянам і матеріального забезпечення (грошова допомога) є характерною саме для категорії страхування. Право на відшкодування збитків мають тільки ті суб'єкти, фізичні та юридичні особи, що беруть участь в утворенні страхового фонду. Відшкодування збитків у цьому випадку здійснюється у межах умов договорів майнового страхування. Механізм відшкодування збитків визначається страховими компаніями і регулюється державою. Що стосується особистого страхування, то через цю функцію при настанні страхового випадку провадяться виплати відповідних коштів громадянам, учасникам страхового процесу.

Відшкодування збитків і матеріальне забезпечення (грошова допомога) громадянам містять у собі елементи ощадного процесу, що наближає страхування до економічної категорії кредиту. Але ощадний характер у страхуванні характерний тільки для довгострокових його видів.

Ризикову функцію страхування багато дослідників вважають головною, тому що страховий ризик (чи ймовірність збитку) «безпосередньо пов'язаний з основним призначенням страхування – наданням грошової допомоги постраждалим господарствам. Саме в межах дії ризикової функції відбувається перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових

подій» [4, с. 17]. Ощадна функція особистого страхування дозволяє задовольнити потребу в страховому захисті досягнутого сімейного статку, що відбувається шляхом організації страхування життя при нагромадженні по договорах страхування обумовлених страхових сум.

Особливістю розподільної функції страхування є відшкодування збитків чи майбутніх потреб, що відрізняється від заощадження. Однак з метою протистояння потенційній небезпеці накопичуються матеріальні кошти шляхом включення у виробничі витрати можливих втрат, які відкладаються саме у формі заощадження. З початком перехідного періоду різні чинники сприяли зростанню ступеня невизначеності щодо майбутнього, жорстке позичкове обмеження тощо – потенційно спонукали населення до збільшення рівня особистих заощаджень.

Але заощадження як спосіб боротьби з небезпеками досягає мети, якщо відомі ступінь і розмір збитків; час настання небезпеки і є можливість для нагромадження необхідної суми. Заощадження поповнюються при формуванні страхового фонду і вилучаються (якщо має місце факт необхідності покриття збитків). Таким чином, страхування є найбільш завершеною формою заощаджень, тому що розвиває ідею заощадження: від випадку окремого індивіда до можливостей мобілізації колективних зусиль, спрямованих на протистояння випадковим небезпекам. На зміну приватним заощадженням приходить суспільний фонд, коли задіюються суспільні й державні заходи економічної безпеки, що дозволяють у грошовій формі покрити завдані збитки.

Нарешті, є підстави говорити про функцію попередження страхового випадку як специфічної для розглянутої категорії. Страхування передбачає можливість зниження ймовірності настання ризику і зниження величини збитків шляхом проведення попереджувальних заходів, хоча це й вимагає додаткових витрат.



Попередження страхового випадку передбачає фінансування широкого комплексу заходів, у тому числі заходів щодо недопущення чи мінімізації наслідків нещасних випадків і стихійних лих. Економічна сутність цієї функції полягає в тому, що, виступаючи розпорядником страхових фондів, компанія об'єктивно зацікавлена в тривалому використанні цих коштів. Захищаючи численні, у тому числі однорідні ризики різних суб'єктів, страхова компанія прагне до скорочення ймовірності виплат шляхом зменшення ймовірності страхового випадку. Для цього в тарифах на окремі види страхування передбачено певні відрахування для утворення фондів попереджувальних заходів (превенція). Але цей інститут, на жаль, не одержав належного розвитку як у практичному застосуванні, так і в теорії. Тим часом потенційні можливості розвитку цієї економічної категорії в житті суспільства є величезними, хоча з економічної точки зору при реалізації цієї функції інтереси страхувальника і страховика не завжди повною мірою збігаються.

Страхування виконує попереджувальну функцію, пов'язану з використанням частини коштів страхового фонду на зменшення ступеня і наслідків страхового ризику. Деякі заходи попередження потребують суттєвого фінансування, тому слід перед прийняттям рішення про їх проведення виявити економічну ефективність, яка обчислюється так:

$$E = \frac{\text{Сума, на яку зменшуються збитки} \\ \text{внаслідок застосування заходів}}{\text{Сума витрат на превенцію}},$$

де  $E$  – економічна ефективність попередження.

Якщо  $0 < E < 1$ , то превентивні дії не слід проводити, це неефективно; якщо  $E > 1$  – попередження є рентабельним; якщо  $E = 1$ , то

заходи запобігання є нейтральними; якщо  $E < 0$ , то розмір збитків тільки зросте.

У діяльності страховиків визначення економічної ефективності попередження ( $E$ ) має велике значення.

Слід враховувати дію ефекту заміщення, що реалізується через самострахування та формування страхових фондів різними структурами у грошовій формі (механізм хеджування на біржовому ринку та кептивне страхування). При цьому вирішальну роль відіграє оцінка ефективності страхування ризиків. Відзначимо, що під ефективністю розуміємо сукупну вигоду або економію витрат, яка обумовлена проведенням страхових операцій. Стосовно української дійсності ефективність характеризується перевищенням витрат «без страхування» над витратами з урахуванням страхування.

Попередження страхового випадку має і правовий аспект. Є численні, пов'язані з навмисними порушеннями законодавства, ризики, що не можуть і не повинні братися на страхування. Наприклад, ухилення від податків чи спроба здати на страхування майно, що втратило придатність, ризики, пов'язані з використанням атомної зброї. Юридично обґрунтована відмова від страхування деяких ризиків і є в цьому випадку здійсненням превентивної функції.

Цей момент особливо важливий зараз, коли в умовах зародження і розвитку ринкової економіки страхування стали вважати ледь не єдиним засобом захисту від усіх помилок і прорахунків в економічному та соціальному житті суспільства. Це стосується насамперед проблем екології. Хоча очевидно, що для їхнього вирішення потрібна в першу чергу реалізація величезного комплексу державних заходів і тільки якусь частину проблем може взяти на себе страхування. Однак і банки

намагаються убезпечити себе на кредитному ринку через страхування кредитів.

Розглянувши функції страхування як економічної категорії, вважаємо за можливе стверджувати, що перераховані функції виражають економічну сутність страхування, вказують на суспільне призначення страхування як самостійної економічної категорії.

У сучасній економіці страхування виступає в ролі найважливішого стабілізатора процесу суспільного відтворення. Постійне збільшення суспільного багатства, що накопичується, і ускладнення техногенних, економічних і соціальних ризиків, що загрожують його збереженню і збільшенню, вимагають створення ефективною і масштабної системи страхових фондів, призначених для своєчасної компенсації непередбачених матеріальних збитків. У розвинутих країнах світу страхові компанії за потужністю й розмірами проведених інвестиційних вливань конкурують з такими загальновизнаними інституціональними інвесторами, як банки та інвестиційні фонди.

Інвестиційна діяльність страхових компаній є важливим елементом соціально-економічного розвитку суспільства. Значна частка приватних заощаджень інвестується через страхові організації, що відрізняються від інших інституціональних інвесторів. Суть відмінностей у тім, що страхові організації виконують для своїх клієнтів відразу дві функції: гарантійну, пов'язану з компенсацією ризику, і інвестиційну, що полягає у прирості капіталу.

Економічне значення інвестиційної діяльності страхових компаній обумовлене великими обсягами їхніх інвестиційних ресурсів. Досвід західних країн незаперечно свідчить про провідну роль страхових компаній в інвестиційних процесах розвинутих держав. У таких державах, як Великобританія, Швейцарія, Люксембург, що мають розвинутий

фондовий ринок і міжнародний фінансовий авторитет, інвестиції страховиків досягли чи навіть перевищили річний обсяг ВВП.

Участь українських страховиків в інвестиційному процесі іноді має спекулятивний характер, крім того, середні й дрібні страхові компанії, не володіючи достатнім інвестиційним потенціалом, не прагнуть самостійно виходити на фондовий ринок.

Цим пояснюється відсутність наукового обґрунтування і розвитку підходів до організації інвестиційної діяльності страхових компаній у нашій країні. Однак у міру розвитку вітчизняної економіки й страхового ринку, ситуація буде змінюватися. Тоді проблеми інвестицій посядуть провідні позиції у страховій науці, як це спостерігається за кордоном.

Інвестиційна функція страхування полягає в тому, що за рахунок тимчасово вільних коштів страхових фондів відбувається фінансування економіки. Страхові компанії накопичують у себе великі суми коштів, призначених відшкодувати збитки, але доти, поки на настав страховий випадок, вони можуть бути тимчасово інвестовані в різні цінні папери, нерухомість і в інших напрямках. Не менш важливе значення має інвестиційна діяльність страховиків і на мікрорівні, виступаючи одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії.

По-перше, інвестиційна діяльність визначає саму можливість надання страхових послуг за рахунок забезпечення формування достатнього страхового фонду. Насамперед, це стосується тих видів страхування, де планована прибутковість від інвестицій враховується при розрахунку тарифів (страхування життя), чи там, де зобов'язання страховика виражені у грошових одиницях, відмінних від тих, у яких формуються страхові резерви.

По-друге, добре організована інвестиційна діяльність забезпечує якість наданих послуг і визначає ринкове становище страховика. Інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховика, обумовлене термінами страхових виплат.

По-третє, інвестування дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самотійно керувати ним. Саме за рахунок інвестування страхових фондів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів без залучення зовнішніх інвестицій. Це вкрай важливо внаслідок поступового підвищення вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій.

Отже, механізм страхування має важливу особливість, що дозволяє страховим організаціям спочатку збирати і накопичувати внески страхувальників, а виплати здійснювати пізніше при фактичному настанні страхового випадку

У сфері страхування життя відкладений період виплат може становити десятки років; по ризикових видах страхування строки дії договорів є коротшими. Однак, у будь-якому випадку, існує часовий проміжок, протягом якого страхова компанія має у своєму розпорядженні певні кошти, які вона може використовувати для одержання додаткового доходу шляхом інвестування. Таким чином, інвестиційні можливості обумовлені самою економічною природою страхування. З огляду на світовий досвід, заощадження населення мають великий вплив на темпи економічного зростання, якщо досягають не менш як 12–14 % валового внутрішнього продукту (ВВП).

Значна частка приватних заощаджень інвестується через страхові організації, що відрізняються від інших інституціональних інвесторів. Суть відмінностей у тім, що страхові організації виконують для своїх клієнтів

відразу дві функції: гарантійну, пов'язану з компенсацією ризику, і інвестиційну, що полягає у прирості капіталу.

Підсумовуючи, зазначимо, що страхування має свій економічний зміст і відповідні йому форми прояву, що виражаються в їхніх функціях: формування спеціалізованого страхового фонду коштів; відшкодування збитків і особистого матеріального забезпечення громадян; попередження страхового випадку і скорочення розміру збитків від стихійних лих і нещасних випадків.

За сучасних умов економічне значення страхування не вичерпується тільки його гарантійними функціями і функціями, що відшкодовують збитки. Фінансові ресурси, акумульовані у страхових фондах, є істотним джерелом інвестицій в економіку, що дає можливість виділити окрему інвестиційну функцію страхування.

Аналіз сутності страхування дозволяє зробити висновок, що страхування виступає як одна з організованих форм заощаджень населення; механізм страхування специфічних ризиків інвестування заощаджень населення, шляхом укладення відповідних угод зі страховими компаніями, ефективно сприяє підвищенню фінансової безпеки населення, його довіри до фінансово-кредитних установ та активізації процесів трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси для розвитку економіки.

Страхування також – це система економічних відносин, що включає, по-перше, утворення за рахунок внесків юридичними і фізичними особами спеціального фонду коштів і, по-друге, його використання для відшкодування збитків, втрати майна внаслідок стихійних лих та інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання громадянам допомоги при настанні визначених подій у їхньому житті.

Таким чином, економічну категорію страхування характеризують певні ознаки:

- відносини страхування мають ризиковий характер;
- формуються страхові співтовариства з числа страхувальників і страховиків;
- кошти страхового фонду утворюються за рахунок спеціальних внесків юридичних і фізичних осіб, що призначаються для відшкодування заздалегідь передбачених збитків;
- кошти страхового фонду, на відміну від фінансів, можуть бути представлені в натуральній формі;
- кошти страхового фонду можуть перерозподілятися тільки серед замкнутого кола осіб;
- матеріальні наслідки збитків перерозподіляються між усіма платниками страхових внесків;
- страхова діяльність є самоокупною;
- особисте страхування поєднує ризикову й ощадну функції.

У цілому страхування розвиває ідею заощадження: від окремого випадку окремого індивіда до більш широких можливостей колективних заходів боротьби з випадковими обставинами економічних втрат, і від них – до громадських і державних заходів економічної безпеки, коли на зміну приватним заощадженням приходять громадський фонд забезпечення життя й здоров'я особи та її майна, що дозволяє певною мірою покрити завдані збитки у грошовій формі.

Показники ефективності страхування для страхувальника дають можливість оцінити якість страхової послуги, що дозволяє потенційному споживачу оцінити, наскільки певний варіант страхування може задовольнити його запити.

Проведений аналіз поняття, змісту страхування дозволяє сформулювати такі висновки:

Страхування як категорія являє собою систему економічних відносин, що включає сукупність форм і методів формування цільових коштів і їхнє використання на відшкодування збитків при різних непередбачених несприятливих явищах (ризиках), а також на надання допомоги громадянам при настанні певних подій у їх житті.

Центральна ланка в трактуванні сутності страхування – замкнута розкладка збитків між зацікавленими учасниками такої розкладки й обов'язкова прив'язка до можливості настання страхового випадку, тобто страхуванню властивий імовірний характер відносин. Використання коштів страхового фонду пов'язане з настанням і наслідками страхових випадків. Для ризиків завжди властивий випадковий характер настання надзвичайних подій, нерівномірність завдання збитків, що уможливило використовувати спосіб солідарної замкнутої розкладки збитків.

Ми переконані у важливості сприйняття страхування як самостійної економічної категорії, що має свої характерні функції, відіграє особливу роль у системі економічних відносин. Це є очевидним у світлі змін в економічному житті країни, які вже відбулися і ще відбуваються сьогодні. В умовах ринкової економіки страхування стає самостійною сферою підприємницької діяльності.

Як елемент системи економічних відносин страхування тісно пов'язане з підприємництвом, для якого характерна готовність йти на ризик, організаційно-господарське новаторство та ефективні способи використання і збереження ресурсів. Природа підприємницької діяльності, так само як і незахищеність людини від зовнішніх несприятливих для неї впливів, обумовлюють виникнення певних страхових інтересів, що закріплюються у відповідних договорах страхування. Динаміка страхових



інтересів, у свою чергу, обумовлює появу нових форм страхування і нових видів страхових продуктів.

На стадії утворення страхового фонду, з огляду на його компенсаційне призначення, страхові відносини мають характер розподільних відносин, а на стадії його використання вони мають винятково перерозподільний характер незалежно від способу його утворення.

Забезпечуючи як просте, так і розширене відтворення, сучасні страхові відносини виходять за межі державних фінансів і стають самостійною економічною категорією в системі економічних відносин суспільства з приводу утворення і використання грошових фондів (фінансів у широкому сенсі). Страхові відносини органічно вписуються в усі блоки фінансів як системи економічних відносин – державні фінанси, кредитну систему, фінанси підприємств, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси, зберігаючи й розвиваючи властиву їм змістову та організаційну специфіку.

Виступаючи в грошовій формі, закріплюючи ці відносини юридичними документами, страхування має риси, що з'єднують його з категоріями «фінанси» і «кредит», і в той же час виконує характерні тільки для нього функції і тільки йому властиву роль, що дозволяє розглядати страхування як самостійну економічну категорію.

За сучасних умов страхування стає важливим напрямом підприємницької діяльності й розглядається як окрема галузь (індустрія). Воно виступає, з одного боку, заходом захисту бізнесу і добробуту людей, а з другого – видом діяльності, що приносить прибуток. Природно, що кожна страхова компанія, як і будь-яке інше підприємство, має власне фінансове господарство, за допомогою якого забезпечує свою статутну діяльність. У цій частині страхування можна трактувати як сферу фінансів підприємств і галузей.

Дослідження специфіки соціального інституту страхування дозволило встановити, що страхування являє собою інституціональну форму виробничих відносин і є механізмом суб'єктної взаємодії при ситуаціях завдання економічних збитків, породжуваних об'єктивними факторами економічного середовища. У результаті еволюції інституту страхування сформувалися його цілі, що знайшли відображення в законодавстві про страхування:

а) підтримка господарюючого суб'єкта, що потрапив у кризову ситуацію, шляхом компенсації матеріальних збитків, передбачених договором страхування, спрямованого на збереження виробничих ресурсів, тобто дотримання інтересів господарюючих суб'єктів;

б) спостереження за ефективним використанням економічних об'єктів, покликане забезпечити захист інтересів усіх господарюючих суб'єктів.

Адекватно до цих двох цілей відносини страхування призначені коректувати ситуацію майнових чи особистих збитків у такий спосіб, що хоч який заздалегідь оговорений збиток спіткав об'єкти власності економічних агентів, він би був цілком чи частково компенсований відповідно до договору страхування.

## **8.2. Становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні**

Ринковій економіці притаманні певні атрибути, без яких вона не може існувати. Одним з таких об'єктивних атрибутів є страховий ринок, який являє собою складну, багатofакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринку з приводу забезпечення потреби у страховому захисті. На страховому ринку реалізуються економічні інтереси споживачів та виробників страхової послуги.

Об'єктивна основа розвитку страхового ринку – необхідність забезпечення безперервності виробничого процесу шляхом надання грошової допомоги постраждалим у випадку непередбачуваних несприятливих обставин.

Недооцінка ролі, місця та перспектив розвитку страхового ринку може спричинити суттєві витрати фінансових ресурсів, пов'язані з катастрофами й забезпеченням соціальних гарантій населення, а також скорочення можливостей фінансової стабілізації держави, адже, виконуючи ощадну функцію, страхування забезпечує відтік грошей з обігу, і в результаті сприяє зменшенню інфляції.

Розвиток ринку об'єктивно вимагає ліквідувати монопольне становище держави у сфері страхування і сприяти зміцненню комерційного страхування. До 1988 р. в Україні, як і у всіх колишніх республіках Радянського Союзу, існувала монополія двох страхових організацій – Держстраху і Індержстраху, діяльність яких передбачала значні надходження від страхових премій у бюджет і виділення з нього ж (у разі потреби) коштів на виплату страхових відшкодувань. Перестраховання в СРСР взагалі не було. Держстрах здійснював страхування на території СРСР. Індержстрах забезпечував страхування ризиків, пов'язаних з експортно-імпортними операціями Радянського Союзу. 1988 р. з'явилися перші страхові кооперативи, а з 1990 р. почали з'являтися перші страхові компанії, кількість яких у 1996 р. досягла 798.

Механізм комерційного страхування дозволяє забезпечити широку програму страхування з урахуванням різноманітних індивідуальних потреб окремих груп населення, розробити індивідуальні форми страхування; одержати дивіденди від вкладень у страхування; забезпечити вищий рівень виплат і надати стійкі гарантії виконання зобов'язань; створити об'єднання страховиків та страхувальників.

Необхідно особливо відзначити, що різні автори дають своє тлумачення поняття страхового ринку. Так, Ю. М. Журавльов підкреслює, що «страховий ринок – система економічних відносин, яка є сферою діяльності страховиків і перестраховиків у даній країні, групі держав і в міжнародному масштабі по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам». Разом з тим він виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестраховування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок є обмеженим [1].

Л. О. Орланюк-Малицька визначає страховий ринок як особливу сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [2].

На думку В. В. Шахова, страховий ринок слід розглядати як систему економічних відносин з приводу страхування. У загальному визначенні він трактує страховий ринок як сукупність страхових організацій [3].

В. Д. Базилевич характеризує страховий ринок як цілісну систему економічних відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу специфічного товару – страхового захисту, у межах якого формуються попит і пропозиція, встановлюється ціна [4, с. 3]. В. М. Фурман визначає страховий ринок як систему сталих економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, зумовлених формуванням попиту, пропозиції та ціни на страховий захист і перестраховування, які матеріалізуються у страхових, перестрахових і супутніх послугах у певній країні, групі країн або міжнародному масштабі [5].

Згідно з висновками Л. Андрєєвої, «...ринок страхових послуг категоріально характеризується як система багаторівневих фінансових

відносин, розширеної участі страхових інститутів у забезпеченні сталого і довгострокового зростання національної економіки, безпечного функціонування приватної власності на підставі комплексного супроводу і компенсації впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків підприємницької діяльності» [6]. Вважаємо за необхідне нагадати, що страхові відносини в національно-державному масштабі – це багаторівнева система ризик-менеджменту. Вони органічно вписуються в усі блоки фінансів як системи економічних відносин – у державні фінанси, кредитну систему, фінанси підприємств і домогосподарств, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси, зберігаючи і розвиваючи властиву їм змістовну й організаційну специфіку. Представники вітчизняної економічної науки підкреслюють, що «страховий ринок – це система фінансово-економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страхова послуга, формуються попит та пропозиція на неї. Страховий ринок також є формою організації фінансових відносин у формуванні та розподілі страхового фонду для забезпечення страхового захисту» [7, с. 36–37].

Отже, страховий ринок – це система багаторівневих фінансових відносин, зумовлених забезпеченням управління ризиками домогосподарств, підприємств (фірм), держави. Разом із тим страховий ринок – це і форма організації грошових відносин щодо формування і розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства, і сукупність страхових організацій, що беруть участь у наданні відповідних послуг.

Для розуміння інверсійного типу ринкової трансформації потрібно спочатку визначитися з поняттям «інверсія» (лат. *inversio* – перевертання, перестановка): 1) у лінгвістиці – зміна звичайного порядку слів у реченні з метою підсилити виразність мови; 2) у комбінаториці – порушення

нормального порядку двох елементів; 3) у геометрії – особливий вид відбиття площини або простору.

Якщо розглядати інверсію як соціальне явище, то слід ураховувати, що це свого роду розвиток навпаки. Він стає імперативним в умовах, коли виживання даного суспільства передбачає його вихід на рівень досягнень іншого суспільства (або інших суспільств), і рівень цей постає у вигляді визначального для світу загалом. Суспільство – суб'єкт інверсії здійснює моделювання «за образом і подобою», формуючи щось само по собі від нього відмінне, щось йому чуже і навіть вороже, але те, від чого цьому суспільству слід у своєму поступальному розвитку відштовхуватися.

Загалом інверсія як тип розвитку суспільства є рух у передбачуване «вперед» через відштовхування. Проблеми інверсії виявляються вельми багатоманітними, оскільки йдеться про радикальне перетворення конкретного суспільства з усіма особливостями стосовно як самого себе, так і навколишнього світу, коли здійснення цього процесу не лише не гарантоване, але і натрапляє на опір, навіть усередині даного суспільства.

У працях А. Гриценка доведено, що інверсійний тип ринкової трансформації передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманіття її форм, від державної монополії до включення конкурентних принципів, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення і т. ін. У структурі ринкової трансформації пропонується виокремлювати такі трансформаційні потоки, як основний процес – первинне накопичення капіталу; переструктурування економіки відповідно до нових закономірностей її функціонування; соціалізація економіки, що включає соціалізацію власності, праці та результатів виробництва [8].

Оцінюючи результат інверсійного характеру ринкової трансформації, А. Гриченко підкреслює необхідність формування

Україною свого інституційного устрою і зазначає, що побудова інститутів за класичними рецептами призводить до їх невідповідності інституційному середовищу і в результаті до їх недієздатності. «Інституційні ями виникають як наслідок взаємодії інституційної катастрофи, яка руйнує інституційний каркас суспільства, та інституційної інверсії, яка змінює історичну послідовність і причинно-наслідкові зв'язки у формуванні інституційної структури» [9]. Науковці визнають, що «для аналізу якості інститутів необхідно виділити три основні аспекти. Якість інститутів визначається, по-перше, *характером віддзеркалення об'єктивної міри економічного процесу*. По друге – *відповідністю наслідків дії інститутів стосовно їх функцій*. По-третє – *зовнішніми ознаками, що притаманні їх внутрішній сутності*» [10].

Зазначимо, що особливості формування страхового ринку як системи багаторівневих фінансових відносин, зумовлені інверсійним типом трансформаційних перетворень, які порівняно з його класичним типом характеризуються порушенням внутрішньої логіки розвитку і зміною послідовності економічних перетворень – від панування державної власності до різноманіття форм власності у сфері страхування; від монополії держави до розвитку конкурентних відносин на страховому ринку; від директивно-планового до вільного ціноутворення на страхові послуги. В класичному типі формування страхового ринку названі перетворення здійснюються у протилежному порядку.

Факторами становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні були: а) порушення закономірностей первісного накопичення капіталу, що визначило участь страхових організацій у реалізації таких сучасних методів первинного накопичення, як приватизація й інфляція (побудова безлічі страхових пірамід за умов реалізації програм страхового захисту на випадок інфляції в умовах гіперінфляції, що призвели до

масових не виплат, а отже, до накопичення і перерозподілу грошового багатства); б) переструктурування економіки України, що завершилося зростанням частки сировинних галузей, старінням основних фондів підприємств за відсутності капіталовкладень, загостренням ситуації ризику, але відсутністю фундаменту передумов для розвитку попиту на страховий захист, за винятком схем податкової оптимізації та легалізаційних механізмів; в) зміна форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці, за відсутності соціалізації капіталу, що видозмінила програми особистого страхування (довгострокове страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасного випадку), перевівши їх переважно у ранг інструментів мінімізації податків.

Монополія держави на здійснення страхових операцій сягає корінням у 1918 р., коли всі приватні страхові товариства підлягали націоналізації. Декретом 1921 р. «Про державне майнове страхування» було створено Держстрах і визначено, що державне майно, що перебуває в користуванні приватних юридичних і фізичних осіб, підлягає обов'язковому страхуванню. За кооперативами було збережено право на самостійну організацію страхового захисту, який здійснювали Центросоюз, Всеросійський кооперативний страховий союз, Український кооперативний страховий союз, функції яких передано Держстраху в 1930-і роки. У 1947 року з його структури виокремлюється Індержстрах, що реалізує страхування експорту та імпорту, морське страхування і страхування відповідальності вантажоперевізника. З 1967-го по 1991 р. страхування в СРСР формується на союзно-республіканських принципах, у кожній республіці створено власне Правління державного страхування, що підпорядковувалося Правлінню державного страхування СРСР і міністерству фінансів республіки.



В Україні, як і в республіках СРСР, існувала монополія двох державних страхових компаній: Держстраху та Індержстраху. Демоніполізація страхової діяльності започаткована Законом «Про кооперацію» (від 26.05.1988 р.), яким встановлювалось, що кооперативи можуть страхувати своє майно та майнові інтереси в органах державного страхування, а також створювати кооперативні страхові установи, кількість яких у СРСР уже наприкінці 1980-х років становила 5765 [11], визначати умови, порядок та види страхування.

Більш значну роль у процесі створення недержавних страхових організацій відіграли затверджене 19 червня 1990 р. Радою Міністрів СРСР Положення про акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю та Постанова «Про заходи щодо демоніполізації народного господарства», затверджена 16 серпня 1990 р.

У процесі розвитку страхового ринку України та формування його відкритості можна виділити три етапи:

1. З 1991 р. по 1996 р. – формування законодавчих основ регулювання діяльності на страховому ринку. У цей час приймається законодавство, що в цілому регламентує підприємницьку діяльність, зокрема, Закони України «Про банки і банківську діяльність» (20 березня 1991 р.) та «Про цінні папери і фондову біржу» (18 червня 1991 р.), але воно не враховує особливостей галузі страхування. На упорядкування діяльності страхових організацій спрямовано Декрет КМУ «Про страхування» (10 травня 1993 р.) та Постанову КМУ «Про ліцензування страхової діяльності», які визначали створення системи державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю, визначали необхідність реєстрації страхових організацій та ліцензування цієї діяльності, створення відповідного органу виконавчої влади – Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю.

Діяльність суб'єктів страхового ринку за умов, визначених Декретом, можна визначити таким чином: розгортання страхової галузі, що обґрунтовувалось появою та розвитком нових видів страхування (страхування вантажів, страхування від нещасних випадків, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, відповідальності за виробничими ризиками); посилення спеціалізації роботи страховиків; посилення фінансової дисципліни страховиків (впроваджено облік резервів, розроблено категорії активів, у межах яких страховики розміщували ці резерви, упорядковано взаємовідносини страховика з його філіями та представництвами, встановлено необхідні форми спеціальної звітності); започаткування нагляду за страховою діяльністю.

Проте незважаючи на значні позитивні зміни, зберігались такі недоліки для розвитку ринку: відсутність системи чітких нормативів платоспроможності; неврегульованість системи страхування життя; неврегульованість діяльності страхових посередників та системи перестраховання; недостатня визначеність договірних відносин між страховиком і страхувальником.

2. З березня 1996 р. по вересень 2001 р., – етап, започаткований прийняттям Закону України «Про страхування» (7 березня 1996 р.) [106]. Для розвитку страхового ринку важливу роль відіграє прийняття низки законодавчих актів, а саме: Законів України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (жовтень 1996 р.), «Про лізинг» (16 грудня 1997 р.), «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» (10 грудня 1997 р.), «Про Національний банк України» (20 травня 1999 р.), «Про банки і банківську діяльність» (нова редакція від 7 грудня 2000 р.), «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (15 березня

2001 р.), «Про обіг векселів в Україні» (5 квітня 2001 р.), «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» (5 квітня 2001 р.).

Зауважимо, що в цілому визначальними факторами розвитку страхового ринку в 1991–2001 рр., були:

формування ринкових механізмів регулювання економіки;  
зменшення бюджетного фінансування суб'єктів економіки;  
проведення масштабної приватизації і пов'язані з нею: розміщення приватизаційних цінних паперів; розміщення акцій приватизованих підприємств; виникнення страхових організацій, що обслуговували приватизаційні процеси; розміщення цінних паперів новими суб'єктами господарської діяльності; запровадження практики фінансування дефіциту державного бюджету і випуск облігацій внутрішньої державної позики.

Що ж до відкритості національного страхового ринку, то слід зазначити, що прямиий доступ іноземних операторів був обмежений. Більш відкритими були канали міжнародного перестраховання, що й забезпечувало, з одного боку, відносно ефективний захист великих ризиків, а з другого – породжувало постійний відтік коштів за кордон вище економічно обґрунтованого рівня. Отже, залишається ряд невирішених проблем у регулюванні страхового ринку, зокрема:

– недостатній розвиток нормативно-правової бази, на основі якої повинна встановлюватись відповідальність за правопорушення на страховому ринку, а також неузгодженість вже прийнятих нормативно-правових актів між собою;

– недостатній обсяг повноважень державних органів на застосування санкцій та притягнення до відповідальності юридичних і фізичних осіб за порушення страхового законодавства, у тому числі за відсутність укладених договорів з обов'язкових видів страхування;

- недостатня узгодженість дій державних органів між собою, а також саморегульованими організаціями (об'єднаннями страховиків);
- низький рівень вимог щодо статутного капіталу;
- брак прозорості системи обліку, звітності, розкриття інформації та нагляду за діяльністю страхових організацій, що обмежує можливості потенційних інвесторів та споживачів страхових послуг щодо оптимального вибору страхових організацій, внаслідок чого скорочуються можливості страхового ринку з мобілізації вільних ресурсів, підвищення діапазонів страхового.

Усвідомлення необхідності розв'язання цих проблем обумовлює внесення суттєвих змін у страхове законодавство, що й започатковує третій етап розвитку страхового ринку України.

3. Жовтень 2001 р. – по нинішній час. Прийнято нову редакцію Закону України «Про страхування», в якій визначено систематизований підхід щодо створення, діяльності, реорганізації і ліквідації страхових компаній, з урахуванням законодавства України, міжнародних стандартів і практики регулювання страхової діяльності, а також закладено низку нових принципів щодо правового регулювання діяльності страхових компаній. Ці принципи в основному стосуються питань організаційно-правової форми, вимог до діяльності страхових компаній, таємниці страхування, регулювання і нагляду за діяльністю страхових організацій та застосування до них відповідних заходів впливу.

З метою забезпечення платоспроможності та надійності страховиків цією редакцією закону підвищено вимоги щодо фінансової стійкості страховиків України, зокрема, до мінімального розміру статутного капіталу (для страховика, який займається іншими, ніж страхування життя, видами страхування, він встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн. ЄВРО, а для страховика, який займається страхуванням життя, – 1,5 млн

ЄВРО за валютним обмінним курсом валюти України); означено перехід до європейського підходу визначення показників нормативного запасу платоспроможності страховика страховикам; надана можливість здійснювати перестраховання як у резидентів, так і у нерезидентів. При цьому з метою запобігання відтоку коштів за кордон поставлено вимоги, які б давали можливість встановити прозорі правила в перестрахованні.

Отже, розвиток страхового ринку націлений на підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосування сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Однак відповідно до Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року зберігаються негативні чинники, що стримують розвиток ринку страхових послуг:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам, і валового внутрішнього продукту, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;
- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;

- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;
- низький рівень страхової культури населення [12].

Зазначимо, що ліквідація монополії держави у сфері страхування зумовила перехід від директивно-планового до вільного ціноутворення на страховий захист. Вартість страхової послуги як товару має грошову форму ринкової ціни (страхового платежу, премії, внеску). Страховий платіж (внесок, премія) – плата за зобов'язання відшкодувати у разі виникнення матеріальні збитки, завдані застрахованому майну, або виплатити страхову суму при настанні певних подій. Страховий платіж сплачується до вступу в дію договору страхування або періодично в передбачені ним строки.

Розмір страхового платежу залежить від страхового тарифу (брутто-ставки) і страхової суми, періоду страхування та іноді від деяких інших факторів. Страховий тариф – ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. Тарифна політика базується на певних принципах:

1. Еквівалентність страхових відносин. Це вимагає того, щоб нетто-ставки відповідали ймовірності збитку, що й забезпечувало б поворотність коштів страхового фонду за тарифний період тій сукупності страхувальників, у масштабі якої визначались страхові тарифи.
2. Прийнятність величин страхових тарифів для широкого кола страхувальників (тобто її відповідність платоспроможності попиту).

3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу.
4. Розширення обсягу страхової відповідальності.
5. Забезпечення прибутковості й рентабельності операцій страхування.

Страховий тариф встановлюється на певний період. Передбачається, що зібраних страхових премій повинно бути достатньо для покриття витрат, обумовлених створенням страхової послуги і отриманням прибутків від такої діяльності. Структура страхового тарифу:

Брутто-ставка = нетто-ставка + навантаження

Нетто-ставка – складова частина страхового платежу, що повинна забезпечувати страхові відшкодування. Нетто-тариф виражає ціну страхового ризику і використовується для створення фонду страхових виплат, який будується на основі еквівалентності відносин між споживачем та виробником страхової послуги. Тобто виробник має зібрати стільки коштів, щоб їх було достатньо для забезпечення виплат у разі настання передбаченої угодою події.

Навантаження страхової премії – частина страхового платежу, котра використовується страховою компанією на покриття видатків на ведення справ. У зв'язку з тим, що страхування передбачає замкнений перерозподіл збитків між споживачами страхової послуги, при побудові нетто-ставки спрацьовує рівняння:  $P=B$ , де  $P$  – страхові платежі, які відповідають нетто-ставкам;  $B$  – страхове відшкодування.

Для ризикових видів страхування розрахунок тарифних ставок здійснюється при наявності інформації, що дає можливість оцінити такі величини:

$q$  – ймовірність настання страхової події;

$S$  – середня страхова сума;

$S_B$  – середнє відшкодування при настанні страхової події.

Передбачається, що не відбудеться подій, які обумовлять декілька страхових випадків.

Розрахунок тарифів проводиться при заздалегідь визначеній кількості страхових угод  $n$ , котрі передбачається укласти з потенційним споживачем страхової послуги.

Нетто-ставка  $Tn$  формується з двох складових – основної частини  $To$  і ризикової надбавки  $Tr$ :

$$Tn = To + Tr.$$

$To$  відповідає середнім виплатам, які залежать від імовірності настання страхового випадку  $q$ , середньої страхової суми  $S$  та середнього відшкодування  $S_B$ . Основна частина нетто-ставки визначається зі 100 грн. страхової суми:

$$To = 100 \times (S_B/S) \times q.$$

Після визначення нетто-тарифу розраховується навантаження, яке покриває витрати, обумовлені виробництвом страхової послуги

Зауважимо, що на тарифну політику страхових компаній істотно впливають трансакційні витрати. Згідно з висновками Р. Коуза, трансакційними є «витрати збору й обробки інформації, витрати проведення переговорів й ухвалення рішення, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту» [13, с.9]. Дослідник підкреслював, що фірма виникає тоді, коли це дозволяє заощаджувати на трансакційних витратах, замінивши їх координаційними усередині організації.

Розглянемо узагальнену класифікацію трансакційних витрат, запропоновану Р. Капелюшниковим: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів, витрати оцінювання, витрати специфікації й захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки [14].



Відносно витрат оцінювання слід зазначити, що будь-який продукт або послуга – це комплекс характеристик. В акті обміну неминуче враховуються лише деякі з них, причому точність їхньої оцінки (виміру) буває надзвичайно приблизною.

На ринку страхування йдеться про витрати на оцінку страхових продуктів (страхових послуг), які прагнуть придбати фірми або домашні господарства (потенційні страхувальники). Індивіди для забезпечення своїх прав будуть витрачати значні кошти, щоб «дізнатися» про діяльність страхових компаній, про приховані прецеденти й т. ін. Ситуація «недовіри» до страхування підвищує загальні трансакційні витрати. За даними Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, згідно з результатами опитування страховим компаніям довіряють лише 10,7 % громадян України; головною причиною відсутності у них страхового полісу опитані з числа осіб, хто не є застрахованими, назвали недовіру до вітчизняних страхових компаній (55,8 %), нестачу коштів висунула як причину набагато менша частка респондентів – 23,8 % [15].

Щодо витрат специфікації й захисту прав власності, то вони містять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу й ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від поганої їхньої специфікації й ненадійного захисту.

Функціонування будь-якої господарської організації можливе тільки в рамках інституційно оформлених прав власності.

Відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях породжує конфлікт інтересів між власниками й керуючими.

Мета власника – максимізація прибутку. Мета керуючих – спокійне існування; престиж, розкіш і витрати на особисті потреби; професійний інтерес.

Відокремлення власності від контролю й виникнення проблеми означає, що в дійсності відбувається поділ власності на кілька компонентів: між володінням, реалізованим за допомогою купівлі-продажу акцій й одержанням дивідендів, і розпорядженням, що проявляється в поточному функціонуванні компанії. Причому за власником компанії залишається функція володіння, а за керуючими (особливо верхнього рівня) – функція розпорядження.

Конфлікт між інтересами власників і менеджерів поглиблюється через асиметрію інформації. Оскільки керуючі перебувають ближче до виробництва, вони мають більшу інформацію щодо положення справ фірми.

Отже, важливим питанням є визначення суб'єкта, що забезпечує дотримання умов. Найпростіший приклад – це відносини між власником страхової компанії й рядовим співробітником цієї компанії. Між ними існує неявно виражена «угода»: щоб одержати максимум віддачі, власник повинен витратити ресурси для контролю й оцінки виробленої роботи й продумано застосовувати заохочення й покарання залежно від результатів праці. Через зростаючі граничні витрати здійснення оцінки й контролю власникові не вигідно встановлювати повний контроль за роботою працівника, і він буде його контролювати тільки доти, поки граничні витрати не зрівняються з додатковим граничним доходом від контролю за співробітником, тобто співробітник здобуває деякі права власності стосовно своєї праці. Іншими словами, власники страхових компаній можуть збільшити цінність своєї власності, надавши співробітникам деякі права в обмін на ті результати праці, які становлять найбільшу цінність. Отже, співробітники деякою мірою теж стають власниками [16, с. 54].

*Витрати опортуністичної поведінки.* Розрізняють дві основних форми опортуністичної поведінки. Перша стосується морального ризику,

друга – вимагання. В інституціональній економіці як базові поведінкові передумови використовуються поняття обмеженої раціональності й опортунізму.

«Обмежена раціональність» припускає, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, але в дійсності мають цю спроможність лише в обмеженому ступені» [17, с. 41].

Проблема опортуністичної (з погляду власників) поведінки вирішується шляхом контролю над діяльністю менеджерів. Існують перевірені практикою способи контролю й стимулювання такої поведінки:

1) діяльність ради директорів (наглядацької ради); однак цьому перешкоджають, по-перше, можливість конфлікту інтересів усередині ради директорів, по-друге, неповнота інформації про рішення менеджерів й їхні наслідки;

2) рішення загальних зборів акціонерів. Загальні збори акціонерів можуть регулярно заслуховувати звіти керуючих і виносити рішення про їхню заміну. Однак цей спосіб малоефективний при великій кількості акціонерів і нерегулярному скликанні зборів;

3) загроза банкрутства фірми, що може спричинити примусову зміну керівництва;

4) загроза злиття або поглинання. Скорочення прибутку через несумлінне або недостатньо ефективне керування фірмою веде до зниження вартості її акцій, що полегшує їхню скупку іншою фірмою;

5) конкуренція на робочому місці;

6) грошові заохочення керуючих;

7) репутація менеджера. Звільнення несумлінного менеджера, якщо таке відбувається, позначається на його репутації, що знижує його оцінку на ринку керуючих і можливості одержання хорошої посади в іншій компанії.

У підсумку зазначимо, що на розвинених страхових ринках держава забезпечує ефективне виконання законів і страхових звичаїв. Обійти «формальні закони» практично не можна. Страхова компанія навмисно не буде ухилятися від сплати податків, використовувати «сірі схеми» і т. ін. На страхових ринках Європи вже склалася певна практика страхування, звичаї страхового ринку, немає недовіри фірм і домашніх господарств до страхування. Існує застереження «гарантій юридичного захисту», що є невід'ємною частиною договору страхування. У випадку якщо страхова компанія відмовиться платити відшкодування, страхувальник цілком безкоштовно для себе найме адвоката.

Звідси можна зробити висновок, що *неформальні обмеження на страховому ринку є способом зниження трансакційних витрат.*

На страховому ринку України навіть якщо судове рішення буде на користь страхувальника, то йому доведеться не тільки очікувати його кілька років, але й витратити значні суми на «ефективних юристів». Слід також взяти до уваги слабкість судової системи. Все це підвищує трансакційні витрати на страховому ринку України.

Отже, трансакційні витрати можна також розділити на витрати менеджменту страхової компанії (це витрати доступу до ресурсів і прав власності, опортуністичної поведінки, специфікації й захисту прав власності), а також загальні витрати діяльності страхової компанії (пошук інформації, ведення переговорів і підписання угод, здійснення розрахунків).

Узагальнюючи, визначимо явні трансакційні витрати:

- витрати пошуку, придбання й архівації інформації (інформаційно-довідкове, консультаційне обслуговування, маркетингові дослідження);
- витрати придбання й закріплення прав власності (установа й реєстрація страхових підприємств, одержання ліцензій на окремі види

страхової діяльності, наприклад страхування життя, підписання додаткових страхових контрактів, виписка страхових полісів);

– витрати захисту прав власності суб'єктів страхових відносин (юридичні послуги, судові витрати).

До другої групи можна віднести трансакційні витрати, які не пов'язані зі сплатами страхової фірми суб'єктам страхового ринку:

– витрати використання невірної або помилкової інформації, що ведуть до серйозного збитку або втрати частини вкладених активів;

– погіршення ставлення клієнтів до страхової компанії внаслідок зниження її рейтингу;

– падіння попиту на страхові послуги в окремих секторах страхування внаслідок зміни кон'юнктури ринку.

Опосередковано вони можуть бути виражені у вигляді збитків, втрат, упущених вигід, штрафів, пені й т.д.

Факторами, що сприяють зростанню трансакційних витрат на українському страховому ринку, визнано:

адміністративно-бюрократичну систему створення та ліцензування страхових компаній, а також збирання й подання документів при одержанні страхового відшкодування;

низький рівень довіри до виконання страховими компаніями своїх зобов'язань;

несталі грошовий обіг і валютний курс, що спричиняє знецінення активів страховиків;

високу вартість економічної інформації;

нерозвинутість інфраструктури в економіці в цілому;

слабкість у реалізації прав власності та страхового законодавства, що не дозволяє забезпечити відповідальність страховика;

відсутність гарантій юридичного захисту страхувальників;

неефективну державну політику у сфері страхування (у тому числі при розвитку його довгострокових видів).

До факторів, які сприяють зниженню трансакційних витрат страхової фірми, віднесено:

формування високого рівня довіри до страхової компанії та підвищення її рейтингу за рахунок швидких виплат страхових відшкодувань;

розвиток інформаційних та Інтернет-технологій (які б дозволили здійснювати безпосереднє спілкування у режимі «on line» «клієнт – страховик»);

обґрунтоване зниження страхових тарифів (якщо це допустимо з точки зору актуарних розрахунків).

– заміна паперових страхових полісів і перестраховальних сліпів на електронні, а також впровадження «електронних договорів» й «електронних підписів»;

– посилення інноваційної діяльності страхових компаній, що проявляється в пошуку більш ефективних прийомів і методів роботи із клієнтами.

### **8.3. Зміна форм соціалізації за умов формування інверсійного типу страхового ринку**

Протягом століть страховий захист удосконалювався, змінювалися його організаційні форми, методи компенсації збитків, посилювалась різноманітність страхових програм у міру розширення страхових інтересів суб'єктів господарювання і зміни страхових ризиків. При цьому на всіх етапах свого розвитку вирішувалося завдання забезпечення безперервності суспільного відтворення через компенсацію збитків від стихійних та інших небезпек кожного з його учасників.

Далі розглянемо такий напрям інверсійного типу становлення страхового ринку, як ліквідацію форм соціалізації, властивих директивно-плановій економіці, при відсутності соціалізації капіталу.

Як свідчить світова практика, існує два прийоми досягнення соціальної захищеності громадян:

- перерозподіл національного багатства шляхом фінансування державних соціальних програм;
- створення державою інституційних засад щодо перспективи як самостійного забезпечення громадян пенсією, коштами на випадок хвороби тощо, так і можливості реалізації права вибору тієї чи іншої соціальної послуги на ринку.

У той же час слід зазначити, що на сучасному етапі в життєдіяльності людини існує чимало ризиків, серед яких вагомим дослідники визнають соціальний ризик, під яким «розуміється ймовірність втрати соціальним суб'єктом життєво важливого фактору (здоров'я, здатності до праці, роботи, безпеки, доходу, соціально-економічного статусу тощо) у повсякденному житті чи в результаті природних або техногенних аварій або лих, наслідком чого може бути тимчасова або постійна втрата засобів до існування» [1, с. 86].

Стаття перша Конституції визначає Україну як «демократичну, правову, соціальну державу», орієнтуючись таким чином на основний напрям світового розвитку, у ході якого й розрізняють три моделі: ліберальну, або англосаксонську, консервативну, або континентально-європейську та соціал-демократичну, або скандинавську (табл. 8.1).

**Моделі соціальної держави**

Назва моделі	Країни, в яких реалізується	Засади
1	2	3
Ліберальна	Велика Британія, Австралія, Канада, США, Швейцарія	Забезпечує рівні соціальні шанси громадянам та виходить із залишкового принципу фінансування малозабезпечених, стимулюючи активний пошук роботи ними самими
Консервативна	Німеччина, Австрія, Бельгія, Ірландія, Італія, Нідерланди, Фінляндія, Франція	Виходить із необхідності забезпечити рівновагу патерналістських заходів влади з адресними програмами підтримки різних професійних та майнових груп і прошарків
Соціал-демократична	Швеція, Данія, Норвегія	Стимулює рівні соціальні права громадян і забезпечує їх однаковими соціальними умовами та пільгами, гарантуючи рівність соціальних умов

*Джерело:* складено автором

За висновками науковців в умовах трансформації економіки слід дотримуватися принципів, які близькі до ліберального підходу, заснованого на домінантах економічної раціональності:

- держава створює умови, за яких кожний працездатний громадянин самозабезпечується при солідарній підтримці суспільства;
- держава допомагає хворим і непрацездатним на рівні, що відповідає економічним можливостям країни; переважним напрямом соціальної підтримки і захисту населення є соціальне страхування, що передбачає отримання благ за умов попередньої сплати страхових внесків;
- державні структури спрямовують свої зусилля на подолання безробіття, створюючи та здійснюючи програми, призначені спонукати підприємства до інвестування виробництва, його розширення і створення нових робочих місць, застосовуючи важелі впливу на підвищення



конкурентоспроможності підприємств та здійснюючи заходи з підвищення кваліфікації працюючих;

– держава створює можливості для громадян щодо їхнього залучення до участі в громадському житті, зокрема у створенні різних рухів, у формуванні страхових фондів, у започаткуванні кредитних спілок тощо [2, с. 28 – 30].

Зазначимо, що Україна та інші пострадянські країни на відміну від західних країн до соціальної, правової і демократичної держави рухаються зворотним шляхом, специфіка якого полягає в тому, що соціальні основи, які потребують оновлення, доповнюються правовими і демократичними засадами, а не навпаки. В. Андрущенко убачає, що «спроби рухатися класичним шляхом через лібералізацію економіки та суспільного життя з ефектами шокової терапії не лише призвели до значних соціальних втрат, але й поставили під загрозу невеликі здобутки демократизації перших років незалежності України. Громадяни України готові були позбутись набутих політичних і економічних прав і свобод заради повернення мінімальних соціальних гарантій, які обіцяли реанімувати політичні партії, рухи і діячі під соціалістичними і комуністичними гаслами» [3].

Науковці Центру перспективних соціальних досліджень Мінпраці та НАН України також визнають, що на сучасному етапі динамічного розвитку української держави поступово загострюються суперечності та диспропорції у питаннях реформування економіки та соціальної сфери суспільства, що зрештою веде до створення комплексу відповідних загроз національній безпеці та продукує нагальну необхідність формування дієвого механізму соціальної безпеки держави, що розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз.

За висновками дослідників основними питаннями соціальної безпеки на сучасному етапі варто визначати: *соціальні деформації* (стрімке соціальне розшарування, збіднення широких верств населення, руйнація трудового потенціалу суспільства), які детермінують загрози неприпустимого відхилення від траєкторії послідовної реалізації основного національного інтересу України і унеможливають не тільки розбудову в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки, а й взагалі утвердження ефективної економіки і навіть досягнення економічної стабілізації; *загострення соціальних проблем* в умовах кризи, що зумовлюють різке зростання соціально-політичної напруженості як в окремих регіонах, так і у державі в цілому.

На останок автори підкреслюють, що розробка системи соціальних інтересів у загальнонаціональному контексті мусить ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи [4]. Зробимо акцент, що в світі вже досить ефективно функціонують спеціальні інститути-кодекси корпоративної діяльності, що зобов'язують бізнес бути соціально відповідальним (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

**Спеціальні інститути-кодекси корпоративної діяльності,  
що зобов'язують бізнес бути соціально відповідальним**

Назва інституту-кодексу	Мета інституту-кодексу
Глобальний договір ООН, учасниками якого є 4000 компаній і організацій із більш ніж 100 країн світу та 47 його національних мереж	Закликає бізнес-структури до налагодження співпраці в соціальній сфері, захисту довкілля, забезпечення рівного доступу всіх людей до переваг і здобутків глобальної економіки. Основними принципами Глобального договору є: 1) ділові кола повинні захищати і поважати міжнародно визнані права людини; 2) ділові кола не повинні брати участь у порушенні прав людини; 3) ділові кола повинні підтримувати принцип свободи асоціацій і визнавати право на колективний договір; 4) ділові кола повинні підтримувати ліквідацію всіх

	<p>форм примусової та обов'язкової праці;  5) ділові кола повинні підтримувати ліквідацію дитячої праці;  6) ділові кола не повинні допускати дискримінації при прийомі на роботу та в професійній діяльності;  7) ділові кола повинні підтримувати обережний підхід до екологічних завдань;  8) ділові кола повинні реалізовувати ініціативи щодо посилення екологічної відповідальності;  9) ділові кола повинні заохочувати розроблення та поширення екологічно безпечних технологій;  10) ділові кола повинні боротися з усіма проявами корупції, включаючи вимагання та хабарництво</p>
<p>Кодекси другої групи містять нормативи (стандарти) діяльності</p>	<p>Кодекс Міжнародної організації стандартизації ISO серії 14000 – стандарти екологічного менеджменту і нормативи якості.  Кодекс «Соціальна відповідальність 8000» (SA 8000) для контролю за дотриманням гідних умов праці робітників комерційних компаній, їх партнерів і постачальників. Міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO-26000</p>
<p>Кодекси третьої групи передбачають механізми кількісного та якісного вимірювання ефективності політики соціальної відповідальності</p>	<p>Всесвітня ініціатива звітування (The Global Reporting Initiative, GRI); Стандарт перевірки звітності AA 1000 (The AA 1000 reporting assurance standard); Принципи (критерії) всесвітньої корпоративної відповідальності (The Principles for Global Corporate Responsibility – Benchmarks), які поєднують загальні вимоги і стандарти незалежної зовнішньої оцінки діяльності підприємства</p>

*Джерело: складено автором за даними [5, с. 168 – 169]*

Отже, у сучасних умовах актуалізуються завдання соціальної відповідальності бізнесу, що, на думку Л. С. Шевченко, є «особливим соціально-економічним інститутом, який за своїм впливом на економіку і суспільство поступово набуває базового характеру, узгоджуючи інтереси суб'єктів соціально-трудових відносин на всіх рівнях господарювання і відіграючи важливу роль в економічній системі, у тому числі в розв'язанні проблеми соціальної нерівності в межах дилеми «ефективність – справедливість» [5, с. 166].

Необхідною умовою ефективного функціонування держави є спеціальні інститути корпоративної діяльності та реалізація соціальної

відповідальності всіх її суб'єктів, до яких увіходять: громадяни України; гарант Конституції – Президент України; вищий орган законодавчої влади – Верховна Рада України; вищий орган виконавчої влади – Кабінет Міністрів України; органи державної влади різного рівня та органи місцевого самоврядування; суб'єкти господарювання різних форм власності, профспілкові та громадські організації.

Л. І. Ільчук, А. В. Сивак, А. П. Супруненко до основних напрямів «діяльності сучасної соціальної держави включають: заходи з заохочення економічного зростання (стимулювання попиту на ринку праці, політика цін і доходів тощо); перерозподіл національного доходу на користь соціально вразливих верств (за ознакою віку – молодь та пенсіонери, за ознакою статі – жінки, за ознакою фізичних вад – інваліди тощо); розвиток доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури. При цьому обсяг соціальної допомоги має бути виваженим, бо надмірна соціальна допомога призводить до завищених очікувань, зниження мотивації до праці та розвитку психології соціального утриманства».

Важливу роль відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є:

- запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців;
- введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство;
- організація третього (змішаного) варіанту формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Поступово соціальне страхування, що запроваджується у другій половині XIX ст. у Європі, формується в три моделі.

1. *Модель О. Бісмарка*, яка започаткувала створення системи соціального страхування в Німеччині і широко застосовується також в Австрії, Франції, Швеції, давала можливість вперше здійснити суспільний перерозподіл доходів з метою соціального захисту нижчих верств населення, до яких на той час належали наймані працівники промислових підприємств і відносно яких й законодавчо закріплювалися певні соціальні гарантії в разі втрати працездатності або роботи. Відповідно до цієї моделі забезпечення засновано виключно на праці й тому поширюється лише на тих осіб, які зуміли завоювати для себе це право своєю працею; обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча визначеної мінімальної суми, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням; забезпечення, яке засноване на методології страхування, що встановлює паритетне співвідношення між внесками найманих працівників та роботодавців, а також між виплатами та внесками; забезпечення, яким управляють самі роботодавці та наймані працівники [6, с. 42].

2. *Модель У. Беверіджа*, яка була розроблена для Великої Британії і запропонувала нові підходи до політики соціального забезпечення: держава не тільки взяла на себе захист від соціальних ризиків утрати працездатності через старіння, інвалідність, безробіття, а й відповідала за медичну допомогу і лікування, ритуальні послуги, професійну перепідготовку, надавала допомогу на дітей, у разі смерті годувальника, розлучення і материнську поміч. При цьому розміри більшості видів допомоги не залежали від попереднього заробітку і були однаковими. Розміри пенсій визначалися родинним станом: наприклад, пенсії були вищими для подружньої пари, де дружина не працювала. Для одержання таких виплат застрахованим потрібно було робити обов'язкові внески. Однак внесок був єдиним і охоплював відразу всі страхові випадки без

будь-якого спеціального поділу. Всі пенсії і соціальні допомоги виплачувалися з Фонду соціального страхування, а державні допомоги здійснювалися за рахунок податкових відрахувань.

Принципи соціального страхування у Великій Британії змінилися з часів реалізації неоконсервативної соціальної політики М. Тетчер (1988 р.), що передбачала: стимулювання індивідуальних заощаджень для пенсійного періоду життя; зниження рівня державних витрат на соціальне забезпечення як у відносному, так і в абсолютному виразі; розширення допомоги родині як фундаменту розвитку суспільства, передусім малозабезпеченим родинам, які мають малолітніх дітей; зростання стимулів до праці [7, с. 334–335, 336].

3. *Модель особистого (колективного) страхування* набула розвитку у США, однак у тій чи іншій формі застосовується також у країнах Латинської Америки і Португалії.

У 1935 р. у США був прийнятий Закон про соціальне забезпечення, яким встановлено два види соціального страхування: по старості (пенсії) і по безробіттю. З часом поширення набули також: страхування працюючого населення від виробничого травматизму і професійних захворювань; медичне страхування за місцем роботи (ним охоплено близько 60 % працюючих за наймом та членів їхніх родин); індивідуальне страхування від соціальних ризиків; соціальні програми боротьби з бідністю та ін. [7, с. 339–340].

Розробляючи Концепцію соціальної держави в Україні, фахівці визначають основні принципи її функціонування, а саме:

– принцип загального добробуту, критерієм дотримання якого є високий рівень життя населення, що визначається обсягом і структурою споживання, сукупністю поточних доходів та накопичень, забезпеченістю якісним житлом тощо;

– принцип соціальної справедливості, який визначає міру забезпечення окремих громадян матеріальними і духовними благами відповідно до їх внеску у суспільно корисну працю;

– принцип солідарності, що ґрунтується на соціальній відповідальності працюючих за непрацевдатних, в основі якої домінує моральний компонент, котрий має бути підкріплений юридичною відповідальністю;

– принцип субсидіарності, що має дві складові: по-перше, це перегікання коштів від більш успішних до менш успішних за ринкових умов; по-друге, цей принцип передбачає законодавче регулювання взаємодії у соціальному секторі державних і недержавних структур з наданням громадським та приватним ініціативам переваги у фінансуванні соціальних програм;

– принцип соціальної безпеки, що обумовлює та гарантує безпеку людини, суспільства та держави від внутрішніх й зовнішніх загроз шляхом скоординованої системи національної безпеки і соціальної політики, розвитку системи соціального (державного та недержавного) страхування, інтеграції України в міжнародну систему соціального розвитку [8].

Країни, у яких відбуваються соціально-політичні перетворення, поступово відмовляються від непосильних соціальних гарантій системи соціального забезпечення. Важливу роль в виборі методу відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є: запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців; введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанту формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Характерною рисою соціального страхування є фінансування соціальних виплат за рахунок внесків. Система соціального страхування може бути двох видів: державною і недержавною. Їх матеріальним забезпеченням виступають спеціалізовані фонди грошових коштів. Галузева структура соціального страхування відображає структуру соціальних ризиків, під якими розуміють – ймовірність настання випадкових, незалежних від волі людини подій, що погрожують її нормальному відтворенню, фізіологічній та соціально-економічній життєдіяльності. Всі соціальні ризики можна об'єднати в окремі групи, які й є предметом окремих галузей соціального страхування (табл. 8.3). Галузева організація соціального страхування може змінюватися з часом (табл. 8.4) та може мати особливості в окремих країнах.

Таблиця 8.3

#### Форма та тип соціального ризику

Форма соціального ризику	Тип соціального ризику	Вплив ризику на дохід	Галузь соціального страхування
Хвороба, травма, вагітність, пологи, догляд за дітьми	Тимчасова непрацездатність	Тимчасова втрата доходу	Медичне (лікарняне) страхування
Старість, інвалідність, смерть	Постійна непрацездатність	Постійна втрата доходу	Пенсійне страхування
Професійні захворювання інвалідність, смерть в наслідок нещасного випадку на виробництві	Тимчасова або постійна непрацездатність, втрата годувальника в родині	Тимчасова або постійна втрата доходу	Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань
Безробіття	Неможливість працевлаштування	Тимчасова втрата доходу	Страхування на випадок безробіття

*Джерело: складено автором*

Таблиця 8.4

#### Введення видів соціального страхування



Країна	Страховання від нещасних випадків на виробництві	Допомога при захворюваннях	Пенсійне забезпечення	Страховання з безробіття	Допомога сім'ям	Медичне страхування або надання безплатної медичної допомоги
Німеччина	1884	1883	1889	1927	1954	1880
Велика Британія	1906	1911	1908	1911	1945	1948
Швеція	1901	1910	1913	1934	1947	1962
Франція	1946	1930	1910	1967	1932	1945
Італія	1898	1943	1919	1919	1936	1945
США	1930	—	1935	1935	—	—

*Джерело: складено автором за даними Нацкомфінпослуг України [Електронний ресурс].—Режим доступу <http://www.dfp.gov.ua/>*

В Україні демографічна ситуація очікує виконання досить невтішних прогнозів (табл. 8.5) щодо реалізації соціальних ризиків, що й потребує подальшої модернізації соціального захисту.

Таблиця 8.5.

#### Основні прогнози змін демографічної ситуації в Україні

Співвідношення населення віком понад середній пенсійний вік до населення віком від 16 років до середнього пенсійного	0,42	0,56	0,91
Співвідношення кількості пенсіонерів до кількості тих, хто робить внески (коефіцієнт системної залежності)	0,90	1,04	1,39
Тривалість життя у віці 60 років (чоловіки), роки	13,7	16,7	19,6
Тривалість життя у віці 60 років (жінки), роки	19,1	21,3	23,2
Тривалість життя у середньому пенсійному віці (жінки), роки	23,1	25,4	27,4

*Джерело: складено автором за даними Інституту демографії та соціальних досліджень (2006 р.)*

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування громадян в Україні здійснюється за принципами [9]:

— законодавчого визначення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- обов'язковості страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) та інших підставах, передбачених законодавством про працю, та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), громадян – суб'єктів підприємницької діяльності;
- надання права одержання виплат по загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню особам, зайнятим підприємницькою, творчою діяльністю тощо;
- обов'язковості фінансування страховими фондами (установами) витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг в обсягах, передбачених законами з окремих видів загальнообов'язкового соціального страхування;
- солідарності та субсидування;
- державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав;
- забезпечення рівня життя, не нижчого за прожитковий мінімум, встановлений законом, шляхом надання пенсій, інших видів соціальних виплат та допомоги, які є основним джерелом існування;
- цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- паритетності представників усіх суб'єктів загальнообов'язкового державного соціального страхування в управлінні загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Суб'єкти загальнообов'язкового державного соціального страхування - застраховані громадяни, а в окремих випадках — члени їх сімей та інші особи, страхувальники і страховики.

Застрахований - фізична особа, на користь якої здійснюється загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Страховальники за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням - роботодавці та застраховані особи, якщо інше не передбачено законами України.

Страховики - цільові страхові фонди з: пенсійного страхування; медичного страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; страхування на випадок безробіття.

Об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настанням якого у застрахованої особи (члена її родини, іншої особи) виникає право на одержання матеріального забезпечення та певних соціальних послуг.

Фінансовий механізм соціального страхування являє собою порядок та умови формування та використання коштів соціального страхування на визначені державою цілі соціального захисту населення. Складові фінансового механізму: страхові внески, фонди соціального страхування; соціальні виплати.

*Методи формування фондів соціального страхування:*

на основі поточного розподілу шкоди

*сума страхових внесків = сумі страхових виплат*

на основі принципу накопичення

*страхова виплата = сумі страхових внесків + інвестиційний дохід.*

Методи участі держави у формуванні фондів соціального страхування:

- надання дотацій фондам (використовується при тимчасовій нестачі коштів);
- видача субсидій фондам (передбачає постійне фінансування);

– введення спеціальних податків, кошти від надходження яких спрямовують до фондів соціального страхування (непрямі податки).

За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням в Україні надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення:

*пенсійне страхування*: пенсії за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства); пенсії у зв'язку із втратою годувальника;

2) *медичне страхування*: діагностика та амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; надання готових лікарських засобів та виробів медичного призначення; профілактичні та освітні заходи; забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання.

Даний вид страхування в Україні не втілюється, хоча у Верховній Раді зареєстровано три законопроекти щодо запровадження цього виду страхування, спеціального Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» на цей час не ухвалено.

3) *страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням*:

– допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною);

– допомога по вагітності та пологах; допомога при народженні дитини та по догляду за нею; допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);

– забезпечення оздоровчих заходів;

4) *страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання*:

- профілактичні заходи з метою запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням;

- відновлення здоров'я та працездатності потерпілого; допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; відшкодування збитків, заподіяних працівникові каліцтвом чи іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням ним своїх трудових обов'язків; пенсія по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; пенсія у зв'язку із втратою годувальника, який помер унаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

- допомога на поховання осіб, які померли внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

5) *страхування від безробіття*: допомога по безробіттю; відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією; матеріальна допомога безробітному та членам його родини; дотація роботодавцю для створення робочих місць; допомога на поховання безробітного.

Наголосимо, що на сучасному етапі реалізація соціальної відповідальності бізнесу вимагає й страхування відповідальності роботодавця. Наприкінці 1960-х років багато європейських країн прийняли закон про обов'язкове страхування відповідальності роботодавця.

Відповідальність роботодавця за заподіяну шкоду життю, здоров'ю і особистому майну працівників повинна бути встановлена відповідно до Цивільного кодексу України, діючих «Правил відшкодування власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом шкоди, заподіяної працівникові ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням ним трудових обов'язків» та іншими правовими актами.

Страхування відповідальності роботодавця передбачає покриття нанесеної страхувальником шкоди життю, здоров'ю та/або майну третіх осіб унаслідок нещасних випадків (включаючи виникнення професійних захворювань) на виробництві, що спричиняють третім особам фізичну або психічну травму, а також неналежного виконання страхувальником прийнятих зобов'язань перед громадянами, що перебувають з ним у трудових відносинах. Нещасний випадок – це обмежена в часі подія або раптовий вплив на третю особу небезпечного виробничого чинника чи середовища. Роботодавець несе відповідальність перед працівниками, в разі коли:

- він припустився особистої необережності (якщо роботодавець є фізичною особою);
- не зміг забезпечити відповідного та безпечного обладнання, устаткувати безпечні робочі місця й підібрати кваліфікованих, компетентних службовців;
- сталися порушення законодавчих актів, які можуть призвести до відповідальності роботодавця;
- необережність одного з працівників призвела до травми іншого.

Обов'язок кожного роботодавця:

- забезпечити охорону здоров'я, безпеку та благополуччя своїх працівників під час робіт;
- вжити всіх заходів, аби запобігти будь-якому ризику для здоров'я осіб, які не є службовцями роботодавця, та гарантувати їх безпеку;
- усіма можливими засобами запобігати викидам в атмосферу отруйних і шкідливих речовин.

Предметом договору страхування є майновий інтерес страхувальника, що не суперечить законодавству України, який за законом несе матеріальну відповідальність за шкоду, заподіяну життю та/або здоров'ю працівника трудовим каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я при виконанні ним своїх трудових обов'язків, унаслідок ненавмисних винних дій (бездіяльності) роботодавця.

Договір страхування відповідальності роботодавця вважається укладеним на користь працівників — громадян, що перебувають зі страхувальником у трудових відносинах відповідно до трудового договору (контракту), договору підряду, доручення та інших зобов'язань, пов'язаних з особистою працею громадян, підтверджених цивільно-правовими угодами.

Працівниками вважаються:

- робітники та службовці, що перебувають на постійній, тимчасовій, сезонній роботі;
- позаштатні працівники та особи, що працюють за сумісництвом;
- студенти та учні, які проходять виробничу практику на підприємстві.

Для оцінки ризику необхідна така інформація:

1) вид виробництва (рід діяльності страхувальника). Описується докладно з метою уточнення страхового захисту, селекції ризиків. Наприклад, у полісі страхування компанії, що здійснює прокладення комунікацій, може бути не передбачена робота в шахтах метрополітену;

2) умови праці, дотримання техніки безпеки та розвиток соціальної сфери. На підставі цієї інформації можна зробити висновок про ступінь ризику та ймовірність розвитку професійних захворювань;

3) чисельність працівників, їх кваліфікація, стаж;

4) річна заробітна плата. Саме цей показник береться за основу для визначення достатніх лімітів. Зазначимо, що донедавна страховики не обмежували суми відшкодування за угодами страхування відповідальності роботодавців. Багато страхових компаній почали вводити ліміти відповідальності на поодинокі катастрофічні збитки;

5) специфіка діяльності;

6) робота на чужій території;

7) історія збитків за останні 5 років, сума найбільшого збитку.

Роботодавець (страхувальник) зобов'язаний:

– сплатити страхову премію у строки, встановлені договором страхування. Страховий тариф устанавлюється страховиком, виходячи з оцінки конкретного ризику, обраного страхувальником ліміту відповідальності, виду господарської діяльності та інших обставин, що впливають на ступінь ризику. Як правило, страхувальник виплачує депозитну страхову премію, сума якої залежить від річної суми заробітної плати (брутто-заробітної плати за страховий рік, включаючи всі оподатковувані прибутки). Другий метод підрахунку страхової премії ґрунтується на сумах річного обігу — прибутків від продажу продукції та побічних операцій, а також від кількості зайнятих у виробництві;

– своєчасно надати інформацію страховику про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінки страхового ризику, і надалі інформувати його про будь-які зміни страхового ризику;

– вжити всіх можливих і доцільних заходів для з'ясування причин і наслідків страхового випадку;

– негайно, але в будь-якому випадку не пізніше 48 годин (не враховуючи вихідні та святкові дні), після того як стало відомо про подію, яка має ознаки страхового випадку, повідомити про це страховика;



- негайно повідомити страховика про всі вимоги, що висуваються у зв'язку зі страховим випадком;

- вжити всіх можливих й доцільних заходів із запобігання чи зменшення збитків;

- надавати страховику на його вимогу всю доступну йому інформацію і документацію, що дасть змогу робити висновки про причини і наслідки страхового випадку, характер і розмір завданих збитків;

- забезпечити участь страховика у визначенні розміру завданого збитку.

Страховими випадками є травми працівників підприємства будь-якого походження (хімічна, механічна, термічна і т. ін.), отримані ними внаслідок:

- аварій, пожеж, руйнації будинків, споруд і конструкцій;

- теплових ударів, опіків, обмороження, утоплення, враження електричним струмом, блискавкою;

- гострих отруєнь;

- стихійних лих, надзвичайних подій та інших чинників, що не включені до переліку випадків, що спричинили тимчасову або стійку втрату працівником професійної працездатності або його смерть, коли у постраждалого (або його спадкоємців) є всі підстави вимагати від роботодавця в установленому законом порядку відшкодування заподіяної ним шкоди.

Випадок визнається страховим, якщо шкода заподіяна в період дії договору страхування відповідальності роботодавця:

- на території підприємства або в іншому місці роботи протягом робочого часу, включаючи встановлені перерви;

- під час відряджень, а також при вчиненні дій за дорученням адміністрації;

- по дорозі на роботу або з роботи на транспорті підприємства;
- у робочий час на транспорті загального користування або під час проходження пішки, якщо виконання трудових обов'язків потребує пересування;
- у робочий час на особистому легковому транспорті при наявності розпорядження адміністрації на право використання його для службових поїздок (оформлюється письмовим дозволом адміністрації на використання особистого транспортного засобу працівника у службових цілях).

Не відшкодовується шкода, нанесена внаслідок:

- умисного заподіяння працівником собі фізичних ушкоджень, самогубства, спроби самогубства, психічного розладу;
- вчинення працівником злочину, протиправних дій (крадіжка, хуліганство і т. ін.);
- участі працівника в діях, що заважали працювати іншим, уповільнювали робочий процес або призвели до іншого роду безладу на виробництві;
- порушення працівником вимог техніки безпеки праці, якщо з цього приводу він був письмово попереджений роботодавцем або уповноваженою особою;
- прямування працівника на роботу або повернення після роботи транспортними засобами, що не належать підприємству на праві власності або на підставі договору;
- форс-мажорних обставин (а саме: військових дій; народних заворушень; страйків та їх наслідків; радіоактивного забруднення);
- отруєння працівника алкоголем і наркотичними речовинами або наслідками їх вживання (асфіксія, інсульт, зупинка серця та інші);

- спортивних та інших розважальних ігор (волейбол, теніс, доміно та інших);
- перебування працівника на території підприємства в неробочий час (у вихідні та святкові дні), не пов'язане з дорученням роботодавця.

Отже, якщо працівник дістав травму під час виконання робіт, не пов'язаних із його безпосередніми обов'язками (визначеними контрактом) та кваліфікацією, то компенсація за полісом не відшкодовується. Так, травма, отримана некваліфікованим робітником, котрий виконує роботу, яка вимагає певної кваліфікації, страхуванням не покривається.

Розмір страхового відшкодування за шкodu, заподіяну працівникові, визначається відповідно до вимог Цивільного кодексу і положень чинних законодавчих і нормативних актів України і встановлюється в межах, визначених цими актами, але не більше встановлених у Договорі страхування лімітів відповідальності страховика.

Страхове відшкодування в межах страхування відповідальності роботодавця за шкodu, заподіяну життю, здоров'ю та/або майну працівників, здійснюється в межах відповідних страхових лімітів.

*У випадку тимчасової непрацездатності (без її зниження, внаслідок травми на виробництві, після проходження курсу лікування):*

- додаткові витрати на лікування, у межах встановленого ліміту відповідальності по виплаті одноразової допомоги; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня провини потерпілого в ушкодженні його здоров'я, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %, якщо це передбачено умовами договору страхування;
- компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування.

*У випадку стійкої повної або часткової втрати професійної працездатності (інвалідності):*

– втрачена заробітна плата (або відповідна її частина). Розмір відшкодування встановлюється залежно від ступеня втрати професійної працездатності і середньомісячного заробітку працівника, що він мав до одержання ушкодження здоров'я; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня провини потерпілого в ушкодженні його здоров'я, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– одноразова допомога, розмір якої визначається виходячи із середньомісячного заробітку потерпілого за кожний відсоток утрати працівником професійної працездатності; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня провини працівника в ушкодженні його здоров'я, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– компенсація витрат на медичну та соціальну допомогу (витрати на придбання ліків, додаткове харчування, протезування, сторонній догляд і т. ін.), якщо встановлено, що потерпілий має потребу в цій допомозі й одночасно не має права на її безкоштовне одержання. Вона надається потерпілому в розмірах, визначених медико-соціальною експертною комісією (МСЕК), при цьому ступінь провини потерпілого в ушкодженні його здоров'я не враховується;

– компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування.

Ступінь втрати працездатності визначається МСЕК у відсотках до професійної працездатності, яку мав потерпілий до ушкодження здоров'я.

*У випадку смерті постраждалої особи в результаті нещасного випадку на виробництві:*

– втрачена заробітна плата, розмір відшкодування визначається із середньомісячного заробітку загиблого з вирахуванням частки, яка припадала на нього і непрацевдатних осіб, які були на його утриманні, але не мали права на відшкодування шкоди (частини втраченого заробітку); виплачується особам, які мають на це право відповідно до чинних законодавчих і нормативних актів України; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілої особи внаслідок невиконання нею нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– одноразова допомога в розмірі п'ятирічного заробітку родини загиблого; при цьому страховик має право зменшити розмір відшкодування залежно від ступеня вини потерпілої особи, внаслідок невиконання ним нормативних актів з охорони праці, але не більш ніж на 50 %;

– компенсація морального збитку, якщо це передбачено договором страхування;

– компенсація витрат на поховання, якщо це передбачено договором страхування.

*У випадку пошкодження, знищення особистого майна постраждалого:*

– збиток, заподіяний працівнику, з яким відбувся нещасний випадок на виробництві, внаслідок чого було пошкоджено або знищено його особисте майно, що знаходилося при ньому: носильні речі і дрібна ручна поклажа (крім грошей, документів, ювелірних виробів, засобів автотранспорту).

Виплати страхових відшкодувань здійснюються страховиком незалежно від виплат, отриманих потерпілим або його спадкоємцями від органів соціального забезпечення (виплат по листках тимчасової

непрацездатності, пенсій і грошової допомоги, а також заробітку працівника після нещасного випадку). Розрахунок страхового відшкодування, пов'язаного з втратою професійної працездатності, проводиться на підставі висновків МСЕК або рішення суду. У разі повторного огляду потерпілого МСЕК страховик має бути про це повідомлений страхувальником, і розмір відшкодувань може бути переглянуто. Страхове відшкодування постраждалим працівникам або їх законним спадкоємцям виплачується готівкою через касу страховика або безготівково, шляхом перерахування на рахунок одержувачів у банку.

Зазначимо, що ми розмежовуємо страхування відповідальності при трудових відносинах, про яке йшлося, і страхування відповідальності, що впливає з трудових відносин. Останнє є новим видом страхування, який покриває такі ризики: неправомірне звільнення, дискримінація, сексуальні переслідування, приниження гідності, порушення таємниці приватного життя, обмеження службового зростання й просування по службі, доведення до стресу та серцевих страждань.

Реалізація даного виду страхування ускладнюється тим, що прийняття таких ризиків в управління потребує відповідної формалізації та документування виробничого процесу, а саме: наявності у роботодавця письмових посадових інструкцій для кожної категорії працівників; постійний облік результатів праці кожного працівника; реєстрація та оформлення всіх претензій працівників і відповідей на них роботодавцем у письмовому вигляді.

#### **8.4. Структуризація страхового ринку у правовій, соціальній державі в умовах глобалізації**

Страховий ринок є діалектичною єдністю двох систем – внутрішньої та зовнішньої. Внутрішня система цілком керується з боку страховика. До

неї відносять кероване нестале за складом ядро ринкової системи страхової компанії, а саме: матеріальні, фінансові і людські ресурси страхової компанії, що визначають становище даного страховика на ринку. Особливе значення має фінансовий стан страхового товариства (у тому числі й ліквідність страхового фонду) та його визнання фінансовими інститутами.

Страховик планує і проводить свою ринкову комерційну роботу в умовах зовнішнього оточення; останнє у свою чергу складається з:

- керованих компонентів, на які страховик може підводити цілеспрямований вплив: ринковий попит, конкуренція, ноу-хау страхових послуг, інфраструктура страховика;

- некерованих складових, на які страховик впливати не може.

Ринковий попит на страхові послуги — один з головних елементів зовнішнього середовища: на нього спрямовані основні зусилля ринкової комерційної діяльності страховика.

Страховий ринок поєднує множину явищ, об'єктів і суб'єктів, як у своєму «моментальному» стані, так й у динаміці, підпорядковується загальному правилу «несталості», від якої й залежить його стійкість і стабільність.

Передбачається проаналізувати структуру страхового ринку відповідно у трьох аспектах: галузевому (визначення товарних меж), інституціональному (у першу чергу складання переліку продавців та покупців страхової послуги), територіальному (формулювання територіальних меж).

Визначення товарних меж ринку страхових послуг (галузевої структури ринку) передбачає розгляд певної страхової послуги/послуг, які пропонуються в сукупності, через єдність їх функціонального призначення, тарифів і/або інших параметрів, виходячи із: а) споживчих

характеристик, тобто функціонального призначення; ступеня новизни страхової послуги; б) умов споживання; в) умов реалізації; г) тарифів.

Товарні межі ринку визначаються шляхом формування групи взаємозамінних товарів (товарних груп), у межах якої споживач за звичайних умов може легко перейти від споживання одного товару до споживання іншого.

Ознаками взаємозамінності товарів, зокрема, є:

- аналогічність призначення, споживчих властивостей, умов використання тощо;
- подібність фізичних, технічних, експлуатаційних властивостей і характеристик, якісних показників тощо;
- наявність спільної групи споживачів товару (товарної групи);
- відсутність суттєвої різниці в цінах;
- взаємозамінність товарів (товарної групи) з точки зору їх виробництва, тобто здатності виробників запропонувати нові товари на заміну існуючим.

Важливо враховувати, що у розвинутих країнах збільшилася конкуренція між банківським і страховим бізнесом. Обсяг надходжень до бюджетів країн ЄС від страхової діяльності релятивний з обсягом відповідних надходжень від банківського сектору. До того ж, якщо частка заощаджень на банківських рахунках зменшилася з 50 до 13 %, то частка коштів, розміщених у страхових компаніях, навпаки, зросла з 15 до 40 %. Поширення набули ситуації, за яких банки стали надавати страхові послуги (bancassurance), а страхові компанії брати участь у банківських операціях. До фінансової кризи населення віддавало перевагу розміщенню своїх вільних коштів у комерційних банках – це дозволяло отримати суттєво вищі доходи у більш простий спосіб порівняно з іншими формами інвестування (у тому числі і за договорами довгострокового страхування



життя). Страхування є засобом збереження досягнутого рівня добробуту, а його поширення в Україні суттєво обмежується внаслідок того, що більшість населення живе нижче необхідного рівня середнього класу, навіть за вітчизняними стандартами. Крім того, з метою залучення капіталу в Україні необхідно підвищувати рівень відповідальності страхових компаній (що обумовить зменшення їх кількості), подальше підвищення нормативу капіталізації, реалізації інших важливих умов їх ефективної діяльності.

З метою здійснення структуризації потреб дослідимо два підходи до їх вивчення. Перший підхід до опрацювання потреб полягає в пізнанні розвитку суспільних законів, що давало б можливість заздалегідь передбачати структуру потреб майбутнього. Формуючись під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, людські потреби є тільки відносно індивідуалізованими й визначаються розвитком суспільного виробництва й умовами життя. При їхньому вивченні вирішальну роль відіграє аналіз розвитку продуктивних сил суспільства, науково-технічного прогресу, змін соціальних відносин і соціальних інститутів.

Потреби – це прояв необхідності мати певні блага, бажання володіти ними, відчуття нестачі, якщо бажання залишається незадоволеним. У сучасній економічній літературі автори наводять різні класифікації потреб. Для нашого подальшого аналізу варто розглянути найбільш поширені та загальновизнані.

Економічні потреби — це частина суспільних потреб, задоволення яких пов'язане з функціонуванням суспільного виробництва, включаючи виробничу і невиробничу сферу. Економічні потреби надзвичайно різноманітні. Існують різні критерії їх класифікації. Задоволення економічних потреб відіграє неоднакову роль у відтворенні здібностей людини. У зв'язку з цим виділяють:

– фізіологічні (матеріальні) потреби, задоволення яких забезпечує відтворення фізичних здібностей людини (продукти харчування, одяг, взуття, житло, товари господарсько-побутового призначення);

– духовні потреби, задоволення яких забезпечує відтворення та розвиток інтелекту людини (одержання освіти, підвищення кваліфікації, культурний відпочинок, предмети і послуги культурного призначення);

– соціальні потреби, задоволення яких пов'язане з функціонуванням соціальної сфери суспільства (охорона здоров'я, сімейно-побутові умови, умови праці, транспорт, зв'язок ).

За способом задоволення виділяють потреби:

індивідуальні – це потреби в одязі, житлі, їжі та ін.;

колективні – ті, що спільно задовольняються у трудовому колективі (підвищення кваліфікаційного рівня працівників, будівництво спільних баз і будиночків відпочинку, колективне управління виробництвом та ін.);

суспільні – це потреби у забезпеченні громадського порядку, захисті навколишнього середовища тощо.

За ступенем реалізації потреби можна класифікувати на:

абсолютні потреби – визначаються максимально можливим обсягом виробництва матеріальних благ і послуг (за найбільш сприятливих умов), які могли бути спожиті суспільством;

дійсні потреби – відповідають рівню розвитку економіки певної країни;

платоспроможні – потреби, які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін (тобто вони визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення).

Отже, численні потреби людини за спільністю ознак можна об'єднати у такі групи: матеріальні і духовні; загальні і конкретні; поточні та перспективні; задоволені і незадоволені; дійсні та абсолютні.

Потреби характеризують лише можливість споживання, але щоб ця можливість перетворилася на дійсність, слід виробити життєві засоби. Величезна роль економічних потреб полягає в тому, що вони спонукають людей до дії. Отже, виробництво забезпечує різноманітні блага, які становлять необхідні умови життя і розвитку людського суспільства на будь-якому історичному щаблі його існування. Інакше кажучи, блага, створені в процесі виробництва, утворюють різноманітні потреби, які становлять предмет інтересу.

Потребу в страхуванні викликає саме фактор ризику і необхідність покриття можливих збитків у результаті прояву цього фактора.

Відповідно до директив ЄС з класифікацією ризиків пов'язані види страхування, відмінні від страхування життя. Ця класифікація має такий вигляд:

1. Нещасні випадки (у тому числі на виробництві та професійні захворювання); вид страхування – від нещасних випадків, що передбачають такі різновиди страхового забезпечення:

- фіксовані грошові виплати,
- виплати, обумовлені характером страхового випадку,
- поєднання двох вищеназваних різновидів,
- тілесні ушкодження пасажирів.

2. Хвороба; вид страхування – на випадок захворювання, що передбачають такі різновиди страхового забезпечення:

- фіксовані грошові виплати,
- виплати, обумовлені характером страхового випадку,
- поєднання двох вищеназваних різновидів.

3. Усі види шкоди, заподіяної автотранспортним засобам (крім залізничного) або їх втрата; вид страхування – страхування автотранспортного засобу.

4. Усі види шкоди, заподіяної залізничному транспорту або його втрата; вид страхування – страхування залізничного транспорту.

5. Усі види шкоди, заподіяної повітряному транспорту або його втрата; вид страхування – страхування повітряного транспорту.

6. Усі види шкоди, заподіяної водному транспорту (озерні та морські судна) або його втрата; вид страхування – страхування водного транспорту.

7. Усі види шкоди, заподіяної транзитним вантажам (у тому числі товари, багаж та всі інші види вантажів) або їх втрата, незалежно від виду транспорту; вид страхування – страхування транзитних вантажів або багажу.

8. Пожежі та стихійні лиха – покриваються усі види шкоди, завдані майну, або його втрата (крім майна, внесеного до 3–7-го класів) у результаті пожежі, вибуху, бурі, стихійного лиха, іншого, ніж буря, ядерного інциденту, осідання ґрунту.

9. Інші види матеріальної шкоди – усі види шкоди, завдані майну, або його втрата (крім майна, віднесеного до 3–7-го класів) у результаті граду, морозу, а також будь-якої іншої події, такої як викрадення, крім подій, згаданих у п.8.

10. Відповідальність, пов'язана з використанням наземного транспорту, – усі види відповідальності, що виникають у зв'язку з використанням наземного автотранспорту, у тому числі відповідальність перевізника.

11. Відповідальність, пов'язана з використанням повітряного транспорту – усі види відповідальності, що виникають у зв'язку з

використанням повітряного транспорту, у тому числі відповідальність перевізника.

12. Відповідальність, пов'язана з використанням суден (морських, озерних, річних і каналних суден) – усі види відповідальності, що виникають у зв'язку з використанням кораблів, суден або човнів на морі, на озерах, річках, каналах, у тому числі відповідальність перевізника.

13. Загальна відповідальність – усі види відповідальності, крім перелічених у пп. 10–12.

14. Усі випадки неплатоспроможності по кредитах:

- експортний кредит,
- кредит з погашенням в розстрочку,
- іпотека,
- сільськогосподарський кредит.

15. Поручительство – пряме та непряме.

16. Інші види фінансових втрат:

- ризик втрати роботи,
- недостатній рівень доходу (загальний),
- погані погодні умови,
- втрата виплат,
- тривалі загальні витрати,
- непередбачені витрати, пов'язані з комерційною діяльністю,
- втрата ринкової вартості,
- втрата ренти або доходу,
- непрямі витрати, пов'язані з комерційною діяльністю, крім тих, які згадані вище,
- інші види фінансових втрат (не пов'язані з комерційною діяльністю).

17. Витрати, пов'язані з послугами юристів та з судовими процесами.

18. Труднощі під час подорожей, під час перебування далеко від домівки та далеко від місця постійного проживання, що передбачають надання допомоги.

Поряд з ризиковим страхуванням відповідно до директив ЄС виділяють такі види страхування життя:

1. Страхування життя:

а) лише дожиття до певного віку, страхування лише на випадок смерті, страхування дожиття до певного віку або смерті, що настає раніше цього віку, страхування життя з поверненням страхових премій;

б) ренти;

в) додаткові види страхування, пропонувані страховими компаніями, тобто, зокрема, страхування на випадок тілесного ушкодження, що призвело до неможливості працевлаштування; страхування на випадок смерті в результаті нещасного випадку; страхування на випадок втрати працездатності в результаті нещасного випадку або хвороби, якщо ці види страхування реалізуються додатково до страхування життя.

2. Страхування у зв'язку зі шлюбом, страхування у зв'язку з народженням дитини.

3. Страхування, про яке йдеться в 1 а), б), пов'язане з інвестиційними фондами.

4. Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я).

5. Тонтіни (форма створення асоціацій учасників, що мають на меті спільну капіталізацію своїх внесків з подальшим розподілом накопичених таким чином коштів серед тих, хто дожив до певного віку, або бенефіціантів померлих).

6. Операції з поверненням капіталу. При здійсненні операцій з поверненням капіталу, в основі яких лежать актуарні розрахунки, страхова компанія бере на себе обов'язки виплачувати певні суми протягом певного

періоду в обмін на узгоджений одноразовий платіж або періодичні платежі.

7. Управління груповими пенсійними фондами, тобто операції, які для відповідної страхової компанії полягають в управлінні інвестиціями і, зокрема, активами, що представляють резерви компаній-учасниць, які здійснюють виплати у випадку смерті, дожиття до певного віку або у випадку припинення або обмеження діяльності.

8. Операції, що стосуються тривалості людського життя, які визначено або обумовлено в законах, де йдеться про соціальне страхування, якщо страхові компанії здійснюють такі операції або управляють їх здійсненням на власний ризик.

Страхування життя дозволяє зберегти певний життєвий рівень, реалізувати потреби у соціальних гарантіях (пенсійному забезпеченні, забезпеченні дітей за умов їх дожиття, наприклад до повноліття, шлюбу тощо). Зазначимо, що в Україні така класифікація ще не повністю впроваджена, хоча розподіл на ринок страхування життя (life) та іншого страхування (non-life) уже реалізується.

Український страховий ринок на сьогодні класифікується:

по галузях страхування. При цьому виділяють ринки:

обов'язкового страхування,

добровільного страхування майна,

добровільного страхування відповідальності,

добровільного страхування життя,

добровільного особистого страхування (за винятком страхування життя),

добровільного перестрахування,

добровільного взаємного страхування;

2) по видах страхування. Найбільш вигідними для страхових компаній України є такі види страхування:

майнове страхування (на випадок стихійних лих);

страхування цивільної і загальної відповідальності;

страхування фінансових ризиків (переривання бізнесу);

страхування вантажів (КАРГО) КАРГО (cargo) – у міжнародній практиці вантажі чи майно, перевезені морським судном з метою одержання фрахту (плати за провіз вантажу морем). У зовнішньоторговельних операціях поняттям КАРГО позначаються також вантажі у тих випадках, коли не вказується їхнє точне найменування. У цьому сенсі КАРГО має однакове значення в документації, що відноситься до операцій страхування, купівлі-продажу, морських перевезень;

страхування будівельно-монтажних робіт;

страхування технічних ризиків, у тому числі устаткування від поломки;

страхування відповідальності роботодавця;

колективне страхування від нещасного випадку;

страхування професійної відповідальності;

медичне страхування.

На рішення клієнта купувати чи не купувати запропонований продукт впливає чимала кількість факторів і встановити більшість із них можна лише шляхом опитування самих клієнтів. Далі наведено деякі із найбільш поширених факторів, які впливають на купівельну активність.

Очікування щодо продукту: ціна; якість; упаковка; розмір; зовнішній вигляд (форма, колір, текстура тощо); економічність; безпечність; безпечність в користуванні.

Очікування щодо фірми: репутація; час роботи; метод торгівлі; умови продажу у кредит; асортимент пропонувананих товарів і/чи послуг.



Інші міркування: зміни в економіці – бум, депресія, спад; погода, сезонність, циклічність.

Зазначені фактори є стандартними щодо прийняття рішення про придбання будь-якого товару чи послуги. Слід зазначити, що певні послуги пропонуються на обов'язковій основі. Для здійснення обов'язкового страхування Кабінет Міністрів України встановлює порядок і правила його проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків.

Для проведення подальшого аналізу необхідно охарактеризувати поняття «страховий продукт» і «страхова послуга». Найбільш загальним поняттям є «страховий продукт», під яким розуміють результат людської діяльності спрямований на здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових та імовірних (найчастіше несприятливих) природних і суспільних явищ [1, с. 24].. О. М. Зубець стверджує, що страховий продукт – це набір послуг з попередження і ліквідації наслідків конкретного переліку несприятливих подій, визначених у договорі страхування, що надається страхувальнику [2, с. 31]. Завданням виробників продукту є відшкодування збитку при настанні страхової події, що виражається у певному наборі основних послуг.

Такої ж думки дотримуються російські вчені Р. Юлдашев та Д. Шапліко. Водночас виробництво – споживання страхового продукту характеризує економічні відносини і укладання страхової угоди, яке фіксується підписанням страхового договору [3, с. 9].

Страхові послуги диференціюються з урахуванням особливостей забезпечення інтересів як юридичних, так і фізичних осіб. Перелік основних споживачів страхової послуги може складатися шляхом

визначення суб'єктів господарювання, які мають значущі обсяги продажу та споживання товарів, які перебувають в обігу на відповідній території.

Розглянемо склад страхових послуг, що переважно пропонуються на страховому ринку non-life України.

Юридичним особам надаються такі страхові послуги:

- страхування авіаційних ризиків,
- страхування будівельно-монтажних ризиків,
- страхування вантажів,
- страхування автотранспортних засобів,
- страхування КАСКО (від ісп. casco – корпус, остов судна; шлем) автотранспортних засобів,
- обов'язкові види страхування на транспорті,
- обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території України,
- обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн Європи – «Зелена картка»,
- обов'язкове страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів,
- добровільні види страхування на транспорті,
- добровільне страхування цивільної відповідальності,
- добровільне страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів,
- страхування майна та відповідальності,
- страхування майна,
- страхування відповідальності,
- страхування морських ризиків,
- страхування професійної відповідальності та відповідальності за якість продукції,

страхування сільськогосподарських ризиків.

Фізичним особам надаються такі страхові послуги:

особисте страхування,

страхування професійної відповідальності,

страхування майна та відповідальності,

страхування майна,

страхування відповідальності,

страхування автотранспортних засобів,

страхування КАСКО автотранспортних засобів,

обов'язкові види страхування на транспорті,

обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території України,

обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн Європи – «Зелена картка»,

обов'язкове страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів,

добровільні види страхування на транспорті,

добровільне страхування цивільної відповідальності,

добровільне страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів.

На даний час Законом України «Про страхування» (ст. 4) передбачено поділ страхування на:

*майнове*, що забезпечує відшкодування збитків, пов'язаних з втратою чи ушкодженням матеріальних благ;

*особисте*, що гарантує виплати певних грошових сум при настанні смерті, каліцтва, хвороби, при дожитті до певного віку людини;

*страхування відповідальності*, пов'язане з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особистості чи майну фізичної особи, а також шкоди, заподіяної юридичній особі.

Розглянемо особливості страхового захисту за певними галузями. За своєю економічною сутністю особисте і майнове страхування єдині в тому, що в обох видах присутні замкнуті перерозподільні відносини між учасниками страхового фонду – резерву грошових і (чи) матеріальних коштів для покриття збитку. Розрізняються вони тим, що при особистому страхуванні взаємини страховика і страхувальника не пов'язані з яким-небудь майном. При страхуванні відповідальності взаємини страховика і страхувальника складаються на основі використання певного майна, але їх зміст не залежить від вартості цього майна. Таким чином, страхування розуміється тут як солідарне об'єднання страхувальників з метою вирівнювання можливих збитків унаслідок настання події страхування на платній основі.

Майнове страхування передбачає, що об'єктом відносин є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном юридичних або фізичних осіб, що здійснюються на підставі добровільно укладеної страхової угоди.

Економічний зміст майнового страхування полягає в організації особливого страхового фонду, призначеного для відшкодування збитків його учасникам, які виникли у результаті заподіяння шкоди. Застрахованим може бути майно, що є як власністю страхувальника (учасника страхового фонду), так і перебуває в його володінні, користуванні та розпорядженні.

Для цілей страхування прийнято класифікувати майно по видах господарюючих суб'єктів, яким воно належить.

Розрізняють майно громадян, майно промислових підприємств, сільськогосподарських підприємств. Під майном громадян розуміють предмети домашньої обстановки, побуту і споживання, використовувані в особистому господарстві і призначені для задоволення побутових і культурних потреб родини на праві особистої власності. Об'єктом майнового страхування громадян не можуть бути документи, цінні папери, грошові знаки, рукописи, колекції, унікальні й антикварні предмети, вироби з дорогоцінних металів, каменів, предмети релігійного культу і т. ін. Страхування майна громадян здійснюється на випадок знищення, загибелі, втрати чи ушкодження майна громадян у результаті стихійних лих, нещасних випадків та інших несприятливих подій.

Згідно зі ст. 139 Господарського кодексу України майном визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів. Залежно від економічної форми, якої набуває майно у процесі здійснення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних та оборотних фондів, товарів. Склад майна промислових підприємств, що підлягають страхуванню:

будинки, споруди, об'єкти незавершеного капітального будівництва, транспортні засоби, машини, устаткування, інвентар, товарно-матеріальні цінності й інше майно, що належить підприємствам і організаціям (основний договір);

майно, прийняте організаціями на комісію, збереження, для переробки, ремонту, перевезення і т. п. (додатковий договір);

сільськогосподарські тварини, хутрові звірі, кролики, домашні птахи і сімейства бджіл;

врожай сільськогосподарських культур (крім природних косовиць).

На страховому ринку України пропонуються як класичні ризики страхування майна, так і інноваційні. До першої групи відносяться:

- страхування від вогню (пожежа і супутні йому ризики);
- страхування від стихійних лих (зі 110 використовуваних у світовій практиці, в Україні діє 20);
- страхування ризику аварій, ушкодження водою в результаті аварії систем водопостачання, каналізації чи пожежогасіння;
- ризик протиправної дії третіх осіб – крадіжка, грабіж, хуліганство, вандалізм, розбій та ін.

Виняток, як правило, становлять форс-мажорні ризики, що мають певні обмеження з покриття страховиками практично у всіх країнах. Вони пов'язані із веденням воєнних дій, масовими заворушеннями, зміною режимів влади, здійсненням терористичних актів.

Страхові тарифи, використовувані страховими компаніями України при страхуванні майна, становлять: для юридичних осіб – від 0,1 % до 1,5 %; для фізичних осіб – від 0,3 % до 2,5 %, що відповідає світовій практиці. До того ж в Україні щодо майнового страхування підприємств існує сприятливий податковий режим: страхові платежі можна відносити на рахунок валових витрат, зменшуючи оподатковуваний прибуток.

Серед основних проблем, що виникають при страхуванні майна підприємств від вогню та інших небезпек, особливого значення набуває проблема оцінки майна. Це відбувається через постійне зростання цін на рухоме та нерухоме майно. Розглянемо показники, на підставі яких здійснюється оцінка майна, що підлягає страхуванню (табл. 8.6).

**Показники оцінки майна**

Об'єкт страхування	майнового	Показники, на підставі яких здійснюється оцінка
Основні фонди		Повна балансова вартість за винятком величини зносу
Товарно-матеріальні цінності		Фактична собівартість чи ціни, що діяли на день підписання угоди, за винятком зносу
Об'єкти незавершеного будівництва		Розмір матеріальних і трудових витрат, фактично здійснених на час страхового випадку
Продукція в процесі виробництва чи обробки		Вартість витрачених на момент страхового випадку сировини, матеріалів і праці
Експонати виставок, музейні коштовності, авторські антикваріат	колекції, роботи,	Вартість визначається за пред'явленими документами споживачем захисту або відповідно до експертної оцінки

*Джерело: складено автором*

При страхуванні майна страхова сума встановлюється в межах вартості майна за цінами й тарифами, що діють на момент укладення договору, якщо інше не передбачено договором страхування. Якщо ж майно застраховано у кількох страховиків і загальна сума перевищує його дійсну вартість, то страхове відшкодування, що виплачується усіма страховиками, не може перевищувати дійсної вартості майна. При цьому кожний страховик здійснює виплату пропорційно розмірові страхової суми за укладеним ним договором страхування.

На розмір суми зібраних страхових премій при страхуванні майна підприємств впливає тарифна політика конкретної страхової компанії. Розраховуються страхові тарифи за добровільними видами страхування майна актуарно (математично) на основі відповідної статистики настання страхових випадків, конкретний розмір страхового тарифу визначається договором страхування за згодою сторін.

Найвищі тарифи застосовуються для обладнання, ступінь ризику ушкодження якого є найвищим: електронне обладнання та побутова

електроніка. Найнижчі тарифи використовуються при страхуванні будівель та приміщень, оскільки ймовірність ушкодження їх вогнем є найнижчою. В інтересах оподаткування підприємство-страхувальник може відносити до валових витрат страхові платежі зі страхування майна одним чи кількома страховиками на страхову суму, що не перевищує вартості цього майна. Законодавством України передбачена можливість включення до складу валових витрат підприємства будь-яких витрат зі страхування ризиків загибелі врожаю, транспортування продукції платника податку; цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що перебувають у складі основних фондів платника податку; екологічної та ядерної шкоди, що може бути завдана платником податку іншим особам; майна платника податку; кредитних та інших комерційних ризиків платника податку.

Однією з найскладніших і найвідповідальніших операцій страхових компаній є визначення розміру збитку та розміру виплати страхового відшкодування при настанні страхових випадків з майном підприємств.

Страхове відшкодування не може перевищувати розміру прямого збитку, якого зазнав страхувальник.

Здійснення страхових виплат і виплата страхового відшкодування проводиться страховиком згідно з договором страхування або із законодавством на підставі заяви страхувальника (його правонаступника або третіх осіб, визначених умовами страхування і страхового акта (аварійного сертифіката), який складається страховиком або уповноваженою ним особою (аварійним комісаром)) у формі, що визначається страховиком.

Страхова компанія, визнавши, що подія, яка призвела до загибелі або пошкодження майна, є страховим випадком, протягом п'яти – десяти днів з моменту отримання заяви від страхувальника повинна скласти



вищезазначений страховий акт, зазначивши в ньому факт, причини та наслідки страхового випадку, а також визначивши розмір матеріальних збитків.

Розмір збитків у разі загибелі (руйнування) будівель, споруд та іншого майна, яке належить до основних засобів, визначається на підставі його дійсної вартості, за вирахуванням вартості залишків, а в разі пошкодження зазначених будівель, споруд тощо – на основі вартості відновлення (ремонт), але в межах страхової суми.

До суми збитків включаються також втрати внаслідок заходів, необхідних для рятування майна, зберігання та впорядкування застрахованого майна після настання страхового випадку.

У випадку виникнення суперечок між сторонами про причини та розмір збитків кожна зі сторін має право вимагати проведення експертизи. Експертиза проводиться за рахунок сторони, що вимагала її проведення.

Якщо подія, яка настала, не була передбачена договором, вона не є страховим випадком і страховик звільняється від відшкодування завданих збитків.

Виходячи з викладеного, можна зробити такі висновки щодо характеристики структуризації потреб і споживачів страхового ринку:

Необхідною умовою існування страхового ринку є наявність суспільної потреби у страхуванні як механізмі управління ризиками.

Особливості страхової послуги та індивідуального попиту на неї обумовлюють продаж товару, матеріальна складова корисності якого ще не створена. Виробник послуги пропонує захист за типовими правилами страхування, а споживач кредитує його своїми внесками. Якщо останні не надходять, то неможливо організувати пропозицію страхової послуги – запропонувати зразок товару, а потім і виробити його за умов підписання угоди.

Таким чином, пропозиція страхової послуги передбачає таку послідовність: організація певної діяльності щодо постачання вербального образу певної послуги; отримання замовлення на її виробництво за умови попередньої оплати споживачем; реальна реалізація захисту за умов настання страхової події.

Виходячи з цього, головним завданням виробника послуги є вдале висвітлення вербального образу страхової послуги та дотримання цивілізованих методів страхування.

Фактором гальмування як попиту, так і пропозиції на страхову послугу є накопичення невиконаних обов'язків за угодами, складеними як ще за часів Радянського Союзу, так і в перші роки незалежності, в умовах існування прогалин у правовому полі.

В умовах сучасного стану перехідної економіки, для якого є характерним послаблення ролі суспільних фондів споживання та поглиблення демографічних проблем, які унеможливають позитивні очікування, наприклад, від солідарної системи пенсійного забезпечення, актуальності набувають накопичувальні програми страхування.

Вербальний їх образ орієнтує споживача на складання сучасних страхових планів з гарантованим рівнем прибутковості, у якому страховий захист у два-три рази перевищує розмір накопичуваної суми.

До механізмів стимулюючого впливу держави на структуризацію потреб і споживачів варто віднести: законодавчий розвиток обов'язкових видів страхування; надання спеціальних податкових режимів страхувальникам. Можливим є примусове формування попиту на страхову послугу, бо її може бути надано на договірних засадах (добровільне страхування) або на засадах певних нормативних актів, що визначається суспільними інтересами і реалізується через систему обов'язкового

страхування, яка може підлягати постійному доопрацюванню з позиції як кількісних, так і якісних змін.

Згідно з усталеною у світі практикою, держава вводить обов'язкове страхування, якщо певна група ризиків не страхується на комерційній основі в силу нерентабельності, або якщо вартість комерційного страхування є занадто високою для страхувальника, або страхувальник недооцінює ступінь небезпеки і можливі наслідки настання страхового випадку, а суспільна потреба в страховому захисті таких ризиків існує.

Для придбання полісів обов'язкового й добровільного страхування споживач повинен мати певний рівень доходу, з якого тільки фіксована частина може бути витрачена на страхові послуги. Важливо визначити максимальну межу страхового внеску, що був би вигідний страхувальникові, а не лягав би на бюджети фізичних й юридичних осіб непосильним тягарем.

Страховий ринок в Україні все ще перебуває на початковому етапі розвитку, окремі його сегменти стрімко розвиваються, проте рівень страхового покриття залишається на низькому рівні (він становить лише 3–5 %, тоді як у країнах Західної Європи – понад 95 %). У нашій країні розвиваються лише класичні види страхування – КАСКО, майнове страхування, тоді як, наприклад, медичне страхування перебуває на етапі зародження. Це обумовлено, в першу чергу, рівнем доходів населення – розвиток страхування в країнах Східної Європи показує, що рівень розвиненості страхового ринку має пряму залежність від рівня доходів населення.

За оцінками страховиків, найбільш недооціненими великими підприємствами видами страхування є: страхування від перерв у виробництві; страхування цивільної відповідальності; страхування життя співробітників; страхування машин та обладнання від поломок. Банки ж

недооцінюють: усі види страхування відповідальності (професійна, директорів); комплексне страхування; страхування електронних і комп'ютерних злочинів; страхування від перерв у виробництві. Не отримало належного розвитку й комплексне страхування банків (що включає поряд з іншим ризику шахрайства співробітників і ризику втрати інформації). Маловідомою сферою залишається і ломбардне страхування, страхові кредити тощо [4].

Подальше поширення добровільних видів страхування залежатиме від: строку і масштабів запровадження податкових вилучень для громадян, що страхують життя, здоров'я, майнові інтереси; забезпечення кращої інформованості потенційних страхувальників про діяльність страхових компаній та послуги, що ними надаються, організації роз'яснювальної роботи про механізми добровільних видів страхування, пропаганди досвіду розробки та реалізації страхових програм.

Аналіз інституціональної структури страхового ринку ґрунтується на висновку, що безпечний розвиток економіки визначається якістю інститутів, що регулюють економічний порядок.

Для здійснення аналізу інституціональної структури страхового ринку передбачається, насамперед, складання переліку продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товару (товарної групи) – потенційних конкурентів, покупців, які можуть продавати (постачати, виробляти), споживати (використовувати) той самий або/та аналогічний товар (товарну групу) на ринку.

Сумлінна конкуренція, тобто ситуація на ринку, за якої продавці продукту чесно змагаються за покупців для досягнення конкретної ділової мети, наприклад, прибутків, продажів і/або частки ринку, є наріжним каменем ринкової економіки. Захист конкуренції в Україні відбувається відповідно до Конституції (зокрема, ст. 42; п. 24 ст. 85; п. 14 ст. 106),

Законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про природні монополії», Указу Президента «Про основні напрями конкурентної політики».

На сьогодні вже відомі судові прецеденти щодо застосування норм цих нормативних актів. За результатами судових розглядів, спричинених існуванням конкурентних норм, було визнано, що межі ринку визначаються у сфері обігу товару однієї споживної вартості; суб'єкт господарювання має монопольне становище незалежно від того, чи вже визнано таке становище органами Антимонопольного комітету.

Зазначимо, що оцінка стану конкурентного середовища на ринку страхових послуг здійснюється на основі одержуваної інформації, джерелами якої можуть бути:

дані державної статистичної звітності;

інформація державних органів влади, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, Національного банку України;

дані про обсяг страхових послуг, отримані антимонопольними органами безпосередньо від страхових організацій;

дані бухгалтерської звітності страхових організацій;

дані вибіркового опитувань клієнтів страхових організацій – споживачів послуг (юридичних і (чи) фізичних осіб);

дані незалежних експертиз про стан ринку страхових послуг;

дані інформаційних агентств і засобів масової інформації про стан і структуру страхового ринку.

Зауважимо, що при розрахунку показників, що характеризують стан конкурентного середовища на ринку страхових послуг, повинні використовуватися дані, що стосуються конкретно визначеного інтервалу, вибір якого залежить від цілей дослідження, стабільності досліджуваного ринку фінансових послуг, наявності вихідних даних та інших факторів

[210]. Усі характеристики ринку страхових послуг за фактом визначаються для одного інтервалу. Так само при вивченні перспектив розвитку ринку фінансових послуг усі характеристики визначаються для одного майбутнього часового інтервалу.

Потенційними конкурентами вважаються такі суб'єкти господарювання: які мають матеріально-технічну базу, кадри, технології тощо, але з різних причин не реалізують ці можливості; які виготовляють товари (товарні групи), що становлять товарні межі ринку, але не реалізують їх на відповідному ринку; нові суб'єкти господарювання, які можуть вийти на ринок.

Кількісний аналіз ринку має досить важливе значення, у той же час слід зазначити, що він не є достатнім для визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на страховому ринку, а тому потребує доповнення якісним аналізом, що передбачає:

розгляд ємності страхового ринку і частки страхових організацій на ринку (концентрації), що визначається в межах товарних та географічних меж ринку страхових послуг, складу споживачів та потенційних конкурентів. Зазначимо, що розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку за відсутності достовірної інформації про обсяги товарів (товарних груп), які продаються (постачаються, виробляються) або купуються (споживаються, використовуються), може здійснюватися на основі оцінок відповідних показників, наявних виробничих потужностей або інших показників, які свідчать про обсяги продажу (постачання, виробництва) або купівлі (споживання, використання) товарів (товарних груп) на ринку;

визначення бар'єрів входження на ринок та виходу з ринку для суб'єктів господарювання.

Зупинимося на характеристиці бар'єрів входження на ринок та виходу з ринку для суб'єктів господарювання. Взагалі бар'єрами для

входження потенційних конкурентів на відповідний ринок є: обмеження за попитом, пов'язані з високою насиченістю ринку товарами (товарними групами) та низькою платоспроможністю покупців; адміністративні обмеження; економічні та організаційні обмеження; екологічні обмеження; нерозвиненість ринкової інфраструктури; інші обмеження, що спричиняють суттєві витрати, необхідні для входження на певний ринок товару (товарної групи).

Наявність хоча б одного бар'єра доступу на ринок, що не може бути подоланий суб'єктом господарювання протягом 1–2 років унаслідок неможливості компенсації за цей час витрат, необхідних для входження на ринок, розцінюється як ознака того, що суб'єкт господарювання не є потенційним конкурентом.

Бар'єри входження на ринок – це такі фактори об'єктивного чи суб'єктивного характеру, через які новим фірмам важко, а часом і неможливо розпочати свою справу в обраній галузі. Завдяки такого роду бар'єрам фірми, що вже діють на ринку, можуть не побоюватися конкуренції. Саме наявність бар'єрів для входження на ринок у сполученні з високим рівнем концентрації виробників у галузі дає можливість фірмам підіймати ціни вище граничних витрат і одержувати позитивний економічний прибуток не тільки в короткостроковому, але й у довгостроковому періоді, що й обумовлює ринкову владу цих фірм.

Бар'єри входження на ринок можна поділити на дві групи: стратегічні, що і створюються свідомою діяльністю самих фірм, їх стратегічною поведінкою, що перешкоджає проникненню нових фірм у дану галузь, та нестратегічні бар'єри (табл. 8.7).

Стратегічні бар'єри можуть також виявлятися у ціновій і збутовій політиці, особливостях діяльності виробників як власників патентів, ліцензій, товарних знаків. Наявність міцних ділових зв'язків і

неформальних відносин із постачальниками ресурсів і покупцями товару теж відіграє роль стратегічного бар'єра.

Таблиця 8.7

**Бар'єри входження на ринок**

Нестратегічні бар'єри	Стратегічні (суб'єктивні) бар'єри
Позитивна віддача від масштабу і мінімально ефективний випуск; вертикальна інтеграція; диверсифікованість діяльності фірми; диференціація продукту; еластичність і темпи зростання попиту; іноземна конкуренція; інституціональні бар'єри	Інновації; довгострокові контракти; одержання ліцензій і патентів на даний вид діяльності; витрати по створенню іміджу фірми, на рекламу, маркетингові дослідження

*Джерело:* складено автором

При оцінці ступеня переборення бар'єрів доступу на страховий ринок варто враховувати рівнозначність бар'єрів для кожної фінансової організації, їх тимчасовий або постійний характер.

Виявлення вертикальної та горизонтальної інтеграції страхових організацій і споживачів засноване на аналізі афілійованих учасників ринку. Афілійована (кептивна) страхова компанія може набирати різних форм: «чиста» кептивна компанія (*pure captive*) – компанія, заснована материнською компанією певної групи підприємств, що страхує ризики тільки цієї групи підприємств; взаємна кептивна компанія (*mutual captive*) – компанія, яка страхує колективні ризики учасників організацій (торговельні й промислові асоціації, спілки тощо); колективна кептивна компанія (*reciprocal captive*) – компанія, яка страхує ризики незалежних підприємств на колективній основі. Аналіз ступеня афілійованості передбачає виявлення майнової та управлінської взаємозалежності між суб'єктами економічної діяльності. Виявлення афілійованості страхових організацій, ідентифікація фінансово-промислових груп потребує



уточнення розрахунків показників концентрації на ринку фінансових послуг.

Узагальнюючи, зазначимо, що конкуренція як об'єктивне економічне явище, притаманне діяльності господарюючих суб'єктів, найчастіше визначається як суперництво між ними з метою успішного просування на ринок своїх товарів. З точки зору теоретичних основ самого явища конкуренція є проявом об'єктивних процесів у господарській діяльності: зниження витрат виробництва або задоволення потреб споживачів. Сама ж боротьба, суперництво при цьому виступає як видима її частина, предмет розгляду в економічних доктринах, у яких конкуренція розглядається з точки зору прояву в ціновій і неціновій формах.

Інструментом ідентифікації і позначення меж конкуренції між фірмами є визначення бажаних правил гри на ринку, який окреслюється щодо як товарних, так і географічних чинників. За загальними підставами ринок товарів і послуг включає усі ті товари і/або послуги, які розглядаються як взаємозамінні з огляду на властивості товару, ціни та передбачене використання. Продукти або послуги, які негайно або протягом обмеженого часу можуть бути поставлені на ринок іншими виробниками без значних витрат на перепрофілювання виробництва або потенційними конкурентами за помірними цінами, також мають братися до розрахунку.

Перейдемо безпосередньо до аналізу інституціоналізації страхового ринку, враховуючи, що особлива роль при формуванні інститутів ринку належить формальним інститутам, серед яких найважливіше значення мають законодавчі норми.

Аналізуючи нормативну базу розвитку страхових відносин, що почала закладатися в Україні в 1993 р., ми дійшли висновку про наявність певних недоліків, що зберігаються і на сучасному етапі. Серед них можна

виділити несистемність, тобто фрагментарність законодавства, що визначається неврегульованістю окремих питань страхової діяльності Законом України «Про страхування».

Розвиток страхового ринку, на наш погляд, ускладнюється наявністю тенденції постійної зміни законодавчої бази, що часто обумовлено не тільки об'єктивними потребами розвитку, а й лобістським характером змін, що вносяться. Безумовно, це не сприяє розвитку конкуренції, бо ініціатива змін походить від прихованих монополістичних утворень.

Можна вважати, що на сучасному етапі в Україні інституціональна система державно-правового регулювання страхового ринку України вже сформувалася.

Відповідно до світового досвіду, залежно від рівня розвитку страхування в країні, державне регулювання здійснюється самостійним відомством чи структурним підрозділом у складі міністерства або ведеться «інтегроване» регулювання.

В Україні на сучасному етапі одним з головних керівників страхового ринку є Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, яка як колегіальний орган, покликаний розробляти і реалізовувати стратегію розвитку ринків фінансових послуг, проводити ефективну державну політику у цій сфері, впроваджувати міжнародний досвід і захищати права споживачів фінансових послуг. Діяльність Комісії є прикладом інтегрованого регулювання фінансових послуг, потреба в якому виникла внаслідок об'єднання страхового бізнесу, перетинання його діяльності з іншими фінансовими ринками у рамках єдиних фінансових груп, об'єднання страхового капіталу з банківським, надання комплексних фінансових послуг. У світовій практиці «інтегрований нагляд» на ринках фінансових послуг виник через появу, наприклад, «банккассюранс» і подібних йому типів комплексного фінансового обслуговування населення

і корпорацій. Він припускає регулювання і страховиків, і інших, пов'язаних з ними фінансових інститутів, а також поступове об'єднання систем контролю за ними, спільні дії органів страхового і банківського нагляду, податкових органів тощо. Природно, у міру розвитку страхового ринку і його інтеграції з іншими фінансовими ринками роль інтегрованого регулювання зростатиме, а коло застосовуваних при цьому методів – розширюватися.

Підкреслимо, що попит на інститути пред'являють індивіди, групи або суспільство в цілому, при цьому суспільні або групові витрати по створенню й існуванню інституту повинні бути менше витрат, що виникають при його відсутності.

Склад учасників ринку страхових послуг визначають за інституціонально-функціональною ознакою: страхові компанії, компанії-перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові агенти й страхові брокери, а також інші фінансові організації, що пропонують послуги на страховому ринку.

Страхова компанія – суспільна форма функціонування страхового фонду, що історично склалася і являє собою відособлену структуру, яка здійснює укладення договорів страхування та їх обслуговування.

Відсутність законодавчої бази регулювання страхової діяльності (Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» ухвалений лише у травні 1993 р.), ліберальні умови заснування страхових компаній забезпечили зростання їх кількості, що, безперечно, сприяло ліквідації монополії держави і створенню конкурентного середовища.

Посилення вимог до забезпечення платоспроможності страховиків з ухваленням Закону України «Про страхування» (1996 р.) зумовило скорочення їх чисельності на завершення перехідного періоду (березень

1997 р.), який передбачав виконання умов щодо формування статутного фонду.

При визначенні перспектив розвитку ринку страхових послуг варто враховувати і потенційних конкурентів з числа організацій, що не беруть участі у створенні певних варіантів страхового захисту, але потенційно здатних до входження на даний страховий ринок.

Потенційними конкурентами може бути визнано:

фінансові організації, що діють у відповідних географічних межах ринку страхових послуг, які не мають ліцензії на здійснення діяльності на ринку страхових послуг, але мають рівну конкурентну можливість надавати такі послуги. Прикладом можуть бути недержавні пенсійні фонди (НПФ), чисельність яких останнім часом зростає;

фінансові організації, що діють поза розглянутими географічними межами ринку страхових послуг, що мають відповідні ліцензії на здійснення діяльності на ринку страхових послуг, що мають намір увійти на даний ринок страхових слуг, наприклад, філії іноземних страхових компаній.

При аналізі складу учасників ринку страхових послуг враховується наявність об'єднань (союзів, асоціацій) страховиків, а також різних форм спільного здійснення страхової діяльності, у тому числі страхових пулів.

Для страхового ринку України є характерним формування нових інституціональних структур (інтегрованих корпоративних об'єднань), під якими ми розуміємо упорядковану сукупність взаємодіючих підприємств й організацій (різних форм власності), що координують свою діяльність для досягнення загальної мети – одержання прибутку, на основі узгодженості їхніх інтересів, розподілу прав й обов'язків, і як інституту, що визначає поведінку й взаємодію господарюючих суб'єктів – членів об'єднань, що

самостійно встановлюють правила гри, формальні й неформальні обмеження, що виробляють власні норми й установки.

На світовому страховому ринку поширена практика створення професійних об'єднань страховиків, що мають на меті захист інтересів своїх членів, координацію їхньої діяльності, здійснення спільних програм. Прикладом такого об'єднання є Асоціація британських страховиків (Association of British Insurers), створена 1985 р. шляхом злиття Британської страхової асоціації, Асоціації компаній зі страхування від нещасних випадків, Комітету зі страхування від вогню, Асоціації компаній зі страхування життя на підприємствах, Асоціації компаній зі страхування життя. У Росії створено близько 40 різних об'єднань страховиків.

Відповідно до ст. 13 Закону України «Про страхування» страховики можуть утворювати союзи, асоціації та інші об'єднання для координації своєї діяльності, захисту інтересів своїх членів і здійснення спільних програм, якщо їхнє утворення не суперечить законодавству України. Ці об'єднання не можуть займатися страховою діяльністю.

Найбільшим об'єднанням страховиків на вітчизняному страховому ринку є *Ліга страхових організацій України (ЛСOU)*, заснована у 1992 р. Основними завданнями ЛСOU є: сприяння розвитку страхового ринку; захист прав та інтересів учасників ринку страхових послуг, що є членами Ліги; сприяння формуванню та вдосконаленню правової бази страхової діяльності та реалізації антимонопольного законодавства у сфері страхової діяльності; формування умов підвищення кваліфікації та професіоналізму керівників та спеціалістів учасників ринку страхових послуг; ознайомлення громадськості з діяльністю учасників ринку страхових послуг та їх роллю в економічному житті України; утвердження взаємної довіри, надійності, порядності та ділового партнерства у взаємовідносинах

між учасниками ринку страхових послуг та споживачами страхових послуг; доведення до учасників ринку страхових послуг законодавчих та нормативних актів органів державної влади та управління з питань, що стосуються сфери страхової діяльності; розробка рекомендацій з питань методології страхової справи.

*Українська федерація ubezpieчення (УФУ)*, учасниками якої є провідні компанії класичного страхового ринку. Федерація створена з метою сприяння розвитку класичного ubezpieчення (страхування) в Україні, недопущення недобросовісної діяльності її учасників, гарантування високого рівня послуг ubezpieчення (страхування), що надаються учасниками Федерації, а також з метою інтеграції українського та європейського ринків ubezpieчення (страхування), захисту інтересів учасників Федерації [5].

Прикладом регіонального об'єднання є Харківський союз страховиків (ХСС) заснований 6 липня 1993 р., метою функціонування якого є координація страхової діяльності в регіоні, захист інтересів компаній, що входять до його складу, а також здійснення загальних програм.

Деякі об'єднання створені в Україні відповідно до вимог законодавства як координатори діяльності страхових компаній. Такі об'єднання представляють інтереси галузевих страховиків у певних міжнародних структурах, членство в них для компаній є обов'язковим. Прикладом таких об'єднань є: Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ), Авіаційне страхове бюро; Морське страхове бюро, Ядерний страховий пул. Основні функції об'єднань страховиків можна розподілити на три групи:

1) функції, пов'язані із захистом майнових інтересів учасників об'єднання: подання й захист інтересів учасників в органах державної

влади; урегулювання відносин між страховиками, а також між страховиками й іншими суб'єктами економіки;

2) функції, спрямовані на розвиток страхової галузі: проведення заходів щодо пропаганди страхування; підготовка пропозицій й удосконалювання страхового законодавства, розробка, експертна оцінка правових актів, державних і регіональних програм, інших матеріалів і документів у сфері страхування; розвиток співробітництва з міжнародними й закордонними страховими організаціями;

3) функції, необхідні страховим компаніям для успішного розвитку страхового бізнесу: збір й обробка статистичних даних, видання статистичних збірників по страхуванню; підготовка й перепідготовка кадрів; проведення актуарних досліджень; випуск щорічних звітів по страховому ринку відповідного рівня; проведення конференцій, семінарів, «круглих столів» за страховою тематикою; підготовка необхідних документів для одержання ліцензії; видання аналітичних журналів, електронних видань, створення інших ЗМІ, спрямованих на інформаційне забезпечення страхової галузі; проведення різноманітних конкурсів й інших акцій, спрямованих на популяризацію страхування.

Інтеграційні явища в страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керуючі функції. Нагадаємо, що у світовій практиці основні міжнародні фінансові інституції об'єднані під загальною назвою «Світовий банк». Підрозділами Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку, *Міжнародна фінансова корпорація та Багатостороннє агентство гарантій інвестицій* (БАГІ), що було створено в 1988 р. для допомоги інвесторам у вирішенні зазначених проблем. Його основна мета – сприяння поширенню потоку іноземних інвестицій шляхом їх страхування від некомерційних (політичних) ризиків і створення сприятливого клімату для інвесторів.

БАГІ створене для страхового забезпечення інвестицій, які виходять за межі перелічених умов, а також для доповнення діяльності існуючих установ страхування інвестицій такими послугами, як співстрахування і перестрахування. Ідея страхування інвестицій від політичних ризиків не нова. У 1948 р. програма уряду США вперше запропонувала таку форму страхування від «катастроф» для американських фірм, що інвестували в економіку Західної Європи. На сьогодні понад 20 країн мають специфічні програми страхування інвестицій, які допомагають національним інвесторам уникнути наслідків, пов'язаних з політичним ризиком.

БАГІ пропонує страхове забезпечення інвестицій у таких випадках:

*Відсутність конвертованої валюти.* Реалізується захист від втрат, що виникають у зв'язку з неможливістю конверсії прибутку від інвестицій, отриманого у місцевій валюті, у тверду валюту для переведення за межі країни.

*Експропріація.* Забезпечується захист від втрат, які виникають у зв'язку з діями уряду, котрі можуть скоротити або обмежити права власності або контролю і права на страхування інвестицій.

*Війна і громадянська непоко́ра.* Забезпечується захист від втрат, які виникають у зв'язку з військовими діями або громадянською непокорою, що руйнують або виводять із ладу майно підприємства.

*Розірвання контракту.* Забезпечується захист від втрат, що виникають у разі неспроможності інвестора вплинути на рішення країни-акцептанта, яка відмовилася від контракту або розірвала його.

Під час подання заявки в БАГІ проекти розглядаються на предмет їхнього техніко-економічного обґрунтування, відповідності стандартам захисту навколишнього середовища, а також внеску в розвиток країни-одержувача. Фіксований мінімум інвестицій не встановлюється, проте



існує поточний максимальний ліміт покриття, що дорівнює 50 млн дол. за проект.

БАГІ організовує свою діяльність у такий спосіб. Преференційні послуги здійснюються через Департамент політики та консультаційних послуг. Ці послуги охоплюють організацію конференцій із проблем інвестиційної діяльності, проведення адміністративних програм розвитку, засідань «круглого столу» з питань політики іноземних інвестицій, а також здійснення досліджень проблем інвестицій. За допомогою Консультативної служби з питань іноземних інвестицій – спільного підприємства Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації – БАГІ допомагає країнам розробляти напрями політики і створювати установи, необхідні для одержання прямих іноземних інвестицій.

Метою *Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю* (IAIS) є забезпечення кращого контролю за сферою страхування та створення сприятливих умов для розвитку страхової діяльності на світовому ринку. Принципи, на яких базуються нормативні й методологічні розробки IAIS, відповідають британській моделі регулювання. Статус IAIS – міжнародна громадська організація. У жовтні 2003 р. за підтримки Ліги страхових організацій України Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг стала членом IAIS.

Передбачається, що діяльність Комісії буде здійснюватися відповідно до Принципів та стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS), що забезпечить певний рівень представництва країни на міжнародній арені, інформування світового суспільства про стан реформування страхового сектора та розширення можливостей залучення міжнародних інвесторів до національного ринку [6].

Відповідно до принципів IAIS розрізняють певні сфери державного впливу:

пруденційне (запобіжне) регулювання (попередження нестабільності фінансової системи та запобігання неплатоспроможності страховиків);

правове регулювання відносин (страховиків, посередників та споживачів);

економічне регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку);

боротьба з відмиванням грошей та протидія фінансування тероризму [7].

У Законі України «Про страхування» визначається, що державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховика та захисту інтересів страхувальника. Така трактовка демонструє різницю в суті підходів до страхування в нашій країні та на світовому ринку і обумовлює як втрату довіри до страхового бізнесу, так і до держави, яка повинна захищати страхувальника, забезпечуючи ефективні механізми діяльності страховика.

Членство у *Міжнародній мережі органів пенсійного нагляду* (INPRS) Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг отримала у липні 2003 р., що дає можливість користування базою даних норм пенсійного регулювання (понад 130 країн), базою даних по країнах (системи пенсійного страхування), участь в електронних форумах, обмін досвідом, інформацією, налагодження прямих відносин з іноземними пенсійними регуляторами.

Створено Суспільну раду зі страхової діяльності країн-учасниць СНД при Виконавчому комітеті СНД. Ухвалено рішення про створення

Координаційної ради керівників страхових наглянів держав – учасниць СНД.

Нацкомфінпослуг України встановлено контакти з такими регуляторами інших країн:

1. FSA – орган нагляду за фінансовими установами Великобританії.

2. Міністерство фінансів Російської Федерації (Департамент страхового нагляду).

3. Встановлені також офіційні контакти та досягнуті домовленості про укладення протягом 2004 р. міжвідомчих угод про співробітництво у сфері регулювання ринків фінансових послуг з Національним банком Республіки Казахстан (Департамент фінансового нагляду), Державною установою страхового нагляду Литовської Республіки, Установою з фінансового нагляду Болгарії, Туреччини, Естонії. Поступово налагоджується співпраця з регуляторами інших країн.

Наприклад, у рамках проекту PADCO (Planning and Development Collaborative International – Організація планування та розвитку співпраці) Нацкомфінпослуг України оформлює зв'язки з регулятором Угорщини; у рамках проекту CIDA (Canadian International Development Agency – Канадська міжнародна агенція розвитку) – з регулятором Канади; проекту First Initiative – з регуляторами Великобританії, Прибалтики.

Забезпечується також участь у реалізації проектів і програм Світового банку за такими напрямками:

програмна системна позика,

програма оцінки фінансового сектора,

програма фінансування розвитку села,

проект впровадження пенсійної реформи в Україні,

проект по дослідженню небанківських фінансових установ.

Узагальнюючи відмітимо, що вітчизняний страховий ринок характеризується наявністю проблем, які потребують кардинального вирішення:

недосконалість нормативно-правового регулювання, зумовлена невідповідністю чинного законодавства вимогам європейських стандартів;

небезпека подальшої тінізації економіки;

непрозорість державного регулювання у сфері страхування;

недокапіталізованість вітчизняних страховиків, яка унеможлиблює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах і спиняє розвиток сільськогосподарського та медичного страхування;

використання страхування як механізму оптимізації оподаткування та ухиленням від нього;

вкрай низький рівень розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування;

нормативно-правова неврегульованість діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

### **8.5. Безпека страхового ринку у правовій, соціальній державі як вимога глобалізації**

Глобалізацію характеризують як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів і послуг) та глобалізації економічних форм (тобто формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж).

Особливим сектором світової економіки стають глобальні фінанси, що мають більшу доходність порівняно з її реальним сектором, відволікають частину виробничого капіталу, створюють віртуальні гроші та кредитні обов'язки. Фінансова глобалізація стимулюється

нерівномірністю в економічному розвитку та розподілі фінансових ресурсів, недостатністю у більшості країн власних ресурсів для покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних перетворень, здійснення процесів злиття та поглинання компаній і банків, виконання боргових зобов'язань по внутрішніх і зовнішніх запозиченнях.

Фінансова глобалізація впливає на страховий ринок через виникнення та функціонування глобального фінансового ринку, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК, вільне та ефективне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, утворення глобальних мереж.

На основі дослідження сутності, функцій та ознак страхування встановлено, що в усі блоки фінансів як системи економічних відносин (державні фінанси, кредитну систему, фінанси підприємств, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси) органічно вписуються страхові відносини. Виступаючи у грошовій формі, закріплюючи ці відносини юридичними документами, страхування має риси, що з'єднують його з категоріями «фінанси» та «кредит», і водночас виконує характерні тільки для нього функції та тільки йому властиву роль, що дозволяє розглядати страхування як самостійну економічну категорію.

На сучасному етапі формування глобальної економіки відбувається створення глобального страхового ринку, сутність якого визначається щільним переплетінням усієї сукупності фінансових відносин, за допомогою яких національні ринки впливають один на одного і на світовий ринок у цілому. Глобалізація страхового ринку – процес суперечливий. З одного боку, вона модернізує механізм страхової діяльності за рахунок застосування принципово нових технологій, дозволяє диверсифікувати ризики і скорочувати вартість послуг. З іншого

боку, участь у процесах глобалізації не завжди є ефективною і безпечною для національних страхових операторів, оскільки є ризики їх поглинання, пов'язані з низьким рівнем їх власного розвитку та перспективами розширення поля діяльності для транснаціональних страховиків.

Глобалізація світового страхового ринку спричиняє ліквідацію законодавчих та економічних бар'єрів поміж національними страховими ринками (що під впливом змін у світовій економіці і відбувається на сучасному етапі), а в остаточному варіанті забезпечить формування глобального страхового простору. Обґрунтовано ознаки глобалізації страхового ринку, серед яких прискорення концентрації страхового капіталу (в тому числі через процеси злиття та поглинання страхових компаній різних країн); інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків.

Ознаками глобалізації страхового ринку є:

1) лібералізація торгівлі страховими послугами та відкритий доступ іноземних страховиків і перестраховиків на національні ринки країн Центральної та Східної Європи.

2) широкомасштабне зрощення страхового, банківського и позичкового капіталу та утворення в наслідок цього транснаціональних фінансових груп (ТНФГ), що сприяє зрощенню страхових та фінансових послуг і на цій основі утворенню альтернативного страхування та перестраховування;

3) концентрація споживачів страхових послуг через зростання капіталізації ТНК і ТНБ та відповідні зміни в попиті на традиційні страхові послуги;

4) концентрація на ринку страхових посередників, що сприяє створенню міжнародних страхових брокерів;

5) концентрація страхового и перестрахового капіталу, поширення операцій «злиття та поглинання» (англійською мовою – Merger & Acquisition (M&A) та формування транснаціональних страховиків (ТНС).

Серед напрямів впливу глобалізації на розвиток страхового ринку слід виокремити:

глобалізацію страхування та перестраховування внаслідок виникнення як світових ризиків, так і глобальної системи їх убезпечення, що посилюється змінами системи сек'юрїтизації ризиків клієнтів страхових компаній;

глобалізацію як клієнтської бази страховиків, так і самих страховиків та перестраховиків, що супроводжується зростанням домінування на ринку транснаціональних фінансово-страхових груп (у Європі їх частка – на рівні 10 %), які контролюють майже 80 % бізнесу, як у Європі, так і в США, при зберіганні ризику контролю їх діяльності з боку суб'єктів регіональних страхових ринків [1];

стандартизацію регулювання страхування та перестраховування, що обумовлює: а) діяльність наднаціональних регуляторів розвитку страхового ринку, наприклад, Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS); б) уніфікацію звітності через поступовий перехід страхового ринку на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), які передбачають прозорість та відкритість фінансової інформації компанії щодо їх активів, окремих видів страхування та їх прибутковості, що може посприяти співпраці національних страховиків з міжнародним страховим ринком [2]; в) денационалізацію національних стандартів, наприклад, поступовий перехід національних ринків до Solvency II, що є моделлю оцінки платоспроможності та фінансової стійкості компаній в ЄС [3]. Метою цього проекту є удосконалення ризик-менеджменту

страховиків, вплив на вартісні показники галузі, у першу чергу вимоги до капіталу [4];

постійний розвиток технологій та поява нових ринків спричиняють необхідність удосконалення ведення справ в страхових компаніях, що й активізує процеси «діджиталізації» (digitalization) – впровадження ІТ-систем та удосконалення інформатизації бізнес-процесів (Business Process Management).

Окремі сегменти страхового ринку України, з огляду на особливості свого розвитку, вже у даний час мають потребу у розширенні присутності іноземних страховиків. Страхування «міжнародних» ризиків КАСКО і відповідальності перевізників, страхування великих проектів (включаючи проекти за участю іноземних інвестицій) уже сьогодні контролюються закордонними страховиками – або прямо, або каналами перестрахування. На цих сегментах вітчизняні компанії дуже часто використовуються іноземними страховиками як «фронтери» оскільки повністю передають відповідальність за кордон.

Рада фінансової стабільності (Financial Stability Board) визнала 9 страхових компаній, які мають ключове значення для функціонування глобальної фінансової системи, а саме: німецька Allianz, американські AIG, Prudential Financial та MetLife, британські Aviva та Prudential, французька Аха, італійські Assicurazioni Generali та китайська Ping An Insurance. В рейтинг 500 найпотужніших публічних компаній, FT Global 500 в 2013 році увійшли 27 страховиків (табл. 8.8, табл. 8.9), а в 2012 році їх було 24. До того ж за рік зросла їх загальна капіталізація. Так, сукупна капіталізація страховиків життя становила 448,2 млрд дол. проти 417,096 млрд дол. в 2012 році.



**Страхові компанії Non-Life**

Компанія	Динаміка капіталу, %	Капітал, дол. млрд	Доход, дол. млрд	Активи, дол. млрд	Кількість працівників
Berkshire Hathaway	+27,7	256,8	14,8	427,5	288500
Allianz	+14,6	62,1	6,8	897,2	144094
AIG	-2	57,3	3,4	531,2	63000
AXA	+5,4	41,1	5,5	987,1	94364
Zurich	+4	41,1	3,9	387,7	52,722
Munich Re	+24,4	33,6	4,2	325,1	45437
Travelers Cos	+36,7	31,8	2,5	104,9	30500
Swiss Re	+27,8	30,2	4,1	205,7	10788
Ace	+22,3	30,2	2,7	92,1	17000
Generali	+0,6	24,3	0,1	572,3	81997
Allstate	-	23,4	2,3	126,9	38600
Chubb	22,1	22,8	1,5	52,2	10200
Tokio Marine	-	22,1	0,1	195,3	30831
Sampo	-	21,5	1,9	41,5	6820
Marsh	-	20,9	1,2	15,1	54000

Джерело: складено автором за даними Financial Stability Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// forinsurer.com](http://forinsurer.com)

**Компанії страхування життя**

Компанія	Динаміка капіталу, %	Капітал, дол. млрд	Доход, дол. млрд	Активи, дол. млрд	Кількість працівників
China Life Insurance	+4,29	76,5	2,9	251,7	100319
Ping An Insurance	+8,6	55,9	3,2	453,3	190284
AIA	+19,5	52,8	3	133,3	18000
MetLife	+5	41,7	1,3	836,8	64000
Prudential	+35,9	41,4	3,6	489,6	27619
China Pacific Insurance	+4,7	27,7	0,8	109,1	85137
Prudential Financial	-7,5	27,4	0,4	709,3	48,498
ING	-14,5	27,2	4,3	1532,6	84718
Manulife	+10,2	26,9	1,7	486,8	н/д

Financial					
Great West Lifeco	+9,3	25,5	1,9	254,7	17870
Aflac	+13,2	24,3	2,9	131,1	8673
Power Financial	+0,6	20,9	1,8	269,6	н/д

*Джерело:* складено автором за даними Financial Stability Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// forinsurer.com](http://forinsurer.com)

Під час визначення оптимальної моделі присутності іноземного капіталу на страховому ринку України необхідно враховувати світовий досвід щодо доступу на ринок, встановлення національного режиму та визначення інших зобов'язань.

Необхідно відзначити, що збалансоване відкриття національного ринку для прямої конкуренції з боку іноземних страховиків дозволяє:

- підвищити капіталізацію і ємність національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів; залучити іноземні інвестиції в розвиток страхової інфраструктури;
- використовувати передові страхові технології і «ноу-хау»;
- розширити структуру і підвищити якість страхових послуг, а також знизити витрати на їхнє надання;
- активізувати конкуренцію на внутрішньому страховому ринку й інтенсифікувати діяльність національних операторів.

Разом з тим світовий досвід свідчить, що надмірна лібералізація доступу може призвести до домінування іноземних операторів на окремих сегментах страхового ринку або на всьому ринку.

Це, у свою чергу, породжує певні проблеми: зниження капіталізації всієї галузі за рахунок «переключення» більшої частини фінансових потоків страхової галузі на закордонне перестраховування; експансію великих іноземних страховиків, що здійснюють агресивну політику, яка супроводжується ціновим демпінгом і національний ринок не може цьому

протистояти; підвищена чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також міжнародних фінансових спекуляцій; скорочення зайнятості у страховій сфері, що викликано концентрацією більшості технологічних функцій у зарубіжних офісах іноземних страховиків.

У підсумку, «національний» рівень страхового захисту може цілком нівелюватися за рахунок відведення на міжнародні фінансові ринки значної частки внутрішніх інвестиційних ресурсів, акумульованих за допомогою страхування (по каналах перестраховання й інвестування). Можлива втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами, сформованими із внесків населення і юридичних осіб, навіть за умови розміщення цих резервів усередині країни походження (так звана «втрата національності внутрішніх інвестицій»).

Слід зазначити, що розвивається також співробітництво з іноземними компаніями та їх об'єднаннями – учасниками ринку фінансових послуг. Встановлені контакти та відбувається обмін інформацією зі страховими компаніями та об'єднаннями учасників ринків фінансових послуг, що мають досвід найкращої світової практики та високий світовий імідж. Таке співробітництво дозволить ознайомитися зі специфікою роботи іноземних компаній, що надають фінансові послуги, досвідом регулювання ринків фінансових послуг, практикою корпоративного управління у фінансових компаніях, застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку страховими компаніями та іншими фінансовими компаніями, роллю рейтингових агентств у секторі фінансових послуг та обмінятися думками щодо створення сприятливих умов розвитку відповідних ринків в Україні.

Отже, ознаками глобалізації страхового ринку є: прискорення концентрації страхового капіталу; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій

страховиків, що можна визнати і як переваги міжнародної інтеграції у страхуванні, і як проблеми регулювання страхування на світовому рівні.

Переваги від прямої іноземної конкуренції (підвищення капіталізації, залучення прогресивних технологій, розширення структури страхових послуг і т. п.) можна реалізувати тільки при збалансованому підході до відкриття національного ринку, про що йшлося в роботі автора.

Лібералізація ринку страхування повинна відбуватися в міру зростання конкурентоспроможності вітчизняних компаній, що спеціалізуються у конкретному секторі. Разом з тим лібералізація не повинна відігравати пасивну роль, вона має сама стимулювати розвиток українських страхових компаній, спонукати їх підвищувати якість послуг. Така активна роль лібералізації може бути реалізована за умови її поетапного проведення відповідно до заздалегідь оголошеного графіка. Надмірна лібералізація доступу може призвести до домінування іноземних операторів, що, у свою чергу, перетворює переваги міжнародної інтеграції на їх протилежність: зниження капіталізації усієї галузі й «нівеляція» національного рівня страхового захисту; відтік внутрішніх інвестиційних ресурсів на міжнародні фінансові ринки; зниження ефективності страхового нагляду; зниження конкуренції і т. п.

Отже, міжнародна кооперація у страхуванні необхідна для роботи цілих секторів економіки, таких як міжнародна торгівля і міжнародні перевезення, авіація, космонавтика, туризм та ін. Разом із тим цілком відкритих страхових ринків у світі не існує. В усіх країнах установлюються стандартні вимоги страхового нагляду за іноземними операторами і структурами з їх участю (ліцензування, наявність національної юридичної

Наслідками надмірної лібералізації доступу іноземних операторів на страховий ринок є: зниження капіталізації всієї галузі за рахунок

«переключення» більшої частини фінансових потоків страхової галузі на закордонне перестраховування; експансія великих іноземних страховиків, що супроводжується ціновим демпінгом; підвищена чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також міжнародних фінансових спекуляцій; втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами; скорочення зайнятості у страховій сфері, що спричинено концентрацією більшості технологічних функцій у зарубіжних офісах іноземних компаній.

В науковій літературі визнано, що проявом концентрації і централізації капіталу є формування різноманітних форм фінансово-промислових корпоративних об'єднань (ФПКО), які можуть бути як національними, так і транснаціональними. Формуванню ФПКО можуть посприяти процеси злиття та поглинання.

Основними результатами загальносвітових дискусій про специфіку злиттів та поглинань M&A (Mergers & Acquisitions) у сучасній економіці, про різні форми державного регулювання даних процесів є визначення, що це непросте об'єднання декількох майнових комплексів (підприємств) і трудових колективів й специфічне явище сучасної економіки пов'язане з корпоративною організацією капіталу з метою створення умов для економічної концентрації. Злиттям (merger) називається об'єднання двох компаній з метою створення однієї, при цьому компанія, що поглинає, приймає зобов'язання та активи компанії, що поглинається. Для визначення угод такого типу використовується термін «статутне злиття» (statutory merger), що являє собою злиття двох компаній, в якому компанія-ціль стає дочірньою структурою чи частиною «дочки» материнської компанії та субсидіарне злитті (reverse subsidiary merger), при якому дочірнє підприємство материнської компанії вливається до компанії-ціль.

Злиття відрізняється від консолідації (consolidation), що являє собою об'єднання підприємств, в якому компанії зливаються для утворення абсолютно нової компанії, тобто створюється нова юридична особа. Термін «поглинання» (takeover) є більш невизначеним та іноді має відношення лише до недружніх угод, в інших випадках він використовується для позначення як дружнього, так і недружнього поглинання.

Основним мотивуючим фактором злиттів і поглинань є синергійний ефект, що виражається в створенні додаткової вартості від цього інтеграційного процесу. М&А-транзакції поділяють на три види: горизонтальні (злиття двох конкурентів), вертикальні (об'єднання юридичних осіб, між якими існують чи можуть існувати правовідносини продавця і покупця) та конгломеративні (об'єднання компаній, які не є ні конкурентами, ні партнерами (покупцями, продавцями). Існує поділ М&А на внутрішні (inbound), що передбачають придбання іноземною компанією національної компанії, та зовнішні (outbound) транзакції, коли національна компанія придбаває іноземну компанію. В Україні переважним чином відбуваються inbound М&А.

Серед головних причин та передумов М&А-угод провідні експерти визнають:

- перенасичення національних та світового ринків великою кількістю учасників ринку, що мають високий рівень капіталізації, внаслідок чого відбувається жорстка конкуренція між ними;
- потреба в подальшому розвитку та збільшенні страхової премії в умовах скорочення потенціалу та еластичності попиту на страхові послуги в економічно розвинутих країнах;
- потреба у збільшенні капіталу, особливо в перестрахованні, для прийняття крупних ризиків;

– наміри розширити географію своєї діяльності як основу формування страхового портфеля, більш широкої диверсифікації ризиків і стабілізації страхового портфеля, спосіб проникнення на страхові ринки нових країн;

– бажання скоротити витрати на ведення справ;

– прагнення розширити перелік страхових послуг і видів страхування, а також знайти нові канали їх продажу;

– гонитва за підняттям свого рейтингу за рахунок фінансово стійкого партнера (табл. 8.10) [5].

Слід підкреслити, що злиття та поглинання, проведені з дотриманням вимог законодавства, а також прав та законних інтересів усіх учасників процесу є цивілізованими інструментами розвитку бізнесу в усьому світі.

Таблиця 8.10

#### Зміна рейтингу страхових компаній внаслідок М&А-угод

Учасники угоди	Рейтинг до угоди	Рейтинг після угоди
Royal Insurance	A	AA-
Axa	AA	AA-
UAP	A	AA-
Swiss Re.	AAA	AAA
Meicantile & Geneial	A+	AA+
Winterthur	AA-	AA-
Credit Swiss	AA-	AA-

*Джерело:* складено автором за даними [5].

За даними компанії Ernst & Young, у 2009 р. на міжнародному ринку страхування було укладено 185 угод М&А, що на 40 % менше, ніж в 2008-му. За даними компанії Pricewaterhouse Coopers, до вересня 2009 р. найбільшими на європейському ринку М&А були такі операції: у Великобританії страхова компанія Resolution купила Friends Provident за 2,113 млрд євро (серпень), в Італії компанія Generali купила Alleanza за 1,805 млрд євро (лютий), компанія Partner Re (Бермудські острови)

придбала швейцарську Paris Re за 1,116 млрд євро (липень). Загальна сума п'яти найбільших операцій страхового ринку Європи в 2009-му перевищила 6,5 млрд євро (проти 10,5 млрд євро роком раніше). У 2009 р. великі злиття і поглинання страхових компаній були оголошені також в країнах Азії: японські Aioi Insurance Company Limited і Mitsui Sumitomo Insurance Group Holding Inc. злилися в єдину структуру (сума операції становила 2,708 млрд євро); американська AIG продала свою тайванську «дочку» із страхування життя Nan Shan Life Insurance Company Ltd китайському інвестору China Strategic Holdings Ltd за 1,455 млрд євро [6].

Серед потужних угод злиття та поглинання початку 2010 р. визнають продаж двох підрозділів American International Group (AIG): британська страхова група Prudential Plc домовилась про придбання у AIG азіатського бізнесу у сфері страхування життя (AIA Group Ltd.) за 35,5 млрд дол., а американський страховик MetLife Inc досяг домовленості щодо придбання за 15,5 млрд дол. компанії American Life Insurance Company (Alico), міжнародного бізнесу по страхуванню життя AIG. Запровадження Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи Solvency II сприятиме подальшому зростанню активності на ринку злиттів та поглинань і залученню інвестицій у страхову галузь [7].

Узагальнюючи аналіз тенденцій і закономірностей M&A-транзакцій на страховому ринку в умовах глобалізації, можна зробити такі висновки:

– перспективність M&A-угод визначається: можливістю залучення додаткових ресурсів, що сприятиме отриманню синергійного ефекту (взаємодоповнююча дія активів декількох страховиків); зростанням якості управління та подоланням неефективності діяльності; географічним розширенням функціонування; особистими мотивами менеджерів;



– технологічно диверсифіковані іноземні компанії звичайно проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм;

– великі ТНС випереджають дрібніші компанії за кількістю М&А-угод, хоча через зниження трансакційних витрат активізуються невеликі фірми;

– у випадку коли злиттями управляють технології і глобалізація економіки, а не бажання компаній домінувати на ринках і підвищувати ціни, можна говорити про позитивні наслідки (у першу чергу – ефект масштабу); інакше позитивні наслідки можуть бути короткостроковими й в основному на рівні самих підприємств;

– для обмеження негативних наслідки процесів М&А і недопущення надмірної концентрації, антиконкурентної поведінки і підвищення цін, необхідним є контроль з боку держави, основними напрямками такого контролю в розвинених країнах мають бути заходи забезпечення фінансової безпеки держави.

Отже, вважаючи фінансову глобалізацію об'єктивно зумовленим загальноцивілізаційним процесом, що дедалі більше впливатиме на долю кожної країни, ми допускаємо, що фінансова безпека сьогодні виходить на одне з перших місць в ієрархії цінностей, які мусить захищати держава.

Вітчизняні науковці визначають, що фінансова безпека держави, по-перше, це – важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери, по-друге, це стан захищеності та стійкості розвитку фінансових відносин, що формуються на різних рівнях і в різних сферах фінансової системи, що досягається шляхом реалізації заходів по нейтралізації як внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

Внутрішні загрози фінансовій безпеці України переважно породжуються:

дезорганізацією фінансово-кредитної системи та послабленням її регулятивних функцій в сфері формування та виконання бюджету, цілеспрямованого інвестування пріоритетних галузей економіки, протидії інфляції, превенції втечі капіталу за кордон та створення передумов для розвитку підприємництва;

звуженням внутрішнього фінансового ринку та послабленням ролі внутрішніх соціально-економічних стимуляторів економічного зростання;

криміналізацією економічних відносин, зростом корупції;

збільшенням фінансових утрат в наслідок посилення соціальної напруженості в економічній сфері.

Серед основних причин виникнення зовнішніх загроз фінансової безпеки в умовах глобалізації слід, на наш погляд, виокремити:

розвиток процесу транснаціоналізації світового господарства на фоні зростання автономізації субдержавних суб'єктів (ТНК, ТНБ та ін.), що мають значну фінансову владу та істотний вплив на господарські комплекси окремих країн, і посилення конкуренції на міждержавному рівні;

постійне зростання як самої маси, так і мобільності капіталів, що сприяє концентрації фінансових ресурсів як на макро, так і на мега рівнях, в умовах посилення залежності національних економік від іноземного короткострокового спекулятивного капіталу, що зумовлює вразливість їх фінансових систем;

високу ступінь мобільності та взаємозалежності фінансових ринків на основі новітніх інформаційних технологій;

різноманіття фінансових інструментів та постійний їх динамізм;

нестійкість світової фінансової системи, виникнення кризових явищ, неспроможність сучасних фінансових інститутів (світових включно) ефективно їх контролювати.

взаємоперетинання внутрішньої та зовнішньої політики держав, які все більше залежать від світових фінансів, що спричиняє втрату національних пріоритетів у фінансовій сфері через просування іноземними партнерами вигідних переважно для них економічних проектів та фінансових програм.

Щодо визначення складових фінансової безпеки, то відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, розрізняють бюджетну, грошово-кредитну, валютну, боргову безпеку та безпеку фондового та страхового ринку (табл. 8.11).

Таблиця 8.11

### Складові фінансової безпеки

Складові фін. безпеки	Зміст
Бюджетна безпека	Стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів
Грошово-кредитна безпека	Стан грошово-кредитної системи, який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів та таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення
Валютна безпека	Стан курсоутворення, що створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках
Боргова безпека	Рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи
Безпека страхового ринку	Рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування
Безпека фондового ринку	Оптимальний обсяг капіталізації ринку (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів та держави в цілому



ам-нерезидентам (відносно валових премій)	не більше як 25	34,8	9,8	3,4	4,1	4,2	4,3	5,4				безпечна зона
Частка статутного капіталу, яка належить нерезидентам у загальному обсягу статутних фондів усіх страховиків	не більше як 30	15,1	14,8	13,4	17,4	19,5	25,8	23,1				безпечна зона

*Джерело:* складено автором за даними Нацкомфінпослуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

Розробники Концепція фінансової безпеки України О. І. Барановський, Ю. О. Блащук, М. І. Пузяк, Л. В. Новошинська, О. О. Резнікова, О. В. Романченко, Ф. Ф. Стасюк, В. В. Фещенко визнають, що незважаючи на номінальне зростання головних показників рівня розвитку страхового ринку він залишається вкрай незначним за обсягами статутних фондів, власного капіталу, активів, страхових резервів. До того ж страхових компаній, що займаються реальним страхуванням і мають достатньо власних ресурсів для обслуговування крупних клієнтів в Україні, не більше десяти і сумнівною є їх можливість самостійно покривати ризики понад 10 млн дол. А тому низький рівень капіталізації вітчизняних страхових компаній об'єктивно компенсується значними обсягами перестрахування ними ризиків у зарубіжних страхових брокерів та страховиків, внаслідок чого спостерігається високий ступінь залежності вітчизняного страхового ринку від кон'юнктури та спекулятивних очікувань іноземних страховиків.

Зазначимо, що до негативних факторів прямого впливу відносять низьку ефективність страхового ринку – співвідношення страхових премій

до ВВП залишається на низькому рівні. Для прикладу, співвідношення активів страхового ринку до ВВП у Великобританії становить 96,5 %, у США – 45,2 %, Японії – 66,9 %, Франції – 63,0 %, Німеччині – 45,5 %.

Незважаючи на позитивні зрушення в розвитку страхового ринку України, його частка залишається незначною, що безумовно відбивається як на інтернаціоналізації і географічному перерозподілі ризиків, так і на інтернаціоналізації фінансових операцій страховиків (табл. 8.13).

Таблиця 8.13

**Показники проникнення страхового ринку розвинених країн та України**

Країна	Активи СК, млрд дол.	Співвідношення активів СК до ВВП країни, %	Страхові премії, млрд дол.	Частка у світовому обсязі, %
1	2	3	4	5
США	5310	45,2	1097,8	33,84
Японія	3533	66,9	492,4	15,18
Велика Британія	1885	96,5	246,7	9,09
Франція	1413	63,0	194,6	6,00
Німеччина	1372	45,5	190,8	5,88
Україна	3,6	3,2	2,8	< 0,05

*Джерело:* складено автором за даними IMF.Global Financial Stability Report, 2005, April

Суттєву загрозу економічному розвитку несуть дисфункції, які виникають в наслідок не правильної трансплантації (за об'єктом чи технологією вживлення)» [9, с. 312]. Щодо реалізації головної функції страхового ринку, яка полягає в акумуляції і розподілі страхового фонду з метою забезпечення страхового захисту суспільства, показником якої є рівень виплат, то вона в повному обсязі не реалізується, що й визначає його дисфункціональність.

Відзначимо, що у світовій практиці рівень виплат на ринку загалом становить 70 %. Українські страховики на самому початку своєї діяльності

мали вищий рівень виплат, аніж тепер. 1993 року рівень виплат – 48,2 %, 1994-го – 66,2 %, 1995-го – 59,0 %, 1996-го – 46,4 % [10, с. 331]. У цей період страхові компанії реалізовували програми змішаного страхування життя з компенсацією інфляційного збитку, що припускали щомісячні (щоквартальні або щорічні) виплати. 1995 року поступово таке страхування згортається, за 1996–1997 рр. кількість страховиків через нездатність адаптації до вимог закону «Про страхування» скорочується утричі, поширення набуває псевдострахування. Отже, щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались в середньому на 40 % [11].

Таким чином, виникає питання щодо добросовісності діяльності страховиків, яке актуалізується через зростання звернень громадян до Нацкомфінпослуг України зі скаргами. Скарги громадян були зумовлені: затягуванням страховиком розгляду справи щодо страхових виплат; заниженням сум страхових виплат; повним невиконанням страховиком своїх зобов'язань за договором.

Основна частка претензій пов'язана із затримкою страховиками виплат відшкодувань або з повною відмовою здійснювати ці виплати. Отже, незважаючи на поступовий розвиток страхових відносин, на посилення вимог держави щодо діяльності страховиків та сприяння створенню ефективних ринкових інститутів, серед яких і об'єднання страховиків (ЛСОУ, МТСБУ, ЯСП та ін.), має місце дисфункціональність страховиків і зменшення ефективності їх діяльності.

Визначаючи причини малої частки довгострокового страхування життя в загальній сумі валових страхових премій, зауважимо, що відповідно до Закону України «Про страхування», страховики життя можуть гарантувати інвестиційний дохід в розмірі до 4% річних, а інші бонуси – нараховуються в залежності від результатів їх інвестиційної

діяльності, що, безумовно, відбивається на попиті на програми довгострокового страхування життя, бо вони мають альтернативи, серед яких, наприклад, банківські депозити.

Зазначимо, що в Україні залишається не реалізованою належним чином інвестиційна функція страхування, що спричиняється двома обставинами: по-перше, незначними обсягами фінансових ресурсів, що їх акумулюють страхові компанії; по-друге, відчутним домінуванням на українському страховому ринку компаній зі страхування майна та від нещасних випадків, які не мають можливості точно прогнозувати настання страхових випадків, а отже – змушені обмежуватися переважно короткостроковими, високоліквідними активами та лише частково інвестувати в довгострокові активи.

Страховики зобов'язані здійснювати свою діяльність таким чином, щоб власні зобов'язання були покриті достатньою кількістю активів належного характеру, строку та ліквідності. Зазвичай страхові компанії формують чотири типи фінансових активів: облігації та інші інструменти з фіксованим доходом; звичайні акції; майно; борги, депозити та інші права. Такий портфель активів не виключає ризику їх втрати, тому регулюванню підлягає розміщення активів. Цей процес реалізується в системі заходів, які спрямовані на впровадження механізму платоспроможності страхової компанії.

В українському страховому законодавстві передбачені вимоги щодо розміщення активів, які в цілому відповідають світовим стандартам. Принцип, покладений в основу формування певних категорій активів, підтверджує макроекономічне регулювання розміщення активів. У той же час слід зазначити, що хоча найбільшу питому вагу в активах мають акції та облігації, не можна стверджувати, що збільшується обсяг інвестицій в



економіку, бо майже всі страховики (за дуже незначними винятками) вкладали кошти в акції десяткох тих самих емітентів.

Щодо такого показника безпеки страхового ринку як частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій), то на сучасному етапі він знаходиться в нормі, що вдалося досягти внаслідок регуляторних дій Нацкомфінпослуг України. Очевидно, що до 2003 р. поширення набувають операції псевдостраховання та псевдоперестраховання на користь резидентів, що здійснюється з метою маскування виплат особам, які контролюють діяльність страхової компанії (формально – клієнтам страхової компанії). У цьому випадку страхова компанія, нібито перестраховуючи свої ризики, перераховує грошові кошти в іншу страхову компанію (найчастіше – іншого регіону України), які невдовзі виплачуються у вигляді страхових виплат (за угодами з особами, що контролюють діяльність страхової компанії, – клієнтами страхової компанії) за страховий випадок, що нібито настав. Зовнішнє перестраховання стає потужним каналом відтоку капіталу за кордон, пік якого приходиться на 2003 р. Ситуація погіршується тим, що в структурі перестраховання в той період визначна доля (80%) припадає на нерезидентів, які до того ж працюють без ліценцій на як на страхування, так і на перестраховання і представляють країни Балтії. В 2004 р. 70% платежів перестраховикам-нерезидентам пройшли через 3 компанії: СК 1 та СК 2: в I півріччі працювали з нестраховою організацією в Литві; СК 3: в 1-3 кварталах передав значні суми страховому брокеру Естонії для подальшого їх переказу страховому синдикату Lloyd's. Гроші на рахунки перестраховика так і не надійшли.

Завдяки ініціативам Нацкомфінпослуг України впроваджено новий порядок та вимоги щодо здійснення перестраховання у страховика (перестраховика) нерезидента, які забезпечили утримання частки

статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів всіх страховиків у безпечних межах. Серед цих вимог виокремимо:

необхідність передбачення законодавством країни реєстрації державного нагляду за страховою та перестраховою діяльністю;

мінімальний трирічний термін безперервної діяльності до моменту укладення страхової угоди;

відсутність фактів порушення нерезидентом законодавства про страхову (перестрахову) діяльність та легалізації коштів отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму.

Дотримання цих вимог забезпечило вже наприкінці 2004 р. усунення фактів перестраховування ризиків у перестраховиків із офшорних зон та територій, що не приймають участь у співробітництві в сфері превенції легалізації коштів отриманих злочинним шляхом.

Взаємовідносини між суб'єктами перестраховування в Україні ґрунтуються переважно на факультативній пропорціональній основі по окремих ризиках. Отже, спостерігається негативна тенденція значного відтоку валюти за межі України на фоні позитивної тенденції збільшення перестраховальної відповідальності. У цілому питома вага страхових премій по ризиках, що передано в перестраховування, хоча і збільшується, залишається незначним. Серед причин такої ситуації слід виокремити:

– неврегульованість на законодавчому рівні проведення операцій перестраховування: розмір мінімального власного утримання страховика (цедента), максимальна частка участі в управлінні ризиком одного перестраховика, процес вторинного розміщення ризиків;

– відсутність повної та достовірної інформації про партнерів по перестраховуванню;

– передача ризиків не з метою збалансованості страхового портфелю, а на принципах взаємності перерозподілу страхової премії.

Такі схеми вигідні саме невеликим компаніям, а також фірмам, які приймають ризики, що перевищують їхні активи. Тому для багатьох невеликих компаній значна частка перестраховування є нормою, і саме в них такі афери можливі. Отже, здійснюється саме псевдостраховування, бо страховий платіж приймається, але компанія не бере ризиків, отримуючи можливість виведення цих грошей. Виявити псевдостраховування можна, аналізуючи конкретні договори страхування і в цілому баланс компанії.

Зауважимо, що в цілому фактори розвитку ринку перестраховування можна розподілити на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх вирізимо:

законодавчі вимоги передавати в перестраховування ризики, що перебільшують 10% ємкості компанії;

встановлення вимог щодо зовнішнього перестраховування та діяльності брокерів на користь страховиків (перестраховиків) нерезидентів;

впровадження податкових преференцій з урахуванням специфіки операцій перестраховування (резиденту – зменшення на 3%; нерезиденту з «інвестиційним» рейтингом – без змін, 3% з валових премій, нерезиденту без рейтингу – 12%);

збільшення обсягів страхування, що автоматично забезпечує зростання кількості страховиків, які надають послуги як страхування, так і перестраховування;

монополізація ринку перестраховування та демпінгування;

нестача кваліфікованих кадрів;

вплив власників компаній на політику перестраховування – «обмін» ризиками як інструмент формування додаткових доходів;

низька капіталізація ринку при відсутності ефективних інвестиційних інструментів;

залежність від внутрішніх системних ризиків.

Серед зовнішніх факторів, що впливають на розвиток перестраховання, виокремлюють:

великі ємності світових перестраховиків та їх високий рейтинг;

використання можливостей материнських компаній для прийняття ризиків у перестраховання (Vienna Insurance Group, Generali, UNIQA, ECCO, ERGO, Fortis, QBE, AIG, GraWe, AXA, Allianz, SEB, PZU та ін.).

концентрація світового ринку перестраховання шляхом як M&A-угод, так і поширенням облігаторних договорів (в Україні страховики, які акумулюють до 75% премій співпрацюють з 4 європейськими перестраховиками);

використання різноманіття фінансових інструментів, що зміцнює фінансові потужності перестраховиків;

створення офшорних перестраховиків;

уразливість від світових фінансових криз.

Таким чином, формування ринку послуг з перестраховання в Україні має такі особливості:

– спостерігається зростання ємності перестраховального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування;

– страхові суми зростають випереджальними темпами порівняно з власними капіталами перестраховиків, що обумовлює потребу в професійно потужних акторах з великими власними капіталами;

– зберігаються наміри створення монопольного перестраховика з певними пільгами, що може вплинути на поле діяльності незалежних національних перестраховиків і обмеження інтернаціонального характеру перестраховального бізнесу.

Аналізуючи співвідношення двох основних форм іноземної присутності на українському страховому ринку транскордонного перестраховування і прямої присутності – необхідно усвідомити, що на сучасному етапі низький рівень попиту, відсутність у суспільстві традицій використання страхових послуг обумовлює відносно низьку зацікавленість іноземних операторів у прямих інвестиціях в українську страхову галузь.

Отже, частка статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів всіх страховиків залишається досить низькою, хоча багато великих гравців вітчизняного страхового ринку цілком або частково належать іноземним фінансовим групам.

Підсумовуючи, підкреслимо, що існуюча пряма іноземна присутність обумовлена скоріше «стратегічними» інтересами, розрахунком на безпрецедентний потенціал розвитку українського страхового ринку. Зазначимо, що на сучасному етапі характерними є такі тенденціями розвитку страхового ринку України:

- зниження показників як сплати страхових премій так і виплати страхових відшкодувань;

- зростання збитковості за низкою ключових видів страхування;

- поступове збільшення розриву між сумами, заявленими клієнтами до відшкодування, та обсягом коштів, реально виплачених страховими компаніями;

- розповсюдження практики підвищення тарифів за ключовими видами страхування, при поширенні прогнозів подальшого поступового зростання вартості страхових послуг.

Слід враховувати наявність небезпеки, що чимало західних страховиків можуть виявитися непідготовленими до реалій українського бізнесу, пропонуючи страхові програми, адаптовані до європейського

ринку (який більш стабільний, ніж наш, а відповідно, має менші тарифи на послуги), не усвідомлюючи реальних масштабів ризиків українського ринку, а осмисливши їх, залишатимуть ринок, тим самим завдаючи йому значної шкоди.

Зазначимо, що Україна та інші пострадянські держави, на відміну від західних країн, рухаються до соціальної, правової та демократичної держави особливим шляхом, специфіка якого полягає в тому, що соціальні основи, які вже були сформовані, потребують лише оновлення і доповнення правовими та демократичними основами в умовах, коли більшість громадян України готові втратити здобуті політичні та економічні права і свободи заради повернення мінімальних соціальних гарантій.

Поєднання інверсійного типу формування страхового захисту та глобалізаційних процесів зумовило зміст і форми його деформацій, що дістали прояв в операціях псевдостраховання та обумовили напрями модернізації соціального захисту шляхом поступової відмови від непосильних соціальних гарантій та неефективної і економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася у спадок від радянських часів, і впровадження таких галузей соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; страхування на випадок безробіття; медичне страхування (у перспективі), що набули поширення в світі та розповсюджуються в наслідок економічної інтеграції (рис. 8.1).

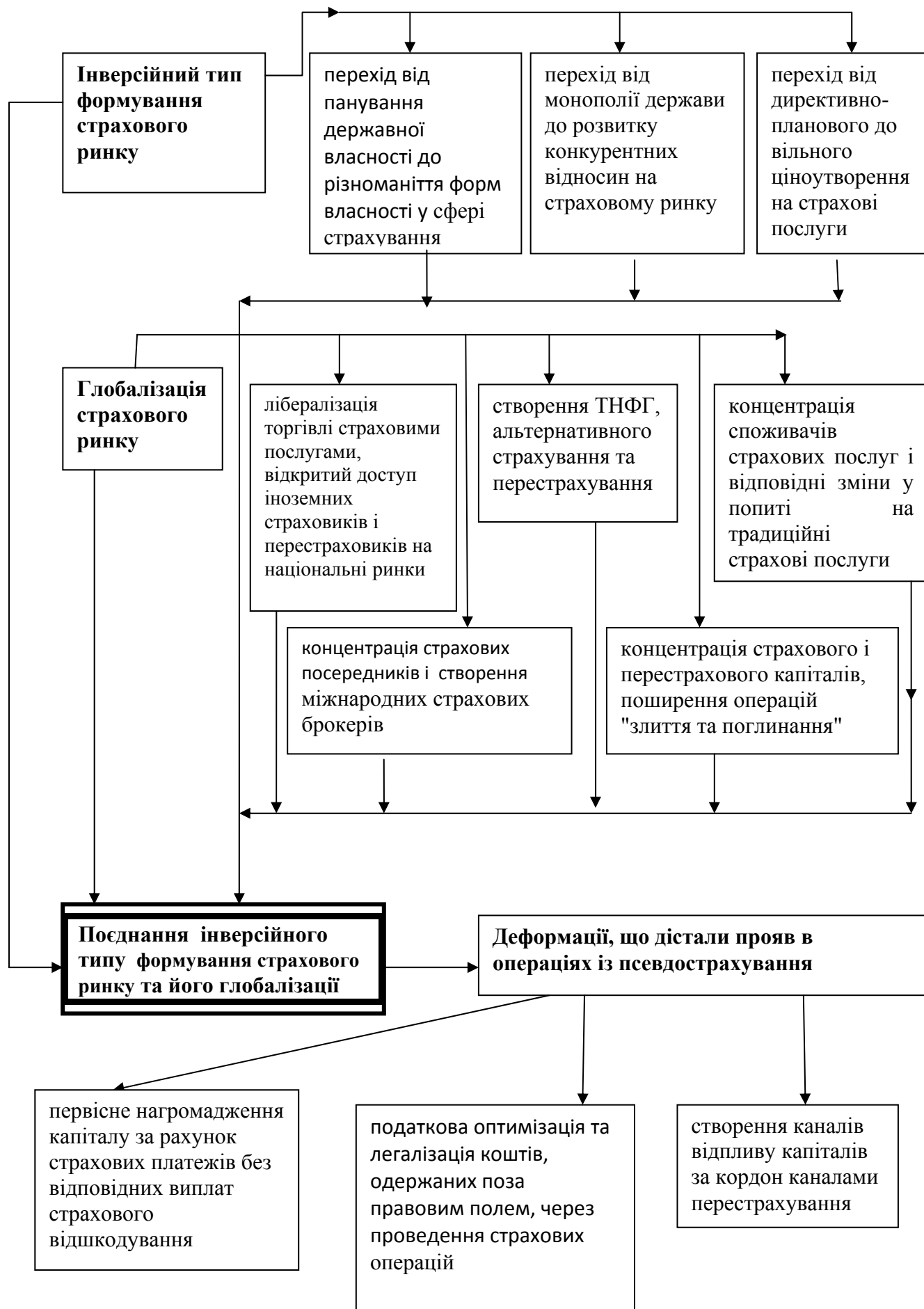


Рис. 8.1. Поєднання інверсійного типу формування страхового ринку та його глобалізації



## **Розділ 9. ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ БЕЗПЕЧНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)**

### **9.1. Сутність та основні компоненти правового середовища людського розвитку**

Критерієм сучасного розвитку суспільства є забезпечення умов розвитку людини. Це передбачає створення реальної захищеності життєво важливих потреб та інтересів людини, тобто здатність їх задовольнити в повному обсягу та протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, що спроможні порушити цей процес. Повноцінне життя людини здійснюється в різноманітних сферах – фізичній, екологічній, демографічній, соціальній, духовній, інформаційній, економічній та інш. Всі ці складові людського життя існують в певному правовому середовищі та мають юридичне наповнення, без якого жодна сторона людського життя не може функціонувати. Слід розрізняти правове середовище безпечного розвитку та правову безпеку. В першому випадку мова йде про створення належних правових умов для реалізації життєво важливих інтересів особи. В другому – необхідність нормативно-законодавчого супроводження, забезпечення необхідного рівня правового регулювання. Різниця між ними аналогічна процесу використання парасольки. Остання призначена для захисту людини від несприятливих погодних умов, що забезпечується необхідними конструктивними особливостями. Але виконання захисного призначення може порушитися в разі деформації технічних механізмів (приміром, небезпечне відкриття парасольки, використання занадто тонкої тканини та інш.). Тому правова безпека забезпечує реалізацію права на безпеку, тобто можливість людини безпечним чином отримувати, захищати та отримувати правову допомогу в разі виникнення загрозового для неї стану. Право на безпеку виникає в разі загрози та дії до моменту

поки ця загроза не буде ліквідована, а сама людина не повернеться до суспільно-нормальних умов свого існування. Цим право на безпеку відрізняється приміром від права на медичну допомогу, або права на безпечну екологічну ситуацію. Крім того правова безпека передбачає обов'язок держави усувати загрозу незалежно від наявності волевиявлення людини. Як можна побачити правова безпека стає наріжним камінням правового середовища, оскільки право є основним інструментом забезпечення безпеки, що здійснюється за допомогою цілої системи юридичних процедур.

Правове забезпечення згідно з компонентами безпечного людського розвитку можна поділити на такі види [1, с. 43]:

*вітальна* (забезпечує біологічне життя людини);

*фізико-фізіологічна* (захищає від соматичних захворювань або інших суттєвих обмежень фізичної свободи, в тому числі при проходженні військової служби або в місцях позбавлення волі);

*психічна* (характеризується відсутністю психічного захворювання або зовнішнього психічного контролю);

*генетична* (відповідає за збереження повноцінного генофонду);

*репродуктивна* (створює умови щодо збереження здатності до зачаття, запліднення, в тому числі за допомогою використання сурогатного материнства або штучними способами);

*інтелектуальна* (можливість придбання обсягу та якості знань, необхідних для здійснення повноцінної життєдіяльності);

*духовна* (збереження морального здоров'я людини, в тому числі можливість слідувати релігійним або іншим суспільно незабороненим культурам).

Крім цих безпосередніх компонентів людського життя існують опосередковані умови, правове забезпечення яких включає економічну

(матеріальну), лікарську, інформаційну, екологічну, історичну та іншу безпеку.

Концептуальні основи правового забезпечення полягають в прийнятті в якості аксіоми тези про *верховенство права* (rule of law), яке розглядається як тип правового поля, що передбачає рівне право для всіх, підпорядкування влади та законів праву, захист особистості, її гідності, абсолютний характер права власності, його універсальний та ефективний захист, що забезпечується незалежним правосуддям, реалізацією юридичних прав та обов'язків в обсягах та способами, що підтримують соціальний порядок, права та свободи людини та громадянина. Сам термін виник в теренах англійського права та став засадничим принципом при становленні американського конституціоналізму, та надав значний вплив на створення державної та правової системи США [2, с. 9].

У сучасних українських реаліях намагання імплементації цього принципу зіштовхується з протиріччям – прийняттям його на теоретичному рівні та повним ігноруванням у практиці. Будь-який рух у сторону верховенства права сприймається владою як втрата певних повноважень, а значить, збільшує ризик утрати можливостей розпоряджатися власністю. В основі протиріччя знаходяться аномічне неприйняття цього принципу на рівні професійної свідомості сучасних правовідів, освітні здібності яких формуються за формулою «норми права встановлюються, санкціонуються та захищаються державою». Визнання верховенства права в цьому розумінні передбачає, що закон може бути (найчастіше це так і є) свавіллям держави (влади), що приймає нормативну видимість права, а тому може бути знищений судовим рішенням. Верховенство права визначає той факт, що право може існувати не тільки завдяки інститутам державності, але і поза них. Це створює можливість

здійснення правосуддя не тільки способами державного втручання, а й ресурсами самого права.

Відношення до принципу верховенства влади створює параметри інституційного поля суспільства, визначає зміст та характер усіх інститутів, що формують соціальний порядок. Інституційне середовище на основі верховенства права передбачає рівноправність суб'єктів економічної діяльності, залежність яких від держави має гнучкий, багатоваріантний характер, який визначається та обмежується заздалегідь. Це означає, що первісні основні рішення приймаються зацікавленими економічними суб'єктами, які не очікують поки держава прийме чергову програму дій, дієвість якої має бути вивірена та підтверджена позитивною або негативною соціальною практикою. Така ситуація в сучасних умовах є найбільш поширеною, що підтверджується впровадженням в правове поле цілою низкою законодавчих актів, приміром, пенсійного та податкового законодавства. Створення ефективної економіки без прямого втручання влади можливо тільки тоді, коли існують гарантії особистої безпеки та надійного захисту прав власності.

Соціальний стан суспільства, де досягнуто верховенство права, не може бути гарантованим навіть в результаті довготривалої історії вирішення суттєвих конфліктів. Це зумовлено, з одного боку, такими іманентними рисами держави як постійне намагання діяти не правовими засобами, а з другого – ігноруванням опортуністичними суб'єктами інтересів інших осіб. Це потребує постійних зусиль підтримки та відтворення певного правового стану суспільства.

Історичним корінням формування верховенства права була правова система, що склалася в умовах функціонування англосаксонської моделі, що була побудована на принципі верховенства договірних відносин. Суть цієї системи полягала в тому, що договірні відносини, які добровільно

укладалися між зацікавленими особами, виступали основою формування наступних юридичних прецедентів, що ставали загальною практикою. В умовах континентальної (кодифікаційної) правової системи така ситуація може носити обмежений характер, приміром коли Верховний суд приймає рішення відносно окремої справи, яке стає загально обов'язковим в подібних ситуаціях. Безумовно включення елементів прецедентного права в континентальну модель буде сприяти розвитку верховенства права.

Сьогодні мова повинна йти про створення базових економічних умовам, що будуть спонукати становлення верховенство права та створювати основи безпечного розвитку людини. По-першу, мова повинна йти про зняття штучних (юридичних) обмежень щодо використання людського капіталу. Не повинні існувати формально-юридичні перепони для заняття економічною діяльністю всім прошарками населення, що пов'язані із особистим статусом людини (приміром, віковими, гендерними, соціальними, релігійними, національними та іншими). Обмеженнями можуть бути лише природні (стан здоров'я, статеві ознаки) та соціальні (освіта, досвід, бажання) властивості людини. Це елемент формальної рівності, але він стає першим критерієм суспільної справедливості. Вся система права повинна забезпечити умови для удосконалення людських якостей (здібностей).

Друге – створення рівного права власності з рівними засобами захисту, незалежно від юридичного чи соціального статусів власників. Специфікація прав власності повинна закріплюватися рівними трансакційними витратами (перш за все, при виникненні, переходу та захисту прав власності). Будь-яка власність не може бути вилучена у власника без його волі та без сплати справедливої винагороди (за виключенням чітко встановлених законодавчих обмежень). Це суттєво розширює економічні можливості учасників майнових відносин, стимулює

не тільки особисте споживання, а також індивідуальне та суспільне накопичення. Третє – рівний правовий статус учасників економічної діяльності повинен реалізуватися не позаекономічними обмеженнями юридичного толку, а тільки розвитком конкуренції, правове забезпечення якої ставить за мету суспільно-економічні критерії ефективності [2, с. 43].

Реальним доказом відсутності верховенства права в сучасних умовах України є існування проблеми контролю над насильством [3, с. 119]. Це означає можливість нелегального контролю для осіб, що знаходяться при владі, здійснювати неекономічне вилучення власності, по-перше, шляхом реприватизації об'єктів, що перебувають в руках тих осіб, що знаходяться поза владних можливостей (приміром, реприватизація «Криворіжсталі» після зміни політичної влади), по-друге, використання карного законодавства щодо покарання тих осіб, що мають політичні переваги щодо подальшого отримання влади (приміром, кримінальна справа по відношенню до экс-прем'єра Ю. Тимошенко), по-третє, отримання адміністративної ренти за «кришування» необхідних економічних суб'єктів, по-четверте, засобами лобіювання необхідних законопроектів в інтересах окремих осіб.

Вирішуючи питання – за яких умов можливо верховенство право – суто в економічному аспекті, необхідно виявити суб'єктів, які пред'являють попит на право. Загалом, попит на право є загальною історико-еволюційною умовою виникнення тих чи інших правових норм. Поява нових інституцій, норм права завжди є результатом політичної конкуренції, в якій перемагає той, хто отримує владу на виборах, або в суді. Головне правило суспільства, яке орієнтується на реалізацію принципу верховенства закону наголошує – переможці в політичних перегонах створюють правила, які надають переваги не тільки їм, але також іншим. Це відбувається у випадку, якщо ці правила стають

прийнятні для інших як загальні норми поведінки. Який соціальних прошарок (владна еліта, бізнесові структури, громадське суспільство, окремі громадські організації) може найкращим чином сформувавши попит на право? Різність інтересів визначає попит на специфічні положення права. Крім того формування попиту на право залежить від етапу розвитку суспільства – період динамічної рівноваги або періоди глибоких суспільних трансформацій.

Існує думка, що значну роль в попиті на право відіграє еліта [2, с. 45]. В загальному розумінні еліту визначають як вищий відносно замкнутий прошарок суспільства, контролюючий його основні економічні, політичні та культурні ресурси. На перший погляд здається що саме еліта здатна визначити попит на право, оскільки на відміну від інших прошарків населення може краще та адекватно аналізувати ситуацію, бачити перспективи розвитку та передбачати наслідки діє норм права. Але визнання еліти як основного суб'єкта попиту на право несе в собі певні складності та протиріччя. По-перше, мова йде про склад еліти в суспільстві (особливо на етапі суттєвих суспільних перетворень), який не завжди сприяє досягненню спільного узгодженого рішення. Дуже диференційована, не однорідна за походженням та інтересам еліта не сприяє формуванню стійкого довготривалого попиту на ефективне право, оскільки знаходиться в стані боротьби за збереження свого статусу та реалізацію свого власного інтересу.

В природно еволюційному розвитку відбір ефективних норм права здійснювався суб'єктами, які вводили інновації в свої контракти, якщо останні приносили взаємний вигаш, інші суб'єкти копіювали їх в своїх домовленостях, що на певному етапі розвитку закріплювалося в правових нормах та створенні інститутів їх введення та захисту. Таким чином на етапі первісного нагромадження капіталу діяли буржуазні прошарки, а

потім їхні представники – підприємці. Значно складніше формується попит на право в умовах трансформаційних перетворень, коли попит на право інноваторів ринкового типу зіштовхується з попитом влади на збереження існуючого правового режиму. З тим, щоб забезпечити впровадження нових норм права, ринкові суб'єкти повинні проникнути у владні структури, але це можливо тільки при наявності значних фінансових ресурсів. Тим самим суб'єктом попиту на право стають представники крупного капіталу, що зрощується із державною владою, тобто фінансова олігархія. Велика кількість підприємців, що знаходяться поза владних можливостей, та які не в змозі впливати на ефективні норми права, усвідомлюють високий ризик своєї діяльності адаптуються к сучасним умовам шляхом відмови від довготермінових інвестицій, виводу активів за кордон, переводу бізнесу в тіньовий сектор, входження в корупційну схему вирішення своїх ділових інтересів. Попит за право з боку фінансової олігархії має двоїстий характер. З одного боку, крупний капітал зацікавлений в прийнятті таких норм права, які створюють для нього найбільш привабливі умови зростання на накопичення багатства. З другого боку, збереження свого капіталу, створення умов для його стійкого та постійного відтворення може спонукати до розробки правових норм, що не суперечать функціонуванню та існуванню інших економічних суб'єктів. Правда, це потребує високого рівня усвідомленості та значних трансакційних витрат по створенню ефективного правового поля для більшості учасників економічного дійства. Значно дешевше для олігархії використовувати інструменти кримінального права, тому процес декриміналізації (тобто виведення деяких видів злочинів із складу кримінального права) можна розглядати як бажання ще більше знизити ризики та витрати на здійснення своєї господарської діяльності.



Певний вплив на формування попиту на інститути можуть формувати суб'єкти науки та освіти, але останні мають три кольори часу: червоний формують та розповсюджують нову парадигму на основі довгострокового прогнозу розвитку прогресивних радикальних реформ; зелений – відстоюють існуючу парадигму з тим, щоб зберегти теперішній розклад сил; чорний – відстоюють минулі парадигми з тим, щоб повернути хід історії [4, с. 363]. Тому ці суб'єкти мають дуже суперечливий характер.

Безумовно дійсний попит на ефективне право можуть сформувати представники середнього класу. Це соціальна група людей, яка має стійкі доходи, достатні для задоволення широкого кола матеріальних і соціальних потреб. До середнього класу, як правило, відносять людей, які мають високий рівень освіти (кваліфікації), і займають в суспільстві проміжне положення: між багатою невеликою частиною і незначною - низькооплачуваною частинами населення. Середній клас складається із представників різних професій та соціального статусу. Основною ознакою середнього класу є те, що він має можливість задовольняти потреби, які суспільством визначаються як розумні, необхідні та перспективні. Саме ці потреби створюють умови для відтворення та розвитку людського капіталу суспільства. Середній клас виявляє свої потреби в привнесенні інновацій (оскільки це розширює можливості його споживання) та підтриманні стабільності в суспільстві (як умові свого та нащадків довготривалого існування). За підрахунками експертів в Україні до середнього класу (за рівнем життя та освіти) можна віднести не більше 10 % населення. За таких умов реального попиту на ефективне право сформуватися не може. Виходячи із пропорції золотого січення (яке забезпечує динамічну рівновагу та стійкість в будь-якій системі, в тому числі економічній [5, с. 212]) середній клас повинен сформуватися на рівні десь 62 відсотків. В

цьому випадку в складі цього соціального угруповання будуть представлені різні прошарки населення, які будуть спроможні формувати попит на право для різних аспектів свого життя та забезпечення верховенства права як умова своєї повноцінної діяльності.

Верховенство права стає основою людського розвитку в разі якщо право із санкціонованих державою норм поведінки перетворюється в міру поєднання свободи та рівності для кожного громадянина.

## **9.2. Право як міра поєднання свободи та рівності: історико-економічний підхід.**

Людський розвиток здійснюється в певному інституційному просторі, якій призначений забезпечити нормальні умови життєдіяльності людей. Інституційні умови взаємодії людей складаються в процесі їхньої спільної життєдіяльності. Основу інституційного середовища складають правові відносини. Історія людства свідчить про постійний процес зняття суперечностей між цілями, бажаннями окремої людини та можливостями, потребами суспільства в цілому. Якщо цього протиріччя не існує розвиток суспільства стає взагалі не можливим. Необхідність задовольняти свої власні потреби може спонукати людину на здійснення дій, що можуть порушувати упорядкованість спільних дій. Чим більше людина залежить від сил природи, тим менше у неї можливостей та потреби порушувати інтереси інших, оскільки це реально призводить до руйнування власного життя. Розподіл праці, уособлення трудової діяльності, з одного боку, посилює її зв'язок із іншими, а з другого – відриває людину від усвідомлення загально спрямованих дій. Кожній окремій людині важко відслідкувати залежність її індивідуальних витрат від суспільних винагород. Це реально може привести до аномальних дій, тобто тих, що спрямовані на задоволення власних потреб всупереч суспільним. Саме тому виникає необхідність оформлення об'єктивних

закономірностей розвитку суспільства, спільних інтересів та потреб в інституційний каркас. В загальному розумінні інститути – це всі свідомо розроблені людьми способи упорядкування спільного існування. Інститут – це колективний образ дії, що впливає на індивідуальну поведінку, з тим, щоб узгодити її відповідно спільним цілям. Перш за все, інститути виникають для обмеження дій окремої людини, якщо спільнота вважає таку діяльність недоцільною. Тому першим інститутом регулювання спільних дій стають табу – заборона на якийсь предмет, дію, слово тощо, порушення якої карається надприродними силами. Може здасться, що інститути тільки обмежують індивідуальну діяльність, насправді же навпаки, вони розширюють можливості окремої людини, збільшують міру її свободи, оскільки знімають з неї тягар невизначеності, невпевненості в кінцевому результаті. Знаючи як себе поводитися, людина стає більш вільною в досягненні своїх власних цілей. Інститути не тільки вимагають від людей дотримуватися спільних норм поведінки, але і включають механізми їх захисту та покарання тих, хто їх порушує.

Інститути спочатку виникають як неформальні (неписані) правила поведінки, приміром звичаї, традиції, церемонії тощо, а потім, найбільш вагомими з них стають формальними (законодавчими нормами), тобто санкціонованими державою. Таким інститутом стає право, яке визначається як регулятор взаємних відносин людей, що живуть в суспільстві, шляхом встановлення правил поведінки (юридичних норм), які підтримуються примусовим впливом з боку держави або суспільної влади [1, с. 868].

Згідно теорії суспільного договору, право виникає дякуючи *взаємному погодженню* його членів, що домовляються про те, як вони повинні поводитися себе в суспільному житті. Психологічна теорія виводить право із свідомості людей як особливу *психологічну силу*, що

керує діяльністю людей разом з мораллю, та відображає їх прагнення до добра, краси тощо. Відомо, що психіка – це властивість людини, що виявляється в активному відображенні суб'єктом об'єктивного світу. Значить психологічна сила повинна відобразити певні об'єктивні умови виникнення права. Етична теорія розглядає право як сукупність поглядів та уявлень про належне, що допомагає розібратися у зовнішніх відносинах з іншими людьми, що визначаються згідно нашим уявленням добра та зла в існуючій епосі. Тому право – це *сукупність моральних ідей*, такий їх мінімум, без слідування яким не може існувати суспільство. Історична школа робить спробу виявити джерело появи права, але вважає, що воно походить від звичаїв та традицій, які люди закріплюють як обов'язкові норми. Аналітична правова школа вважає, що право з'являється з потреб суверена чи уряду, які зацікавлені в забезпеченні соціального порядку, що логічно призводить до необхідності розробки правил керування людської поведінки.

Соціологічна правова концепція розглядає право як результат суперництва різних соціальних сил, інтересів та цінностей, результатом чого стає необхідність розробити засоби вирішення існуючих в суспільстві суперечностей і конфліктів. Внаслідок чого право має чотири основні риси [2, с. 43]:

право це алгоритм соціального контролю.

право захищає соціальні інтереси.

право визначає можливість людей впливати на поведінку інших людей.

право за допомогою суду та судових процедур допомагає людині реалізувати цю можливість.

Соціологічна теорія не ігнорує роль економічних факторів при виникненні права, але вважає, що воно виникає як результат боротьби за життєві блага, що потребує суспільної охорони.

Прагматична теорія походження права вважає, що воно виникає під впливом реальних фактів та досвіду, серед яких люди добровільно визначають виключення від загальних правових правил, які потребують керування. Зміна реальних фактів життя призводить до постійних змін права.

Всі теорії побудовані на визначенні суспільного походження права, але не акцентують увагу на джерелах його походження. Саме це більш за все цікавить економічну теорію. Походження права треба шукати на всьому протязі розвитку економічного життя.

Перші суспільні взаємодії між людьми починають формуватися разом з господарським життям і пов'язані з трудовою діяльністю. Остання представляє собою спільно-розподілену діяльність. Це означає, що праця людини є частиною загального процесу. Як відокремлена особа людина вільно використовує свої власні можливості, здібності (фізичні та інтелектуальні) і самостійно визначає напрями їх використання. Власне тіло людини є його власністю, напрями використання якою визначає сама людина. По мірі розвитку суспільного виробництва в коло власних ресурсів потрапляють знаряддя праці, які людина сприймає як продовження свого тіла. Тому права особи отримують свою завершену форму з включенням в них права власності. Вільний характер трудової діяльності визначається її власною волею, бажанням, потребами. Ніхто не в змозі примусово заставити людину робити власний вибір. Навіть раб, якого примушують виконувати певну роботу, вільний обирати жити чи вмерти.

Природні можливості, що надані людині, надають їй природні права (або свободу). Вони виникають на основі природних потреб, на засобах, якими людина наділена для задоволення цих потреб. Як би люди не турбувалися про свої здібності до труду, вони би загинули, тому основна цінність природних прав полягає в тому, щоб забезпечити існування та відтворення людського життя. Природні права неможливо ввести чи заборонити ніякими конституціями чи законами. В загальному визначенні – це ще не права в їх суспільному значенні. Але це перші його абстрактні моменти.

Уособлення трудової діяльності на основі розподілу праці одночасно передбачає необхідність суспільного зв'язку між людьми, що формується на основі кооперації. Суспільний характер трудової діяльності означає, що людина виробляє продукт не для себе, а для інших, або іншими словами – ніхто не буде виробляти продукт, якщо він не потрібен іншим людям. Спільний характер праці передбачає, з одного боку, необхідність виконувати певні трудові функції, а з другого боку – залежність праці людини від інших. Те, що всі люди залежать один від іншого, робить їх однаковими або рівними. У філософському значенні рівність – це взаємна замінність, що має такі властивості як рефлексивність (взаємність відображення) та симетричність (взаємність положення), Взаємозамінність природно починає розвиватися з подібності та тотожності людини як такої, що подібна до інших. Але взаємозамінність завжди має відносний характер, оскільки всі люди індивідуальні та неповторні. Рефлексивність як властивість рівності людей означає, що кожен з них є відображенням іншого (я роблю те, що потрібно тобі, а ти – що потрібно мені). Симетричність відображає порівнянність положення людей в процесі обміну продукту (я маю право продати свій продукт, а ти – маєш право його придбати). Симетричність положення реалізується в процесі

виникнення вартості, яка є слідством рівних витрат праці кожним виробником.

Таким чином, трудова діяльність одночасно передбачає свободу (незалежність від інших) і рівність людини (залежність від інших та необхідність задовольняти їх потреби). Господарське життя буде постійно відтворюватися, якщо буде реалізоване це протиріччя. Кожна особа здійснює свою діяльність на основі власних прав, останні перетворюються з природних на суспільні, коли з'являються права власності. Право – це відчуття власного уповноваження, що побудовано на прояві власної сили, її спрямованість на утримання її плодів. Безглуздо говорити про права особи, якщо вони не передбачають право власності. Тому вираз «життя, свобода, власність» складає фундаментальні основи людського суспільства [3, с. 33]

Права власності формують свободу людини від природних чинників, свободу прийняття рішення, свободу виживання. В той же час, права власності визначають рівність суб'єкта в економічному житті, оскільки кожен отримує свій власний ресурс (землю, робочу силу, капітал, гроші).

Розвиток доктрини прав особи співпадає з підйомом капіталізму, що функціонує на основі розвинутих товарних відносин. Саме в цих умовах відбувається реалізація протиріччя між вільною (приватною) діяльністю і необхідністю порівняння свого товару з іншими. Рівність вільних товаровиробників здійснюється в обміні, коли відбувається порівняння їх витрат праці та їх зведення до вартості – суспільно-необхідної цінності виробленого товару. У вартості поєднуються конкретна (вільна) та абстрактна (однакова) праця. Виникнення вартості означає, що досягнута міра свободи і рівності товарного виробника в суспільному виробництві. Вартість як економічне явище з'являється на основі права власності, яке утілює індивідуальність, свободу та рівність суб'єктів.

Отже, право як суспільний інститут виникає на основі товарного виробництва для узгодження приватної свободи із свободою (волею) спільною (суспільною). Натуральна (традиційна) економіка базувалася на природних правах, які за своєю суттю є суб'єктивними, оскільки виражають волю окремої людини. В цьому сенсі природні права (right) синонімічні таким явищам як здатність, дар (faculty), свобода (freedom), що означають суб'єктивні можливості конкретної людини здійснювати правильні дії з метою відтворення себе як людської особи. В той час як суспільний інститут право (law) означає об'єктивну волю, що визначає ступінь свободи і рівності, що дозволяє реалізувати основну цінність суспільства – виживання та відтворення як окремої людини, так і суспільства в цілому. Право як основний регулятор спільних дій, вимагає від окремих людей орієнтуватися на основний критерій – справедливість, яка віддзеркалює основні цінності суспільства, що забезпечують його самовиживання.

Право складається із сукупності норм. Останні виникають із об'єктивних закономірностей людської діяльності, яка усвідомлюється людьми як нормальний уклад їх життя. За допомогою норм суспільство або різні соціальні угруповання висувають своїм членам вимоги, яким повинні задовольняти їх поведінка. Норми – це зразки поведінки, відхилення від яких породжує покарання з боку інших членів суспільства (або уповноважених ними органів). Норми обмежують можливості вибору для індивідів, тим самим створюють перепони для їх індивідуальної раціональності. Структура норм передбачає [4, с. 34-35]:

опис умов (ситуації) в яких індивід повинен дотримуватися зразків поведінки;

опис зразка дії;



санкції (покарання, які будуть застосовані к індивіду, який поводить ся не відповідно зразку, або заохочення, якщо він в схожій ситуації дотримується цього зразка).

Незалежно від того в якій системі (загального, або кодифікаційного) права формуються норми, вони з'являються на основі закономірностей реальної життєдіяльності людей. Розбіжності стосуються механізмів їх установлення. Якщо в системі прецедентного (загального) права норми створюються судовою практикою (суддями певного рівня), то в умовах континентального права вони встановлюються законодавцем.

В своїй логічній реконструкції норми стають сукупністю поведінкових актів, підсвідомих уявлень, моделей дії для конкретних людей. В нормах накопичується інформація (внаслідок досвіду або загальновідомих знань), що дозволяє окремому суб'єкту економити власні витрати на її самостійне отримання та впровадження, тим самим її дії стають більш ефективними, передбачуваними та зрозумілишими. Створення норм потребує соціальних трансакційних витрат, розмір яких визначається суспільством. Якщо індивідуальні трансакційні витрати на дотримання встановлених норм конкретною людиною не співпадають з розміром соціальних витрат, то це призводить до девіантної (тобто ненормальної чи аномальної) поведінки, яка набуває деліктної або кримінальної форми. Через норми реалізуються основні функції права – регулювання, координація, стимулювання та захист.

### **9.3. Концептуальні основи правової (юридичної) безпеки та її загрози**

Виділення правової безпеки в якості самостійної складової в системі правового забезпечення обґрунтовується юридичною складовою в усіх базисних сферах людської життєдіяльності. Теорія правової безпеки побудована на наступних економіко-методологічних постулатах.

По-перше, суспільство – це об'єднання суб'єктів, яким з самого початку надані свобода та рівні можливості. Крім того вони мають визначальні якості: раціональність (кожен здатний самостійно та незалежно від інших формувати та реалізувати власну концепцію блага) та почуття справедливості (здатність виконувати обов'язки відносно інших людей).

По-друге, суспільство розуміється як соціальна кооперація, метою якого є добробут кожного. Цей добробут забезпечує реалізацію індивідуального плану життя кожної людини. Цей план реалізується завдяки *природним благам* (здібностям, талантам, самоповазі, психо-емоціональному потенціалу особи) та *соціальним благам* (об'єктивним можливостям, реальним умовам, рівню доходу). Розподіл благ першого роду багато в чому носить випадковий характер. Соціальні блага можуть скорегувати наслідки нерівності. Тому держава стає базисною структурою суспільства, якій належить дистрибутивний механізм розподілу соціальних ресурсів, що впливає на функціонування економічних (ринок, приватна власність) та політичних інститутів (демократія, влада).

Втретє, інститути держави спрямовані на підтримку загальної концепції справедливості, тобто всі соціальні цінності – свобода, сприятливі можливості, отримані доходи, сформоване багатство, повинні розподілятися рівноцінно, окрім тих випадків, коли розподіл цих соціальних цінностей не надає переваг окремим особам. Для цього держава через право реалізує принцип, згідно з яким будь-який індивід повинен мати рівні права відносно загальній системі соціальної цінності – свободи (цивільних та політичних прав), та принцип, відносно якого соціальна та економічна нерівновага повинні бути організовані таким чином, що а) призводять до найбільшій вигоді тих, хто менше досягли успіху, б) роблять відкритими для усіх соціальний стан (посада, освіта) за умов

чесній рівності можливостей [1, с. 144-147] На основі цих концептуальних положень можна сформувати загальне уявлення про безпеку в правовій сфері. Вона передбачає:

По-перше, забезпечення справедливості в суспільстві. Для кожної галузі права справедливість може мати специфічний зміст. Так при умові відповідальності вразі ненавмисного ушкодження реалізується коректуючи справедливість, тобто необхідність компенсувати збиток. В договірному праві справедливість передбачає обов'язковість виконання умов контракту та покриття втрат відповідно йому. В кримінальному праві справедливість полягає в обов'язковому покаранні. Процесуальна справедливість передбачає надання рівних умов (інформації, прав, обов'язків) сторонам процесу та їх чітка відповідність процесуальним правилам та рішенням [2, с. 43-44]. По-друге, необхідність закріплення через право загально історичних закономірностей розвитку суспільства, що забезпечують його виживання, відтворення та функціонування. Приміром, правове закріплення гомосексуальних зв'язків у формі офіційного шлюбу не відповідає природньо-історичним умовам існування суспільства, більш того воно може порушити розподіл соціальних цінностей, надаючи можливість виховання дітей не в природних для них умовах. Але це не означає порушення природних прав людини, які держава повинна захищати.

По-третє, правовий відбір суспільно-необхідних форм функціонування суспільних відносин, що виникають об'єктивно, але не спрямовані на перспективи цивілізаційного розвитку. Приміром, виникнення олігархії є закономірним процесом розвитку фінансового капіталу. Носії олігархічних відносин завжди будуть намагатися закріпити свій статус в суспільному просторі. Але це не сприятиме загальному стану

розвитку суспільства. Тому право повинно відбракувати ті економічні форми, що не відповідають закономірній динаміці суспільства.

Відтворення концептуальних основ формування правової безпеки потребує її відтворення в системі юридичних норм. Тому важливою складовою правової безпеки виступає юридична безпека, розуміючи під цим відтворення в нормотворчій системі принципів правової безпеки та забезпечення протидії загрозам безпеки в усіх сферах життєдіяльності людей юридичними засобами. Існування непорозуміння в термінах та сутті правової безпеки, недосконалостей юридичного оформлення, можливість зловживання юридичними засобами робить необхідним розробку системи мір організаційно-правової протидії. Крім того юридична безпека включає також забезпечення належної діяльності правоохоронних, судових і всіх правових органів у частині, що стосується правозастосування. Необхідність існування юридичної безпеки пов'язані із тим, що певні закони, нормативні акти можуть відступати та порушувати логіку нормотворчого процесу, що формує правове забезпечення людського розвитку, змінюючи сутність самого поняття, критерії, суб'єктів або об'єктів безпеки людини, викривляючи основні вимоги щодо досягнення безпечних умов функціонування окремою людиною, бізнесу або держави. Приміром, якщо Законом України "Про інформаційний суверенітет та інформаційну безпеку України" інформаційна безпека визначається як захищеність життєво важливих інтересів суспільства, держави та особи, за якої виключається заподіяння їм шкоди через неповноту, невчасність і недостовірність інформації, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій або внаслідок поширення інформації, забороненої чи обмеженої для поширення законами України, то вся система юридичного супроводження повинна відповідати логіці поняття інформаційної безпеки, критеріям безпечного використання інформації та

визначенню існуючих загроз. Експертизі на юридичну безпечність повинні бути підкорені всі нормативно-законодавчі акти, що пов'язані із забезпечення безпечного людського розвитку (в тому числі кримінальне право, яке безпосередньо використовує поняття злочину як суспільно-небезпечного явища).

Загрози юридичної безпеки розрізняються за джерелами походження: внутрішні (що виходять із поведінки самою людиною), зовнішні (що пов'язані із поведінкою інших суб'єктів, в тому числі діяльністю правоохоронних органів).

Внутрішні загрози юридичного властивості виражаються у негативному ставленні людини до юридичних норм, в тому числі до суспільних цінностей. В основі такої ситуації знаходяться *деформація процесу інтеріоризації*, тобто неадекватне відображення у свідомості людей громадських зв'язків. Процес інтеріоризації включає в себе *знання* норм, які визнані соціальним оточенням, *згоду* з ними, *впровадження* їх у внутрішнє свідомість, *визнання* їх в якості умов необхідних для виконання тих чи інших дій, установка на те, щоб використовувати ці норми у своїй поведінці. У ході інтеріоризації зовнішні і відчужені інститути стають внутрішніми необхідними установками, які переходять на рівень найглибших традицій. У процесі інтеріоризації можна виділити два види невідповідності. По-перше, погляди і настрої, що сформовані на попередньому етапі суспільного розвитку, нерідко вступають у протиріччя з новими умовами. По-друге, в ході практичної діяльності виникають і поживляються уявлення, які однобічно трактують зміст і спрямованість перетворень. Інтеріоризація обумовлює становлення інституційно-правового статусу людини (громадянин, підприємець, акціонер та тому подібне), на який впливають різноманітні, але взаємопов'язані фактори, індивідуальні особливості, що формуються на рівні психобіологічних

передумов, соціальних, які визначаються соціально-економічними умовами існування людини, психолого-педагогічні, що формуються у вихованні та освіті. Формування інституційно-правового статусу означає, не тільки процес засвоєння індивідом зразків професійної поведінки, технологічних, економічних, політичних, культурологічних норм і цінностей, необхідних для його успішного функціонування в даному суспільстві, а й готовність індивіда до виконання своїх соціально-економічних ролей. Але процес інтеріоризації може проходити під напругою, пов'язаною з тим, що в сучасних умовах порушена регулююча і контролююча роль соціальних інститутів, утруднено задоволення і порушена ієрархія життєвих потреб: фізіологічних, у самозбереженні, визнанні і престижу, у самореалізації. Це стало можливим внаслідок того, що правові інститути втратили своє призначення - звільняти громадян від прояву безладної активності, перенапруги свідомості у зв'язку з необхідністю прийняття рішень у ситуації нестабільності і невизначеності. Тим самим вони перестали формувати потреби та інтереси членів суспільства, їх нормативні установки та зразки соціальної діяльності. Невизначеність у критеріях і кордони дозволеного, відсутність ясних процедур і заходів відповідальності за скоєне призводить до деперсоналізації особистості, що виражається у відсутності особистісної позиції, недовіру іншим, у відмови від спілкування з оточуючими і навіть суїциду, і сприяє розширенню аномальної поведінки (в тому числі і кримінальної). Порушення процесу інтеріоризації виявляють в незнанні прав та юридичної організації суспільства, в правовому нігілізмі, що породжує юридичні помилки і обмежує можливості використання юридичних засобів захисту своїх життєво важливих потреб; свідомих правопорушеннях, що веде до виникнення конфліктів і відповідних

негативних наслідків; соціально-правової пасивності у вигляді відмови від участі в суспільно-політичних заходах: виборах, референдумах і т.п.

Зовнішні загрози виходять від інших осіб, що мають повноваження у сфері права та правозастосування, мають можливості зловживати правом.

Поділ внутрішньої і зовнішньої загроз може виявитися умовним, Наприклад, суїцид може бути наслідком особистих, переважно негативних психічних властивостей або спровокованим зовнішніми факторами (доведення до самогубства), що накладаються на внутрішні, ослабляють здатність особи протидіяти конкретній життєвій ситуації, подолати її.

Система зовнішніх загроз юридичної безпеки може мати об'єктивний (відсутність необхідних юридичних норм), так і суб'єктивний (зловживанням суперечностями юридичних норм) характер [3, с. 58].

Серед основних загроз потребують спеціальної уваги наступні:

1. Неповнота і суперечливість правового регулювання окремих видів відносин, що забезпечують безпеку людини. Найбільш слабким є правовий контроль у сфері забезпечення інформаційної, історичної, генетичної, репродуктивної, духовної, екологічної та деяких інших видів безпеки.

2. Відсутність у законодавстві пріоритетів, ієрархії соціальних цінностей – забезпечення індивідуальної свободи та рівності – та умов безпечного характеру їх досягнення.

3. Правова незабезпеченість політичних та економічних заходів, що здійснюються державними органами. В загальні реформи соціально-економічного перетворення не проходять експертизу на їх безпечність з точки зору найближчих перспектив. Так сталося із реформою пенсійної системи. Небезпечними стають дії держави на міжнародній арені (приміром введення неузгоджених тарифів та видів мита). Не прораховуються з точки зору духовної та психологічної безпеки історичні викладки вчених та істориків. Суттєво небезпечною стала ситуація із

приватизацією, яка зруйнувала економічний та інституційний порядок в країні.

4. Занадто ускладненні процедури вирішення юридичних питань (оформлення права власності на нерухомість, отримання дозволів та ліцензій на здійснення певних видів діяльності, оформлення спадщини, подання податкових декларацій і т.д.);

5. Бюрократичне свавілля посадових осіб при зверненні громадян із скаргами та заявами, що вирішуються на основі використання хабарництва;

6. Судова тяганина, через яку людина втрачає бажання судитися, захищати свої права, а обвинувачуваний (по суті підозрюваний) змушений інколи роками перебувати під арештом у стані позбавлення свободи.

7. Неправосудне виконання кримінальних покарань, особливо пов'язаних з позбавленням волі.

8. Високі витрати звернення за юридичними послугами, їх недоцільна комерціалізація і низька результативність (оплата адвоката, експертизи з кримінальних справ, недоречність змагання фінансових можливостей сторін при вирішенні арбітражних спорів тощо);

9. Корпоративна безвідповідальність осіб, що зобов'язані забезпечувати безпеку громадян, але створюють небезпечні прецеденти. Такий корпоративний егоїзм створює альтернативні можливості забезпечення справедливості у суспільстві у вигляді стихійних механізмів натовпу, добровільних угруповань, що своїми (не завжди правовими методами, приміром, перекриття доріг) методами відтворюють порушену справедливість та рівність. Так, небезпечною стає проблема безвідповідальності медичних працівників, з вини яких настає смерть та інвалідність хворих. Звернення в цих випадках до суду за притягнення до кримінальної відповідальності та компенсацією, найчастіше, не



призводить до відновлення справедливості, через те, зацікавлені особи (родичі, адвокати, правоохоронні органи) не можуть отримати правдиву інформацію про фактично допущену лікарську помилку. У зв'язку із поширенням практики сурогатного материнства та трансплантації органів виникає ціла низка проблем, що суттєво будуть впливати на безпечність певних сторін людського життя.

10. Юридичний механізм та процедура вирішення небезпечних ситуацій, що виникають із слабо захищеними в юридичному відношенні осіб – без певного місця проживання, реєстрації, іммігранти, самотні пенсіонери, хворі на СНІД та ін.

11. Низькій професійний рівень та відсутність стійких моральних принципів, що сприяють підвищенню віктимності окремих суб'єктів правоохоронної та юридичної діяльності. Це приводиться, як до прийняття безграмотних рішень, так і винесення завідомо неправосудних вироків тощо. Ому все більше актуальним стає не тільки покращення професійного рівня юристів, але і підвищення їх духовно-моральної підготовки.

#### **9.4. Права власності та їх специфікація – основа економічного і правового порядку**

Забезпечення верховенство права, як основи правової захищеності окремих осіб, суспільства, держави, повинна будуватися на створенні безпечних умов специфікації прав власності. Власність – фундаментальна категорія як економічної так і правової науки, кожна з яких на різних методологічних засадах досліджує її природу. Правознавців цікавлять питання виникнення та припинення прав власності, їх особливості відносно різних об'єктів, процедури зміни, механізми захисту та таке ін. Економічна теорія визначає об'єктивне підґрунтя появи власності, її вплив на всю систему економічно-організаційних відносин. Поєднання

економічного та правового підходу в аналізі відносин власності відбувається в науковому напрямку, що отримав назву економічна теорія права. В межах цього наукового напрямку економічна теорія права власності (property rights economics) стає методологічною та загальнотеоретичною основою економічного аналізу правового механізму господарського життя. Основна проблема економічної теорії права власності полягає у визначенні способів оптимального (економічно ефективного) розподілу прав власності при використанні обмежених ресурсів.

У витоках теорії прав власності стояли два відомих американських вчених Р. Коуз і А. Алчіян. В подальшому свій вклад в розробку цієї теорії внесли І. Барцель, Г. Демсец, Г. Калабресі, Д. Норт, Р. Позер, Р. Особливу роль в теорії прав власності відіграють праці Капелюшнікова Р. І. , який перший на теренах колишнього Радянського Союзу почав розробку цієї теорії.

Економічні (тобто до правові) умови виникнення власності базуються на обмеженості ресурсів та господарській доцільності їх виокремлення (уособлення) в коло власного приватного (відчуженого від інших) користування. Власність виражає об'єктивні та суб'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення обмежених ресурсів. Ці відносини люди починають свідомо відтворювати в найзручніших для них правилах привласнення, які поступово перетворюються в набір прав по використанню ресурсів. Права власності дозволяють виключити інших суб'єктів від користування обмеженими ресурсами та вільно і самостійно розпоряджатися ними. В той же час права власності визначають залежність власника від інших людей, які, з одного боку, повинні дотримуватися недоторканності їхньої власності, а з іншого – спільно допомагати захищати власність від небажаних дій. В загальному розумінні права

власності розуміють як *санкціоновані (суспільством, або державою) поведінкові відносини* між людьми, які виникають у зв'язку з необхідністю використання благ. *Права власності* забезпечують вибір способів використання економічного блага та можливість контролювати їх розподіл шляхом співвіднесення витрат та вигод при їх привласненні. Як суспільний інститут права власності – це правила поведінки, які кожний суб'єкт повинен дотримуватися в своїх відносинах до інших суб'єктів, що призводить до упорядкування їх взаємовідносин. Для кожного *окремого суб'єкта* права власності виражають сукупність повноважень, що дозволяють ті чи інші методи використання конкретних благ на основі співставлення індивідуальних вигод та втрат.

Теорія прав власності базується на наступних фундаментальних положеннях [1, с. 11]: 1) права власності формуються як відносини між людьми з приводу використання обмежених речей; 2) права власності визначають розмір витрат, які суб'єкти здатні та бажають здійснити з тим, щоб отримати винагороду; 3) право власності визначає поведінкові орієнтири – одні способи поведінки вони заохочують, інші – подавляють; 4) переструктуризація (зміна суб'єктів, об'єктів або повноважень) прав власності веде до зрушення в системі економічних стимулів; 5) реакцією на ці зрушення буде зміна поведінки суб'єктів; 6) несанкціонована поведінка побудована на негативних стимулах права власності, витрати якої передбачають можливість покарання.

Розуміння прав власності спирається на історію двох основних правових систем, які характеризуються протилежним тлумаченням їх суттєвої природи. Якщо в європейсько-континентальній системі пануючою стала ідея «абсолютного» та нерозподіленого права власності, то англійська правова традиція розуміє право власності як об'єднання та комбінування різних повноважень, що можуть бути розпорощені між

різними суб'єктами. Розмежування між різними історичними школами в трактуванні поняття власності відноситься до періоду буржуазних революцій та специфічних умов їх здійснення. В країнах континентальної Європи буржуазні революції потребували більш чіткого та жорсткого визначення права приватної власності як необмеженого та неподільного, що відобразило тенденцію до концентрації прав власності в руках одного володаря. А всі випадки розосереджування сприймалися як пережитки феодалізму. В протилежність цього підходу англійська правова система характеризувалася більш еволюційним процесом зміни феодального права, що дозволило зберегти багато її інститутів, допускаючи можливість роздроблення права власності на частини правомочностей декількома особами. Така системи права власності розглядається як більш гнучка та пластична, що в більшій ступені відповідає складним економічно-соціальним відносинам ринкової та змішаної економіки. Тому в сучасних умовах, перш за при кодифікації на міжнародному рівні, все більш розповсюдженими стають ідеї англосаксонської правової системи. Англосаксонська традиція правова традиція розглядає право власності як сукупність "пучок" (набір) прав, які розподілені в неоднакових пропорціях між різними особами. Існують різні підходи до визначення пучка повноважень. Деякі автори перелік повноважень складають із наступних часткових правових елементів: використання ресурсу, споживання, виснажування, руйнування, поліпшення, розробку, перетворення, продаж, дарування, заповіту, закладу, орендування [2, с. 125]. На сьогодні класичний набір правомочностей складається з 11 елементів (А.Оноре), наявність хоча би одного з них в руках людини робить його власником:

право володіння, тобто виключного фізичного контролю над річчю;

право використання, тобто можливість вилучення корисних властивостей для себе;

право управління, тобто вирішення питання хто і як буде забезпечувати використання благ;

право на дохід, тобто можливість отримувати результати від використання;

право суверена, тобто можливість відчужувати, змінювати, знищувати благо;

право на безпечність, тобто захист від експропріації блага та від шкоди з боку інших суб'єктів;

право передавати благо у спадщину;

право на безстрокове володіння благом;

заборона використання способом, що призводить до шкоди зовнішньому середовищу;

право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягувати благо в сплату боргу;

право на остаточний характер, тобто можливість існування процедур, що забезпечують відновлення порушених правомочностей.

Деякі повноваження завжди виступають тільки в єдиному зв'язку, приміром право володіння неможливе без прав за №№ 5, 6, 10, 11. Деякі права можуть існувати самотійно, приміром право користування не передбачає наявності інших прав. Є такі права, які майже повністю повторюють повний набір прав власності, приміром довготривале, спадкоємне право користування землею для сільськогосподарських робіт (емфітевзис), або її забудови (суперфіцій).

Між тим, ніхто з науковців не сперечається з тим, що всі ці повноваження дійсно існують в практиці, відображаючи різні комбінації володіння речами. Деякі з них складають достатньо прості конструкції, приміром, передача в оренду, де чітко можна побачити які повноваження за ким визнанні. А є і такі, комбінація яких передбачає складні договірні

відносини, приміром, управління пайовим інвестиційним фондом. Власник грошей, що вкладає їх в пайовий фонд, передає повноваження по управлінню, розпорядженню та користуванню своїми грошами управляючій компанії. При цьому власник орієнтується на право отримання доходу (та повноваження за № 5, 11), але при цьому втрачає деякі права (за №1, 3) та обмежується в інших (за № 7, 9). Управляюча організація отримує право на дохід від використання чужим майном через інвестиційну компанію, яка отримує також повноваження за № 1, 4, 9. Жоден з учасників відносин не володіє всім обсягом повноважень власника маючи лише окремі його правомочності. В цьому полягає складність юридичного оформлення сукупності повноважень в практичній площині. Коли мова йде про різні комбінації пучка прав, виникає питання – чим визначається необхідність саме цієї комбінації, чому власник передає деякі права іншим суб'єктам? В основі формування певного набору прав знаходиться його економічна цінність, вигоди та привілеї, які отримують конкретні одержувачі прав. Може здаватися, що найвищу цінність надає повний комплект прав власності. Безумовно, чим ширше набір прав власності тим вище його цінність. Так, власна річ і річ, узята напрокат, мають різну цінність для споживача, навіть якщо фізично вони абсолютно ідентичні. Власну річ можна продати, передати в спадщину, отримати гроші під заклад тощо. Будинок має різну цінність, коли його господар має право заборонити будувати поряд з ним автостоянку, і коли він позбавлений такого права. Але треба враховувати – чим більші прав, тим більше ризиків та відповідальності за їх користування, що потребує додаткових витрат на їх утримання та реалізацію. Тому, якщо людина має достатньо грошей, щоб купити квартиру, але вважає за краще взяти її в оренду, це означає більш високу цінність права користування. Всі зрушення в законодавстві фактично перебудовують набір повноважень,

якими володіють економічні суб'єкти, а значить міняють обсяг ресурсів і рівень добробуту суспільства в цілому. Економічні агенти не можуть передати в обмін більше правомочності, чим вони мають. Тому розширення або звуження прав власності приводитиме до зміни умов і масштабів обміну (збільшенню або зменшенню числа операцій в економіці). В якості відправного пункту аналізу теорія прав власності звертається до визначення *режиму приватної власності*, яка вважається найбільше повно насичена всіма повноваженнями. Вважається, що головна риса приватної власності полягає у її високій ступені виключності прав, що означає, по-перше, виключення із способу привласнення всіх інших суб'єктів (тобто не допущення їх до наявних прав). По-друге, виключність права передбачає, що тільки на власника покладені всі позитивні та негативні результати його діяльності. Тому він найбільш за інших зацікавлений в максимально повному врахуванні всіх умов існування своєї власності. По-третє, виключність (в сенсі винятковості) права відчуження означає, що в процесі обміну річ буде передана тим суб'єктам, які запропонують за неї найвищу цінність, тим самим буде досягнутий ефективний розподіл ресурсів [3, с.32]).

Виключити всіх інших з вільного доступу до ресурсу означає процедуру *специфікації права власності*. Зміст і мета специфікації полягає в тому, щоб створити умови для придбання прав власності тими, хто цінує їх вище, хто здатний отримати з них більшу користь. «Якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені чи продані, - пише Р. Коуз, - їх врешті-решт набувають ті, хто вище цінує даровані ними можливості виробництва або розваги. У цьому процесі права будуть придбані, підрозділені і скомбіновані так, щоб діяльність, що допускається ними, приносила дохід, що має найвищу ринкову цінність» [3, с.78].

Таким чином, основне завдання специфікації чітко визначити права власності, з тим, щоб господарюючі суб'єкти ухвалювали найбільш ефективні рішення. Тим самим забезпечується ефективний розподіл ресурсів, оскільки в ході обміну вони переміщуються від менш продуктивного до продуктивнішого використання, від осіб, що менш їх цінують, - до осіб, що цінують їх більше.

Неповнота специфікації західними теоретиками називається "розмиванням", "послабленням", або "виснаженням" (attenuation) прав власності. Зміст цього явища можна виразити фразою – «ніхто не почне сіяти, якщо врожай діставатиметься іншому» [1, с.100]. Тобто, права власності повинні бути таким чином встановлені, щоб ніхто не був в змозі привласнити неналежні йому результати. Розмивання прав власності відбувається внаслідок того, що вони неточно встановлені, або – погано захищені правовою системою, або – підпадають під різного роду обмеження та обтяження (головним чином з боку державних органів) [3, с.38]. Приміром приватизація державного майна передбачала специфікацію права приватної власності. Але чіткого уявлення про цей процес на той час у суспільства не було, тому специфікація прав власності була проведена не чітко, з великою кількістю помилок, що в подальшому призвело до постійного процесу її змін, можливостей здійснювати захоплення чужої власності. Значна кількість рейдерських захоплень чужої власності є наслідком розмиття права власності, що були встановлені в процесі приватизації. Розмивання прав власності може здійснюватися в наслідок дії груп спеціальних інтересів, які лобіюють через законодавчі та виконавчі органи свої політичні або економічні рішення. Тим самим вони беруть участь в перерозподілі прав власності на свою користь. Суттєву роль в розмитті прав власності відіграють судові та правозахисні органи, якщо вони не можуть (внаслідок відсутності певних норм), або не бажають



(при наявності корупційних схем) захистити та відтворити порушені права власності. Який би конкретний вигляд не приймало розмивання, воно означає обмеження права власника на здійснення своїх повноважень та можливість визначати їх найвищу цінність.

Специфікація прав власності допускає їх *диференціацію або розщеплювання*. Добровільний і двосторонній характер розщеплювання правомочності гарантує, що ця процедура здійснюється відповідно до критерію ефективності. Головний вигаш від розосередження правомочності убачається в тому, що економічні агенти дістають можливість спеціалізуватися в реалізації тієї чи іншої часткової правомочності, що підвищує ефективність їх використання (наприклад, в праві управління або в праві розпорядження капітальною вартістю ресурсу). Саме на основі диференціації прав власності здійснюється функціонування акціонерних товариств, відбуваються процеси на ринку цінних паперів.

У реальності часто доволі важко відокремити процеси розщеплювання від процесів розмивання (ослаблення) прав власності. Це обумовлено тим, що розщеплення прав власності може привести до перешкоджання реалізації прав іншої сторони. Приміром, отримання право на забудову земельної ділянки під автостоянку може привести до виникнення негативних зовнішніх екстерналій – обмеження права проходу до свого помешкання, погіршення права на чисте повітря, неможливість реалізувати права на створення дитячого майданчика тощо. Тому економічний аналіз розмивання прав власності враховує різноманітні конкретні ситуації, що перешкоджають досягненню загальної суспільної вигоди.

Специфікація прав власності, з точки зору економічної теорії, повинна йти до тієї межі, де подальший вигаш від подолання їх

розмитості вже не окупатиме пов'язані з цим витрати. Правова система покликана зменшувати витрати, які виникають внаслідок встановлення прав, створюючи тим самим умови для найбільш ефективного (з точки зору суспільної вигоди) розподілу обмежених ресурсів в ході добровільних угод. Юридичні правила, як вказує американський правознавець Річард Познер, повинні імітувати ідеальний ринок - розподіляти права власності так, як це робив би ринок за відсутності трансакційних витрат [5, с.68].

Специфікація прав власності починається через *придбання* певної речі. Дії, що передують володінню речами, називають *заволодінням*. Історично першим природним способом заволодіння власністю була трудова діяльність, в процесі якої людина втілювала свої здібності в зовнішній предмет, продовжуючи, тим самим, саму себе в зовнішньому середовищі. Чим ширше та складніше коло предметів, що створюються людьми, тим складнішими стають індивідуальні способи означення свого володіння і все важливішими стає питання про недоторканність речі тими, хто не вкладав в них свою працю, що спонукає потребу в інститутах захисту зовнішнього (створенні речі) та внутрішнього (здібності до труд) власного тіла людини.

Другим історичним способом придбання власності було захоплення певних речей, ресурсів. Таке захоплення здійснювалося або насильницькими заходами, або самочинним шляхом, приміром скватерство (самозахоплення земель) при заселенні Північної Америки.

В сучасних умовах переважно всі способи придбання прав власності здійснюються на основі законодавчих способів оформлення. Основним найбільш масовим способом придбання прав власності є купівля, що оформлюється юридичними документами (чеками, платівками, договорами тощо). Придбання може статися відносно «нічиєї» власності, приміром

диких тварин, покинутих земель, закопаних кладів. Загальне юридичне правило стосовно «нічії» власності наголошує, що суб'єкт може стати законним власником на принципі першого утримувача (finder-keeper rule). Економічну доцільність таке правило має в тому випадку, якщо пошуком нічії речі займається лише один суб'єкт. Якщо претендентів на нічийну річ буде багато, то з точки зору економічного багатства суспільства в цілому, їх зусилля будуть сприйматися як зайві, оскільки витрати багатьох будуть значно більшими за вигоди, що отримує одна людина. З тим, щоб забезпечити економічну доцільність придбання таких речей та скоротити невинуваті витрати суспільства на заволодіння з'являються такі юридичні заходи, як введення квот, ліцензій (приміром на добичу нафти) [5, с. 74].

Економічне підґрунтя має юридичні правила, що виникають з приводу регулювання відносин до *втраченої (загубленої) та знайденої* речі. Основне правило наголошує – на знайдену річ повинні відтворюватися права власності початкового володаря. Економічний зміст цього юридичного правила полягає в тому, щоб позбавити початкового власника зайвих витрат на попередження випадкових втрат. Якщо б таке правило не діяло, кожна людина була змушена витратити значні додаткові зусилля (працю, гроші) на те, щоб не допустити випадкової втрати своєї речі. Крім того, людина, що втратила своє майно, може самостійно займатися його пошуком, або залучити інших людей, приміром, надати об'яву про винагороду тому, хто знайде його річ. З точки зору суспільства сукупні витрати не зменшуються, оскільки втрачена річ буде використовуватися іншим. Але з точки зору індивідуальних витрат самостійні дії людини на пошук втраченої речі будуть порушувати умови його існування, оскільки будуть збільшуватися невиробничі витрати на

створення речей, тим самим зменшуватися загальну ефективність господарської діяльності [6, с. 75].

Економічну основу мають наслідки *придбання вкладеного майна*. З точки зору економіки крадіжка – це трансферт, тобто безкоштовний перехід речі від одного суб'єкту до іншого. Здається, що суспільні сукупні витрати, що пов'язані з крадіжкою не зазнають суттєвих змін – одна людина втратила річ, інша її привласнила. Але це не так. Припустимо, що крадіжка чужого майна визнається суспільством як нормальний спосіб збагачення. Широке використання даного виду діяльності зажадає від індивідів значних витрат по охороні майна, розробці власної стратегії крадіжки, викриттю і поверненні викраденого майна. Кінець кінцем ці витрати приведуть до неефективного розподілу суспільних ресурсів через зниження стимулів до нормальних способів продуктивного збільшення багатства, а також появи таких критеріїв розподілу, які менш значущі для перспектив розвитку суспільства (зокрема, культивуванню хитрості, нахабству і тому подібних якостей людської природи). При порівнянні «альтернативних правових умов господарювання» (крадіжка або продуктивна праця) суспільство прийде до ідеї про розробку спеціальних норм, які будуть забороняти крадіжки та формувати нормальний (тобто необхідний) стандарт поведінки, роблячи його економічно вигідним. Ефективність норми буде обумовлена зниженням непродуктивних витрат і отриманням соціальної вигоди. Якщо витрати на відтворення норми (недопущення крадіжки) виявляться рівними індивідуальним витратам суб'єктів (все, що вони вкрали вони ж відшкодовують), то така поведінка стане безглуздою з погляду як суспільства, та з позицій окремих суб'єктів.

Одним з основних заходів підтримки безперечного право на володіння є інститут *реєстрації*, тобто встановлення переліку об'єктів та їх власників, [7, с. 75]. Основними об'єктами реєстрації є земельні ділянки,

нерухоме майно, автомобілі, літаки, цінні папери. З точки зору економіки реєстрація – це збільшення цінності майна, що потрапляє в обіг, оскільки знижується невизначеність та ризики їх використання. Але реєстрація не може стосуватися всіх існуючих благ, що обумовлено економічною недоцільністю введення реєстрів - витрати на їх впровадження значно перевищують очікувану вигоду від їх функціонування, навіть з врахуванням крадіжок.

Після того, як способи придбання визначені виникає питання – як захистити ті повноваження, які виникли в процесі заволодіння майном. Історичний розвиток всіх суспільств доводить, що найбільш ефективним способом захисту стають не індивідуальні заходи, а державні санкції. Економічна теорія права виокремлює три основних форми захисту правомочностей – правило власності, правило відповідальності, правило не відчуження [7, с. 85].

*Правило власності* означає, що правомочие можна отримати тільки від його володаря в результаті взаємовигідної добровільної угоди. Це гарантує, що обмін буде здійснено ефективно, бо власник завжди зацікавлений в найвищій цінності свого майна. Права власності в цьому випадку захищаються шляхом покарання особи, яка використовує чужу власність або задає їй шкоду без згоди власника. Але використання правила власності може потребувати значних витрат на його здійснення. Приміром державі згідно плану розвитку територій необхідні землі, які знаходяться в руках приватних власників. Витрати на домовленості із власниками можуть бути дуже великими, що знижує економічну ефективність загальносуспільних проектів.

Якщо діє *правило відповідальності*, то згоди власника на відчуження правомочий не вимагається, але повинна бути виплачена компенсація за відчуження в розмірі встановленого законодавцем. В цьому разі

компенсація стає заходом захисту власності. Правило відповідальності є економічно доцільним при значних витратах на здійснення домовленостей. В цьому разі значно вигіднішим стає рішення суду по примусовому здійсненню договору (приміром, подружжя не можуть домовитися про розподіл своєї квартири). Згідно з *правилом не відчуження* правомочие є невідчуженим, якщо його передача забороняється навіть при наявності добровільної згоди між сторонами договору (приміром, забороняється торгівля людськими органами, дітьми).

Увесь історичний процес розвитку форм прав власності охоплює рух від вільного доступу використання ресурсами до суспільної власності. В основі зміни форм прав власності знаходиться ступень виключності, тобто визначення кола тих суб'єктів, які допущені до привласнення. Граничні форми привласнення (вільний доступ та суспільна власність) за своїми внутрішніми ознаками майже співпадають, що дозволяє їх ототожнювати. Всі інші форми власності (приватна, комунальна, державна) знаходяться в межах цього об'єктивного історичного розвитку. Та чи інша форми власності виникає тоді, коли вигоди від встановлення права перебільшують витрати на їх специфікацію та захист. Тому питання – яка форма власності є більш привабливою – стає некоректним, оскільки форми власності виникають тоді, коли з'являються економічно доцільні умови їх функціонування. В то же час аналіз різних форм прав власності дозволяє виявити їх порівняльні переваги та внутрішні обмеження, при яких вони стають не ефективними.

Первісна специфікація права власності призводить до виникнення *системи приватної власності* - тобто такого режиму використання обмежених ресурсів, при якому виключні права належать окремій особі. На основі режиму приватної власності відтворюються найбільш адекватні їй зовнішнє середовище по моделі ринкової економіки, як механізму

мимовільної координації розрізнених дій суб'єктів, що переслідують свої власні інтереси шляхом передачі прав між собою [3, с. 43]. В цих умовах приватна власність отримує свою найбільш ефективну цінність. Але остання в багато в чому залежить від витрат на специфікацію та захист приватної власності. Економічна ефективність режиму приватної власності визначається змістом та розміром трансакційних витрат, що виникають в процесі привласнення економічних благ. Якщо витрати на специфікацію прав приватної власності починають зростати та перевищують переваги від її існування відбувається зміна правового режиму. Починається рух прав власності від окремого індивіда до певного їх кола. Тому форма власності стає все більш спільною. На зміну приватної власності приходять колективна або комунальна власність.

*Комунальна власність* визначається як режим використання обмежених ресурсів, в межах якої виключними правами володіє група людей. Комунальна власність виникає внаслідок надмірних витрат на специфікацію прав на використання певних благ та необхідності їх економії. Важко уявити себе яким чином можна специфікувати право приватної власності на такі блага як дороги, міські комунікації, парки відпочинку та таке ін. Значно ефективніше стає їх спільне використання, що реалізується в режимі комунальної власності. Загальною умовою життєздатності комунальної власності – є залежність життя окремої людини від виживання спільноти. Чим помітною та сильною стає така залежність, тим більше перспективних можливостей для функціонування комунальної власності.

Більшість матеріальних благ мають властивість конкуренції при споживанні та виключність доступу до них. Приміром, якщо людина придбала автомобіль та користується ним, інші не можуть його використовувати. В той же час існують такі блага споживання яких однією

особою не дозволяє виключити інших від користування. Такі блага отримали назву суспільні блага (public goods). Їх основними рисами є: а) занадто високі витрати на специфікацію прав користування даними благами; б) споживання суспільних благ не допускає конкуренції між зацікавленими особами; в) використання одними особами не виключає можливості їх споживання іншими, тобто вони носять неподільний характер; г) при виробництві суспільних благ не можливо визначити міру витрат праці та вигоди від них. Занадто високі витрати специфікації використання суспільних благ означає неможливість визначити тих, хто буде їх споживати та заборонити іншим їх використовувати. Використання суспільних благ стає більш ефективним на основі *державної власності*. Згідно методології економічного підходу до права, система спільної власності складається там, де витрати по специфікації і захисту індивідуальних прав власності занадто високі. Вигоди від встановлення таких прав або недостатні, щоб переважити необхідні витрати, або взагалі відсутні, якщо ресурс є удосталь. Права державної власності виникають, з одного боку, коли неможливо забезпечити режим виключності для більшості осіб, а з другого – приватна чи комунальна власність має слабо виражені порівнянні переваги, оскільки потребують значних витрат на свою специфікацію.

Економічна теорія права власності знаходиться на етапі активного та поглибленого розвитку. Якщо попередні дослідження по суті справи оперували наочними практичними явищами, то все більш актуальними стають питання про внутрішні закономірності виникнення прав власності та економічно доцільні способи їх правового оформлення.



## **9.5. Договірні відносини в суспільстві як основа верховенства права**

Верховенство права завжди побудовано на договірних відносинах. Правові відносини в суспільстві завжди носять договірний характер. Класичним приміром верховенства права стає ситуація, за якою узгоджені, добровільні контракти між окремими особами, стають попередньою умовою виникнення юридичних процедур. Історично, це було можливо за умов дії прецедентного права. Але це не означає, що інші правові концепції не повинні керуватися саме верховенством права при укладанні договорів, контрактів чи правочинів. Економічна теорія вивчає умови раціонального розподілу обмежених ресурсів. Цей розподіл включає як виробництво, де відбувається перетворення ресурсів в блага, так і обмін, де ці блага (ресурси) отримують найвищу ринкову цінність та здійснюється контроль над їх рухом. Економічні відносини обміну лежать в основі договірного права, сукупність норм якого встановлюють та закріплюють порядок його здійснення. Договірне право складає оболонку багатосторонніх та складних відносин обміну, без якої останні в загалі існувати не в змозі. Чим точніше договірні відносини відображають об'єктивні умови здійснення обмінних процедур, тим ефективніше стають поведінкові моделі прийняття рішень відносно раціонального використання економічних ресурсів. Методологія економічної теорії в дослідженні відносин обміну дозволяє правовій науці найкращим чином проаналізувати спосіб упорядкування взаємовідносин між суб'єктами та зняття конфліктів між ними. Проблемам обміну приділяється багато уваги в економічній науці. Класична теорія розглядає обмін як форму суспільного зв'язку, що забезпечує еквівалентність трудових витрат виробників [1, с. 94]. Кожна історична форма обміну відповідає певному рівню розвитку виробничих сил та усупільнення виробництва. Історична

логіку змін обміну включає: *обмін продуктами – обмін товарами – обмін послугами* (по перше – це працеобмін, а потім обмін інформаційними послугами) – *обмін здібностями*, спочатку предметно-діяльними здібностями, а потім правоздібностями [2, с. 78-80]. Неокласична теорія розглядає обмін як умову отримання агентами децентралізованого і спеціалізованого виробництва максимальної вигоди на основі співставлення граничної норми заміщення [3, с. 295]. Інституціональна теорія наголошує на тому, що «обмін це не просто двосторонній трансферт благ, послуг або грошей між агентами, це ще і передача прав власності» [4, с. 221]; Інституціональна теорія вважає, що обмін перетворюється в трансакцію, де визначається цінність прав на основі трансакційних витрат [6, с. 78]. Фахівці в галузі економіки права безпосередньо вивчають правову форму обміну, її передумови, принципи, сили примусу, зовнішні ефекти та пороки [7, с. 190]. Кожний аспект дослідження не тільки збагачує уявлення правознавців про внутрішні глибини договірного права, але надає методологічний інструментарій для його пізнання та вдосконалення.

Економічна теорія розглядає обмін як одне з ключових понять, оскільки саме через нього доводиться, що праця є дійсно корисною для інших, а створений продукт задовольняє чужу потребу. Товаровиробник входить в процес обміну як індивідуально визначена особа (із своїми конкретними засобами виробництва та власними уявленнями про цінність свого творіння), а виходить з обміну як суспільний суб'єкт, праця якого визнана необхідною для інших. В обміні відбувається зняття протиріччя між індивідуальними можливостями окремого виробника та суспільними вимогами, які уособлюються в уявленнях покупців. Цей процес не завжди вимагає юридичного втручання, але чим складнішими стають відносини обміну, тим більш загрозливими стають конфлікти між сторонами угоди та

збільшується вірогідність появи негативних зовнішніх ефектів. Саме для цього право може запропонувати певні засоби виправлення ситуації.

Економічна природа обміну полягає в здійсненні ефективного та справедливого розподілу ресурсів, що досягається шляхом порівняння обмінюваних благ, відтворення витрат на їх виготовлення та забезпечення еквівалентного, рівноважного заміщення корисностей. Обмін передбачає рівноцінне відшкодування витрат, які несуть обидві сторони взаємовідносин, і урівноваження їх інтересів. Все це регулюється об'єктивними законами товарного виробництва. Але обмін стає можливим тільки при умові, що володарі товарів повинні відноситися один до одного як особи, воля яких розпоряджається речами. Тому обмін завжди є вольовим актом (вольовим відношенням) незалежно від того закріплено це законом або ні [1, с. 94]. В процесі розвитку обміну, що ґрунтується на відчуженні та привласненні благ, між людьми виникають вольові відносини, що закріплюються в категоріях права [1, с. 79]. Воля товаровиробника виражається в його здатності до здійснення вибору цілі діяльності та спрямуванні внутрішніх зусиль на її досягнення. В процесі обміну ця воля включає установку провести торгівельно-обмінну операцію цільоспрямовано та вигіднішим способом. Вольові зусилля суб'єктів обміну об'єктивовані, перш за все, реальними економічними відносинами, в яких сторони обміну одягають на себе певні маски, приміром, продавця чи покупця. Але ці «характерні економічні маски осіб – це лише утілені економічні відносини, в якості носіїв яких ці особи протистоять одна іншій» [1, с. 95]. По-друге, воля суб'єктів обміну передбачає правосвідомість, що приписує дозволені та можливі форми поведінки. Правосвідомість суб'єкта не завжди набуває нормативної форми, що санкціонується державою. Закони товарної природи можуть проявлятися в природних інстинктах, звичаях, традиціях та таке ін. Але нормативна

форма означає, що між людьми досягнута домовленість про слідування певним правилам, які носять узагальнюючий характер і не конкретизують взаємодії між окремими суб'єктами. На практиці можливі договори, які спираються на «неявні правила», які не мають обов'язкової сили і підтримуються лише загрозою їх припинення після першого порушення. З точки зору економічної теорії договірні відносини не потребують юридичного захисту, якщо вони носять досконалий характер.

*Досконалий договір* виникає при умові, по-перше, коли сторони угоди діють раціонально (усвідомлено і розсудливо), тобто вони керуються узагальненою типовою мотивацією та власними інтересам. Покупець не має бажання та не готовий платити будь-яку ціну. В той же час продавець не намагається продати за ціну, що не є розумною для існуючого ринку. Для договірного права важливо, щоб раціональність передбачала стабільність та упорядкованість переваг, що дозволяє суб'єкту приймати виважені економічні рішення. Якщо людина не в змозі зрозуміти весь обсяг своїх договірних обов'язків і правильно оцінювати вигоди угоди, то такі суб'єкти визначаються недієздатними і не мають права укладати договори. По-друге, угода, що відбувається між продавцем та покупцем має комерційний характер, тобто між ними не має ніяких специфічних взаємовідносин (асиметричності правового становища), та особливих умов здійснення угоди (асиметричних фінансових привілеїв). По-третє, сторони договору роблять свій вибір на основі повної інформації, яку вони отримують із власного досвіду про технологію, ресурси, переваги, так і тієї, що надходить до них через ціни, що концентрують інформацію про зміни ринкової кон'юнктури. В-четвертих, виконання договору не призведе до негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), що може вплинути на зменшення суспільного багатства. Коли договір носить досконалий характер, «жодний з гравців не вважатиме вигідним виділяти

ресурси на переформування угод» [7, с. 110-111]. Якщо такі умови укладання договору існують, то його результати забезпечують економічну ефективності по моделі оптимальності Парето (покращення стану однієї з сторін не погіршує становище ні одного з інших членів угоди, або третьої особи), тим самим не має необхідності його захищати санкціонованими державою нормами, або зверненням до суду.

В процесі товарно-грошового обміну відбувається перехід не тільки матеріально-речових блага, але і права. Останні стають об'єктами купівлі-продажу. З того моменту, коли замість реального товару-еквіваленту в обміні почали використовуватися його знаки (гроші), останні утілюють лише право на обмін, на отримання певного блага. До певного часу це ще приховано за здатністю знаків обмінюватися на реальні цінності. Але поступово право «скидає зовнішні для нього форми і виступає в своєму чистому вигляді» [2, с. 79-80].

В кожному договорі здійснюється не тільки і не скільки перехід матеріально-речових якостей об'єкту, а, перш за все, відбувається розподіл та перерозподіл прав і певних правомочностей. Коли людина купує якусь річ, то разом з цим вона отримує *можливості* здійснювати певні дії (користуватися, розпоряджатися, володіти, відчужувати та таке інш.), *контроль* над виконанням цих дій іншими людьми та *владу* над ними. В певних випадках, коли обмін має простий характер, формування прав та їх перехід не потребує значних витрат чи зусиль по укладанню договору. В сучасних умовах такий варіант договору зустрічається рідко, може лише в тих випадках, якщо права на певну річ і обов'язки двох сторін здійснюються одночасно, що запобігає двом найважливішим небезпекам угоди – опортуністичній поведінці та непередбачуваності подій. «Where the simultaneity condition does not hold, two dangers to the process of exchange arise – opportunism and unforeseen contingencies – for which the law offers

remedies»<sup>1</sup> [8, с. 89]. Якщо в простих формах обміну (приміром, купівля продуктів харчування на «базарах») витрати на попередження опортунізму та невизначеності носять мізерний характер, вони суттєво не впливають на отримання вигод та переваг від обміну. По мірі ускладнення обмінних процедур витрати на їх здійснення все більше впливають на цінність отриманих благ. Якщо їх не враховувати, то обмін в загалі може не збутися. Приміром, якщо на будинок не встановлені права власності, то його взагалі не можливо включити в договірні відносини. В обміні, що потребує укладання договору, виникають значні за розміром витрати, основна мета яких специфікувати права власності таким чином, щоб виключити інших суб'єктів із володіння, не допустити опортуністичної поведінки контрагентів угоди та досягнути більшої визначеності майбутніх дій. Обмін, в якому на першому плані стоять формування, розподіл, перерозподіл прав, перетворюється в *транзакцію*. Остання означає, що дія (act) буде відбуватися крізь та поза (trans) обміну. Тобто транзакція – це дії, що здійснюється за межами оформленої угоди. Внутрішній зміст транзакції значно глибше ніж обміну. В транзакції концентруються такі моменти взаємодії сторін, як протилежність інтересів, їх узгодження та упорядкування. Все це закладено в конструкційних схемах транзакцій – дії сторін мають протилежний характер (транзакція-контракт), вони повинні обговорити всі умови (транзакція-договір) узгодити свої інтереси (транзакція-угода), погодити спільні зусилля (транзакція-погодження), отримати певні повноваження (транзакція-правочин).

За допомогою транзакційних витрат регулюються витрати ресурсів (грошей, часу, праці) для планування, адаптації і контролю за виконаннями індивідами обов'язків в процесі відчуження та привласнення прав власності. Тим самим транзакційні витрати відображають зміни та умови

---

<sup>1</sup> «Там де одночасні умови не відбуваються, виникає дві небезпечності – опортунізм та непередбачені випадковості – для яких право пропонує свої способи заміщення».

відтворення правовідносин. Трансакційні витрати забезпечують інформованість сторін договору про всі існуючі економічні, правові, соціальні умови обміну, вимірювання якісних та кількісних ознак об'єкту обміну, письмове оформлення угоди. Там, де існують трансакційні витрати, завжди з'являються інститути, основним з яких стає договір. Останній повинен сприяти зниженню трансакційних витрат, усувати штучні бар'єри на шляху добровільного обміну. Крім того договір повинен чітко визначати і надійно захищати права власності, не дозволяючи переродженню добровільного обміну в вимушену угоду. Згідно теореми Коуза в умовах низьких трансакційних витрат усунення невизначеності в наділенні правами власності буде сприяти розширенню поля добровільного обміну.

Витрати укладання угод враховують частоту їх здійснення, характер невизначеності, ступінь диференціації активу. Якщо об'єкт слабо диференційований, а трансакція часто повторюється, то угода перетворюється в типову, що суттєво знижує трансакційні витрати. Для деяких видів договорів, приміром, кредитування, страхування, економічно виправданим є використання *договорів приєднання*, які діють за принципом «погоджуйся, або уходи». Економічними причинами існування таких видів договорів виступають, по-перше, значно нижчий рівень трансакційних витрат порівняно з випадком, коли кожна сторона могла би брати участь в розробці їх умов. По-друге, стандартизовані умови договорів приєднання зменшують можливість окремих робітників (приміром кредитних установ або страхових організацій) обманювати своїх керівників, домовляючись із клієнтами про «особливі» вимоги. Приміром, можна домовитися про «відкати» в разі зменшення відсотка за кредитом.

В структурі трансакційних витрат центральною ланкою стають витрати специфікації прав – визначення суб'єктів, об'єктів, набору правомочностей та механізмів захисту власності. Витрати на специфікацію прав власності призводять до максимізації вигоди від володіння благами шляхом комбінування сукупності владних повноважень, що санкціонують відносини власника з іншими особами. Тим самим складаються первісні умови запобігання опортуністичної поведінки. Відомо, що опортуністична поведінка – це ухилення суб'єктів від виконання умов договору. В основі такої поведінки знаходиться протилежність економічних інтересів різних суб'єктів та можливість зловживати умовами договору. Але протилежність інтересів не призводить до опортунізму, якщо сторони договору спроможні отримати повну, релевантну інформацію про всі його умови. В реальній практиці такої можливості не існує, оскільки інформація в сучасних умовах носить *масштабний* (її занадто багато, щоб можна було її всю зібрати), *складний* (когнітивні здібності людей не дозволяють її правильно інтерпретувати), *асиметричний* (суб'єкти мають різні за обсягом та характером відомості), *асинхронний* (існують пріоритет у часі отримання інформації), *невизначений* (неможливо достовірно спрогнозувати майбутні події) характер. Договори, що укладаються при умові неповноти інформації, стають недосконалими.

Вадами *недосконалих договорів* стає *зловживання* інформацією, що виявляється в її *приховуванні* суб'єктами з метою отримання переваг при укладанні угоди, *брак* інформації внаслідок небажання витратити кошти на її отримання або передачу, *неправильна інтерпретація* отриманих відомостей, *односторонні або взаємні помилки*. Злочинною формою зловживання інформацією стає *обман* – неправдиві твердження, що призводять до викривлення (порушення) цінності отриманих прав. Обман в сьгоднішніх умовах договірних відносин стає помітною ознакою



взаємовідносин між людьми. У зв'язку з чим виникає необхідність теоретично осмислити весь комплекс відносин, що пов'язані з оманливістю людської діяльності.

Обман за своїм змістом виступає поняттям психологічної науки та рисою етичної поведінки людини. В поведінці тварин теж спостерігаються риси обману, що є результатом безумовних інстинктів та умовних рефлексів. Це дозволяє тварині створювати умови виживання свого роду. В процесі індивідуального розвитку людини на етапі її дитинства обман у формі хитрощів, фантазій психологами розглядається як необхідний момент поведінки, що дозволяє дитині доступними для неї засобами вирішувати конфлікти та непорозуміння. Це обумовлено недостатнім рівнем розвитку інтелектуальних можливостей дитини, коли вона не в змозі прийняти рішення на основі розуміння та аналізу всієї сукупності складних відносин. Довготривале використання обману по мірі дорослішання – є свідомством психологічної та інтелектуальної незрілості людини. Для дорослої людини обман стає психологічним атавізмом, але він може з'являтися кожного разу, коли людині не вистачає нормальних можливостей зняти суперечності з іншими людьми, або, коли обман стає більш економним способом вирішування своїх індивідуальних інтересів чи бажань.

Економічна теорія розглядає обман як «інституційну пастку», тобто неефективну норму, яка виникла в попередніх умовах, залежить від особливостей попереднього розвитку, але в теперішніх умовах вона продовжує використовуватися при прийнятті рішення. «Інституційні пастки» зберігають свою актуальність в сучасних умовах внаслідок того, що вони є більш економним способом вирішення проблем у порівнянні з цивілізованими, але не доступними для більшості умовами діяльності.

Широке використання різноманітних способів обману – є свідомством того, що для нього зберігаються необхідні причини та умови.

Економічне підґрунтя виникнення обману – протиріччя між індивідуальними інтересами та обмеженістю ресурсів (не тільки матеріальних, але і нормативних вимог та когнітивних здібностей) щодо їх задоволення. Причиною обманної діяльності – стає неповнота інформації, яка необхідна для прийняття економічних рішень. Обман – це дія, що спрямована на створення у іншої особи не відповідні дійсності уявлення про існуючі факти. Обман може існувати в активній формі, коли суб'єкт навмисне і цілеспрямовано наводить неправдиву інформацію. В пасивній формі суб'єкти без діють відносно надання необхідної інформації. Обман може бути як умисним, так і невмисним. Приміром, людина, що розповсюджує фальшиві гроші діє умисно, а той, хто використовує ці гроші, але про це не здогадується діє ненавмисно. Залежно від ступеню (та наслідків) обман може існувати у вигляді хитроці (circumvention), хибності (deception), виверту (dodge), здирництва (trick), брехливості (lie), фальшивості (falsehood), шахрайство (fraud). Приміром, виробник продає за однією ціною пакети молока, на одному з яких написано один літр, а на другому – один кілограм. Відомо що за щільністю молока такий вимір є не рівнозначним, що призводить до обману у формі хитроці. Якщо продавець надає покупцеві завідомо неправдиву інформацію, то це обман – брехливість. В разі, коли банк свідомо укладає угоду кредитування з особою, що є неплатоспроможною, то це обман – шахрайство. Злочинний обман, приміром, виникає в тому разі, коли порушуються встановлені правила торгівлі, побутового і комунального обслуговування, відповідно до яких покупець повинен придбати товари повною вагою, відповідної якості, а замовник – отримати послугу із дотриманням строку та правильності розрахунків. Кожен вид обману потребує свої заходи

запобігання та покарання. Якщо прості види обману можна попереджати шляхом простих заходів – уважною та ретельною перевіркою відомостей про товар, послугу, гроші, то злочинні форми потребують кримінальної відповідальності (приміром, стаття 225 Кримінального кодексу України – обман покупців та замовників, або стаття 222 – шахрайство з фінансовими ресурсами).

Важливим питанням економічної теорії стає – вплив обману на ефективність обміну. Класична економічна теорія не розглядає це питання взагалі. Оскільки вважається, що в умовах простого товарного виробництва суб'єкти обміну можуть отримати всю необхідну інформацію, що не дозволить їм використати обман на свою користь. В умовах вартісного розподілу ресурсів, обман одного з суб'єктів обміну призведе до того, що він все рівно в ланцюгу обміну буде обманутим іншим.

Обман стає реальною проблемою обміну в умовах неповної, спотвореної інформації. Отримання, обробка, усвідомлення інформації потребує зусиль людини. Залежно від умов виникнення інформація за класифікацією Хиршлейфера існує в двох типах [7, с. 212] – «передбачення» (foreknowledge) та «відкриття» (discovery). В першому випадку інформація надходить суб'єктам за принципом пріоритету за часом. Цей тип інформації з'являється сам по собі, а приватні зусилля на її отримання потребують значних витрат. Крім того ця інформація носить непередбачуваний характер, а її використання може бути пов'язано із великим ступенем ризику. Приміром, використання прогнозу погоди при укладанні довгострокового договору, може статися неефективним внаслідок значних витрат часу або грошей на отримання достовірної інформації. Другий тип інформації – це знання, які вже існують, але приховані від людини, що потребує від неї необхідних зусиль.

Використання першого типу інформації може забезпечити окремому індивіду певну вигоду, приміром продавець кондиціонерів отримує додатковий дохід, якщо він на основі прогнозних даних зможе продати більшу кількість свого товару ніж інші. В цілому для суспільства ця інформація не призведе до збільшення сукупного багатства. Тому часто цю інформацію називають *розподільчою*. В режимі інформації, що відноситься до категорії «відкриття», у окремих індивідів з'являються стимули для витрачання коштів для її отримання та придбання, а у суспільства в цілому збільшується багатство. Тому таку інформацію називають *продуктивною*. Якщо розподільчою інформацією зловживати неможливо (вона з'явиться у свій час), то продуктивну – можна використовувати з метою отримання додаткових егоїстичних переваг (self-interest) шляхом обману. Найчастіше ці можливості виникають при продажі нових видів продуктів, якісні ознаки яких не можливо перевірити.

Обман – є рисою опортуністичної поведінки, яка може носити як ост контракт, так і ост контрактни форму. В першому випадку суб'єкти приховують, спотворюють інформацію на етапі розробки проекту договору та його укладання. Чим складніше об'єкт та форма угоди, тим більше можливостей ост контрактни обману. Це добре відомо з практики функціонування ринку нерухомості та ринку цінних паперів.

Обман у формі ост контрактний опортунізму може існувати по типу «саботування» (shirking) або «здирництво» (hold-up). Найчастіше ці типи спостерігаються при виконання умов трудового договору. Приміром, саботування має місце, коли найнятий робітник тільки імітує свою роботу, але реально не використовує в повному обсязі свої здібності та повноваження. Здирництво (або шантаж) виникає при умові володінням робітником специфічним ресурсом (особливими знаннями або здібностями), використання якого є важливою умовою діяльності цілого

колективу. Це дозволяє робітникам наполягати на зміні умов оплати його праці в супереч укладеному контракту. ост контрактний опортунізм лежить в основі діяльності бюрократичного апарату, чиновники якого зловживають інформацією щодо прийняття певних рішень.

Основна роль договірного права полягає в корегуванні та коректуванні недосконалих договорів, наближаючи їх до умов досконалих договорів. Договірне право інституційне (документально чи ні) оформлює всі ті трансакційні витрати, які впливають на прийняття рішень сторонами угоди. Договірне право виконує свою роль через економічні та інституційні функції.

Економічні функції договірного права полягають в тому щоб, по-перше, зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (приміром, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (приміром, установчий договір) отриманих переваг.

По-друге, договірне право утримує суб'єктів від опортуністичної поведінки, що сприяє оптимальному партнерству та зменшує витрати на захисні заходи.

По-третє, договірне право повинне забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення по Парето-ефективність. При виконанні договору не тільки обидві сторони покращують своє положення, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не приймає участі в договорі.

В-четвертих, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають в наслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на ту сторону угоди, яка може його запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі щодо включення їх в договори. Приміром, передбачити, прорахувати всі

можливі випадковості, що можуть трапитися в майбутньому, приміром при перевезенні або зберіганні товарів (особливо при довготривалому договорі) та включити їх в умови угоди може потребувати значних витрат часу або грошей. Значно дешевше в цьому випадку звернутися до суду, який вирішить ці питання на основі узагальнених норм.

Економічні функції договірної права реалізуються через низку інституційних функцій. До них відносяться:

*узагальнення всієї сукупності інформації*, яка потрібна сторонам угоди для здійснення своєї діяльності. В цьому сенсі договір стає інформаційною базою, на якій суб'єкти узагальнюють орієнтири своїх дій. Договори повинні забезпечити достовірну (релевантну) інформацію, попереджаючи її приховування та спотворення;

*зниження рівня невизначеності* в діях як партнерів, так і зовнішнього середовища. Договори забезпечують прогнозованість результату, що дозволяє передбачувати дії партнерів, знижувати ризики несприятливих змін та досягати стабільного розвитку подій. Крім того, кошти, що заощаджуються на дослідженні і прогнозі поведінки контрагентів, можуть бути використані в продуктивних цілях. Навпаки, в умовах невизначених умов договору, агенти не тільки стикаються із зменшенням вигоди від спланованих дій, але й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи, приміром, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про дії контрагента угоди;

*економія витрат часу (транзакційних витрат)* на виконання спільних дій. Наявність всіх необхідних умов (пунктів) договору знімає з його сторін необхідність кожного разу витрачатися на контроль, перевірку правильності дотримання змісту угоди;

*координаційна функція* договору визначає взаємодії сторін не тільки на рівні горизонтальних відносин (необхідність дотримуватися визначених

параметрів договору), але і в ієрархії всього інституційного простору. В своїх взаємодіях сторони керуються інституційними «мегаправилами» неформального (релігійними, етичними, ментальними установками) та формального (закони, укази, постанови) змісту. Приміром, у разі суперечності умов договору законодавчим нормам сторони керуватимуться саме ними;

*регулююча функція* полягає в обмеженні волевиявлення суб'єктів в досягненні цілей угоди, спрямуванні їх діяльності в межах певного коридору свободи, що позначається, як на структурі і рівнях витрат, так і на ефективності діяльності кожного суб'єкту угоди.

#### **9.6. Місце приватизації в процесі становлення інституційно-правового середовища**

Суттєве значення для розуміння особливостей процесу інституціоналізації в Україні має специфіка проведеної в Україні приватизації. На практиці це було виконання одного з ключових пунктів «Вашингтонського консенсусу», а саме, прискорена процедура проведення приватизації державної власності. Такий процес в багатьох чому характеризується поняттям «трансплантація», тобто введення інституту однієї (більш розвинутої системи економічних відносин) в господарче тіло іншої країни.

Основні етапи та форми приватизації в Україні – безкоштовна (на основі приватизаційних сертифікатів) та грошова приватизація припали на першу половину 90-х років. Свого роду це була революція первісного нагромадження, коли відбувалося відчуження власників від державних засобів виробництва та накопичення первісного капіталу на основі владних повноважень та використання тіньового капіталу. Сформована на цьому фундаменті структура власності не була в змозі забезпечити економічну

ефективність, більш того, спровокувала та загострила соціально-економічні протиріччя не тільки на сучасному етапі, але і у довгостроковій перспективі.

Прийняття рішення стосовно приватизації в Україні було здійснено виходячи із «ідеологічних» міркувань та на основі політико-правових чинників. Це було в багато в чому обумовлено відсутністю глибоких теоретичних досліджень, незнанням та незрозумілістю характеру необхідних реформ та чітко відповідали інтересам певного прошарку суспільства. Пропоновані альтернативні моделі приватизації (що були частково реалізовані в Китаї) не знайшли відповідного розуміння, а тому були відхилені. «Приватизація за законом» означала *інверсійний тип* розвитку, тобто не відповідність класичним, загально-історичним закономірностям розвитку. Якщо інститут приватної власності в загальному розумінні формувався на протязі століть, оформлюючись в певні неформальні, а потім і формальні інститути, то приватизація, здійснивши економічну революцію протягом десятиріччя, не була спроможна змінити більш стійкі стереотипи та світоглядові цінності людей, що формувалися в більш тривалий період часу. Автори програми приватизації посилалися на модель ринкового соціалізму О. Лонге, А. Лернера і Ф. Тейлора, що в багато в чому базувалася на концепції неокласичної теорії, що не передбачала можливість відхилень від загально розроблених принципів ринкової економіки. Згідно цієї моделі повинні були здійснитися дуже швидкі трансформації адміністративно-командної економіки в бік ринкових принципів господарювання. Основні трансформаційні перетворення здійснювалися за наступною схемою: державна власність перетворюється в неринкові форми власності (приватизація); державне планове ціноутворення на основі скасування контролю стає вільним (лібералізація), великі виробничі об'єднання



розпорошуються на малі (та середні) підприємства (демонополізація). Але в багато в чому не були враховані специфічні умови існування української економіки як частини загальносоюзного виробничого комплексу. В умовах планової економіки оптимальні розміри підприємства визначалися за іншими, ніж ринкові, умовами. Кожне підприємство було «вписане» у виробничий ланцюжок союзного розподілу праці. Процес приватизація кожного окремого підприємства розірвав не тільки технологічний ланцюг виробництва, але призвів до нерівноцінних умов отримання переваг розміщення в ринковому середовищі. Ті підприємства, які були ближче до сировинних ресурсів, отримали можливість встановлювати вигідні ціни, але в той же час стали заручниками своїх більш вигідно розташованих партнерів. Приватизація окремих майнових комплексів єдиного виробничого ланцюжка, що була проведена відокремлено, призвела лише до того, що власники підприємств, які були ближче до початку процесу виробництва (добування ресурсів) і його кінця (збут кінцевим споживачам), отримали своєрідну ренту. «В момент лібералізації економіки, - відмічає В. Полторевич, деякі економічні агенти отримують можливість вилучати додатковий дохід – перехідну ренту – виключно завдяки позиції, яку вони займають» [1, с. 232]

Масова (безкоштовна) приватизація в Україні, що за своїми принципами відповідала рівному та справедливому розподілу державної власності, створила передумови, з одного боку, для перерозподілу накопиченому всім населенням багатства на рахунки певних прошарків суспільства (тих, хто мав необхідні важелі), а з другого – для розпорошення акціонерного капіталу серед багатьох індивідуальних власників, що призвело до деформацій в процесі специфікації прав власності, тобто до їх розщепленням. Ніхто з малих акціонерів не став власником достатньо великого пакета акцій, щоб контролювати

менеджерів. Пізніше це створило умови для нового розподілу прав власності через здійснення рейдерських захоплень, в яких приймали участь міноритарні акціонери та недобросовісні менеджери. В той же час діяльність менеджерів не була відрегульована механізмами фондового ринку, який знаходився на етапі свого становлення. До сьогодні число підприємств, чії акції регулярно котируються на фондовому ринку, в Україні менше, ніж у багатьох країнах Східної Європи. Послаблення або відсутність внутрішнього і зовнішнього контролю створили передумови для опортуністичної поведінки менеджерів, тобто максимізації ними власної корисності на шкоду інтересам акціонерів. В результаті приватизації був зруйнований адміністративний контроль з боку профільних міністерств і відомств, в той як ринкові механізми контролю з боку акціонерів і фондової біржі ще не почали діяти [4].

Аномічний характер української приватизації виявився в тому, що не відбувся ефективний перерозподіл акцій після першої масової безкоштовної приватизації, який був би здатний скоригувати помилки, допущені в процесі її здійснення. Такі уявлення ґрунтувалися на теоремі Коуза, згідно з якою первинний розподіл прав власності (при незначних трансакційних витрат) не суттєво впливає на можливість подальшого їх обміну. Ініціатори приватизації вважали, що спочатку необхідно провести приватизацію, а потім здійснити інституційні реформи фондового ринку, специфікації прав власності (інститути банкрутства, чіткої реєстрації і захисту прав). Хоча відомий економіст Дж. Стігліц попереджав, що «перш за все, має існувати фінансовий ринок, що добре функціонує, а також юридичні обґрунтування для процедури банкрутства і примусу до виконання контрактних зобов'язань» [2, с. 73].

Ігнорування обмежень, зумовлених високими трансакційними витратами призвело до того, що перерозподіл власності легальними

методами (за участю фондового ринку) став заміщуватися нелегальними та протизаконними засобами. Досвід України показав, що в пост-соціалістичних країнах первинний розподіл прав власності має вагоме значення і відіграє вирішальну роль стосовно моделі корпоративного управління.

Після проведення масової приватизації, що завершилася неефективним розподілом власності, почалися розподільчі процеси у формі фіктивних банкрутств, реструктуризації, санації, податкових застав, заставних аукціонів. Суть останнього полягав в тому, що окремі банки отримали право на контрольні пакети акцій цілого ряду найбільш цінних добувних підприємств в обмін на надання кредитів уряду, який переживав глибоку бюджетну кризу. Економічна безперспективність таких заходів проявилася, по-першу, в тому, що інтереси держави були принесені в жертву короткостроковим потребам (отриманні кошти не були спрямовані на першочергові соціально-економічні реформи), по-друге, непрозорий характер проведення цих аукціонів привів до участі в них певного колу учасників – колишніх керівників підприємств, лідерів партійних та комсомольських організацій та тих, хто був наближений до уряду. Тому розподіл прав власності завдяки заставним аукціонам супроводжувався зміцненням мережевої (уособленої) структури української економіки, стимулюванням розвитку неформальних та тіньових зв'язків, що в найближчій перспективі створило базисні умови для розквіту корупційних схем вирішення ділових питань. Цим пояснюється виникнення корупції у вищих ешелонах влади, оскільки підприємці були зацікавлені в установленні тісних стосунків з представниками влади, щоб у приватному порядку зменшувати негативні наслідки дій останніх і навіть отримувати вигреш за рахунок програшу інших підприємців, які не мають подібних привілеїв.

Окрім економічної неефективності, структура власності, яка склалася в процесі приватизації в Україні, не відповідає і критеріям соціальної справедливості (саме тому в народі її прозвали «прихватацією»), що позбавляє її легітимності в очах українських громадян. Тому до сьогодні в політичній конкуренції деяких партій висується ідея про необхідність націоналізації, реприватизації, з метою відтворення соціальної справедливості.

З точки зору теоретичного погляду та його нормативного утілення в законах про приватизацію, ідея приватизації в Україні мала елементи соціальної справедливості. Це обумовлено, перш за все, необхідністю переважного використання методів масової приватизації шляхом отримання кожним громадянином України рівної частки в національному багатстві. Це був основоположний принцип проведення приватизації. Масова безкоштовна приватизація повинна була економніше здійснити розподіл власності з урахуванням більш низьких трансакційних витрат. Крім того, рівномірність первинного розподілу прав власності з урахуванням питання про справедливість мав на меті сформувати нову систему стимулів, які в ринкових умовах повинні були відповідати наявним здібностям нових власників. Принцип, за яким кожен самостійно та вільно розпоряджається своїми ресурсами (робочою силою, грошами, майном, капіталом) та може отримувати відповідний до цих ресурсів дохід, начебто не суперечить справедливій побудові економіки. Приміром, приватний власник зацікавлений в отриманні прибутку, найманий працівник орієнтується в пошуках роботи за найкращий для себе зарібок. Акціонування підприємств повинно було створити ефективні стимули щодо доцільного використання реінвестованого прибутку. Але ефективні механізми реалізації ринкових стимулів можуть діяти при

умові цивілізованої конкуренції на ринку праці, в сферах економічної діяльності, розвинутого фондового ринку та банківської сфери.

Приватизацію не слід розглядати як історично обмежений часом процес. Вона буде здійснюватися постійно залежно від конкретної соціально-економічної ситуації. Про що свідчить досвід розвинутих країн. Для кожного етапу характері свої специфічні цілі та механізми здійснення. Сьогодні основний висновок, що робить уряд стосовно результатів приватизації [3] полягає, по-перше, в тому, що приватизація не виконала ролі інструмента ринкової трансформації. Зараз частка держсектору у ВВП України – 37 %, що вище, ніж у більшості розвинутих країнах світу (у Канаді, Англії, Італії – близько 15 %, у США й Німеччині близько 20 %, у Польщі – 25 %). По-друге, функція управління держмайном здійснюється неефективно – понад 500 підприємств з 4000, у яких понад 50% належить державі, перебувають на стадії банкрутства, і в понад 400 підприємствах розмір державних корпоративних прав є недостатнім для ефективного здійснення державою повноважень з управління ними. По-третє, діяльність державних компаній та їх корпоративне управління є непрозорими, важко контрольованими й низькоефективними.

В останні часи в більшій ступені приватизація в Україні розглядається як джерело наповнення державного бюджету (а не спосіб реструктуризації економіки та підвищення ефективності), та недостатньо прив'язана до комплексного стратегічного розвитку економіки, виходячи із цілісних програм розвитку ключових галузей (інфраструктури, включно з житлово-комунальним господарством, електроенергетики, вугільної промисловості і нафтогазового сектору).

Причинами подібної ситуації визначають такі чинники:

- приватизація останніми роками набула несистемного характеру і проводиться вибірково за рахунок виключення підприємства зі списку таких, що не підлягають приватизації;

- необґрунтовані заборони приватизації призводять до використання державного майна не за призначенням, його руйнування, відчуження за нелегальними схемами, як наслідок, втрати інвестиційної привабливості. Державний бюджет недоотримає кошти унаслідок відсутності чіткої позиції держави щодо продажу об'єктів приватизації разом із земельними ділянками;

- передприватизаційна підготовка об'єктів здійснюється неефективно, оскільки відсутній чіткий порядок проведення приватизаційних аукціонів та визначеність критеріїв для застосування різних варіантів; неефективно

- скорочується частка державної власності (за рахунок випуску акцій, продажу частки, передання в управління). Цей процес не прозорий і держава не отримує максимальну ціну за приватизовані активи;

- управління державним майном здійснюється, з одного боку, Фондом державного майна та профільними міністерствами, які також здійснюють регуляторні функції. У результаті відбувається конфлікт інтересів, що не на користь самому підприємству, так і суспільству в цілому.

Цілями сучасної соціально-економічної реформи є досягнення оптимальної частки держвласності в економіці шляхом приватизації й забезпечення ефективного управління цією державною власністю. З метою досягнення поставлених цілей необхідно вирішити такі завдання:

- оптимізувати структуру державного сектору економіки й завершити приватизацію як широкомасштабний соціально-економічний

проект – збільшити прозорість процесу приватизації й зменшити можливість корупції;

- підвищити ефективність управління держвласністю на основі чіткого розподілу повноважень органів, що виконують регулюючу функцію;

- захистити права держави в управлінні держвласністю шляхом підвищення ролі державних повноважень в корпоративному управлінні.

Необхідними кроками щодо оптимізації структури держсектору й завершення приватизації як широкомасштабного соціально-економічного проекту необхідними є [3]:

- визначення галузей, пріоритетних для приватизації, і галузей, що переважно залишаться в держвласності (у державній власності в основному залишаться об'єкти, які забезпечують виконання державою своїх основних функцій і гарантують національну й економічну безпеку). Створення для кожної галузі обмеженого списку об'єктів, що не підлягають приватизації, або підтвердження того, що в галузі немає таких об'єктів, і зняття заборони на приватизацію таких підприємств;

- розроблення спеціальних обґрунтованих та професійних програм підготовки галузей до приватизації;

- внесення змін до земельного законодавства для спрощення процесу приватизації власності із землею шляхом зменшення часу на видачу землевпорядної документації. Створення єдиного майново-земельного комплексу призведе до збільшення капіталізації всієї економіки;

- здійснити відповідні зміни в законодавстві щодо акціонерних товариств для реалізації невеликих державних пакетів акцій, що не користуються попитом у покупців, шляхом закріплення за мажоритарними акціонерами (з часткою, що дорівнює або перевищує сімдесят п'ять відсотків) обов'язку робити пропозицію міноритарним акціонерам щодо

придбання решти акцій або проходити лістинг на біржі, забезпечуючи ліквідність своїх акцій.

Проведення приватизації з перших кроків її здійснення потребував створення правової конструкції її безпечного розвитку. Основним інструментом для цього повинна стати прозорість процесу приватизації й зменшення корупції. Непрозорість і заплутаність структури власності (тільки окремі українські компанії оприлюднили своїх дійсних власників і точний розмір пакетів акцій, які їм належать), утруднюють прийняття рішення аутсайдерами, які в змозі оптимізувати структури власності шляхом надання кредитів та придбання цінних паперів. Реальна непрозорість і заплутаність структури власності в Україні створює можливість мінімізувати податкові відрахування реальних власників. Підвищенню прозорості та транспарентності процесу приватизації буде сприяти:

- перегляд чинних актів Кабінету Міністрів, Фонду державного майна й інших органів виконавчої влади з метою проведення відкритого й прозорого процесу приватизації, забезпечення чесної конкуренції в процесі приватизації, а також мінімізації можливості використання непрозорих поза приватизаційних схем виведення майна з держвласності й передання в оренду окремого майна й майнових комплексів;

- продаж на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу приватизованих об'єктів на конкурентній основі.

Основи для подолання корупційності в процесі приватизації необхідно підвищення ефективності управління держмайном. З цієї метою необхідно:

- чітке законодавче визначення статусу Фонду державного майна України як центрального органу виконавчої влади; переорієнтування його



діяльності після масштабної приватизації на орган обліку й управління майном державного сектору економіки;

- залучення недержавних інвестицій до об'єктів, що залишаються під контролем держави;

- передання функції управління держвласністю Фонду державного майна, реформування його структури й посилення кадрового складу Фонду;

- перехід до системи управління державними компаніями через ради директорів з включенням до них незалежних директорів та фахівців-професіоналів;

- формування правління державних компаній професійними менеджерами на конкурентній основі;

- чітке розмежування функцій приватизації й управління державними активами усередині Фонду державного майна;

- продаж на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу

- збільшення статутного капіталу акціонерних товариств на вартість приватизованих земельних ділянок, на яких вони розташовані.

Для захисту прав держави в управлінні держвласністю необхідними є:

- оптимізація управління корпоративними правами держави й недопущення розмивання у статутному капіталі господарських товариств частки, що закріплена за державою, до її повної приватизації;

- перегляд законодавства в галузі управління акціонерними товариствами, мажоритарним акціонером яких є держава, і внесення змін щодо підвищення захисту інтересів держави при здійсненні корпоративного управління (у тому числі шляхом зниження чинного порога для кворуму з 60 до 50 %+1 акція);

- перегляд законодавства з метою недопущення відчуження безпосередньо підприємствами державного сектору економіки майнових об'єктів, що є самостійними об'єктами приватизації;

- забезпечення проведення моніторингу ефективного управління об'єктами державної власності, посилення відповідальності менеджерів за неефективне управління державним майном.

Наприкінці терміну проведення крупномасштабної приватизації на кінець 2014 року повинні бути досягнуті наступні індикатори успіху:

- зменшення частки держсектору країни у ВВП з 37% до 25-30 %;
- залучення до держбюджету коштів, пов'язаних з приватизацією й управлінням держмайном у розмірі 50-70 млрд грн;
- збільшення рівня капіталізації решти державних активів у 3 рази.

### **9.7. Інституційно-правові проблеми трансформаційного періоду та розвитку правового середовища в Україні**

На основі проведеної приватизації формування інституційного середовища здійснювалося на принципах ліберальних економічних реформ. Однак останні базувалося на інституційному фундаменті попереднього довготривалого історичного розвитку. Це не тільки ускладнювало інституційні перетворення ринкового типу, але призводило до суперечливих та найчастіше парадоксальних результатів. Приміром скасування державного ціноутворення призвело до галопуючої інфляції, а відмова від директивного планування довело економіку до глибокому занепаду. Намагання відродити приватну ініціативу не спонукало до появи ефективного власника, а перетворення робочої сили в товар не призвело до формування трудової дисципліни та ефективного найманого робітника. Відмова від монополії на зовнішню торгівлю обернулася стихійним вивезенням капіталу і природних ресурсів країни. Заміна системи

жорсткого контролю за населенням, без впровадження нових інституційних (духовних, політичних, правових) стереотипів, не сприяло становленню громадянського суспільства, а навпаки, призвело до зростання аномальної і кримінальної поведінки.

Причини такої ситуації полягають в особливому *інверсійному типі* проведення реформ. Якщо в загально-історичному процесі закономірності розвитку передбачають послідовний (достатньо тривалий період визрівання необхідних та ефективних інститутів та норм права), в інверсійному розвитку відбувається перестановка інструментів реформи, та значно скоротшується час їх здійснення. Інверсійний тип розвитку сприяє значному посиленню *аномії*, яка, з об'єктивної точки зору, полягає у відсутності необхідних інститутів, запізненні їх виникнення та викривленню в їх здійсненні. Суб'єктивна сторона аномії виявляється в неможливості швидкого усвідомлення дії нових інститутів для більшості людей, не сприйняття їх певними прошарками населення, усвідомленому ігноруванню дії нових норм особами, в світогляді яких жорстко закріплені стереотипи попереднього життя. Крім того на основі аномії виникає можливість створювати суперечливий, незрозумілий для багатьох законодавчий процес (норми, процедури, порядок захисту та інш.) Як наслідок формується правове середовище, яке не спроможне забезпечити суспільний порядок та можливості розвитку суспільства. Приміром аномічного характеру перехідного суспільства може служити бартер. Якщо в адміністративно-командній системі підприємства не мали можливості самостійно обирати постачальників і покупців, то в умовах скасування директивного планування підприємства, які опинилися всередині виробничо-технологічного ланцюжка (та не мали змоги самостійно виходити на необхідних поставщиків або споживачів) стали залежними від тих, хто були ближчими, або до ресурсів, або до споживачів.

Наразі однією з ключових проблем українського суспільства є незавершеність подолання суперечностей між старими та новими соціально-політичними інститутами, одиницями інституційної структури на різних рівнях її ієрархії (суспільної, економічної, правової, територіальної тощо). Це унеможливує досягнення узгодженості цілей та дій суб'єктів соціально-економічної діяльності, взаємної адаптованості різних соціально-демографічних груп населення, їх вбудовування у нові моделі суспільних відносин. Рівень інституціоналізації сфер, де відбувається формування умов людського розвитку, в Україні залишається низьким. Про що зокрема свідчать: неповнота й суперечливість нормативно-правового поля; повільна впровадження прогресивних міжнародних норм; недосконалість (а найчастіше відсутність) юридичних, організаційних, правоохоронних, арбітражних та фінансових механізмів реалізації законів та підзаконних актів; наявність певних протиріч між окремими правовими нормами (в тому числі між останніми та реальними умовами життєдіяльності населення); недостатньо швидке й послідовне просування у напрямі легітимізації правових норм, врахування у них інтересів різних соціальних верств, у т. ч. і найбільш вразливих; слабкість й неефективність контролю за виконанням багатьох формальних норм, головною проблемою у багатьох випадках стають не тільки недоліки законодавства, а його невиконання, або за об'єктивними (відсутність норм, їх складність застосування та інш.), або за суб'єктивними (не бажання дотримуватися існуючих норм, можливість зловживанням при їх дотриманні) обставинами.

Понад те, в Україні не лише послабився юридичний контроль за виконанням формальних норм, а й соціальний контроль за їх дотриманням. Все це є наслідками аномічного розвитку інституційного простору.

Важливим проявом аномії є існування такого особливого явища як *інституційні пастки*, тобто функціонування інститутів, що були зароджені в минулому, та які залишаються неформальними способами вирішення теперішніх проблем. Виникнення інституційних пасток пов'язано із «залежністю від шляху, коли незначні події і випадковий збіг обставин можуть визначати розв'язки, котрі, здобувши поширення, диктують усім лише одних шлях розвитку» [1, с. 121].

В інституційних пастках фіксуються стійкі негативні наслідки попереднього розвитку та процедури прийняття рішення. Причини появи інституційних пасток пов'язані із закріпленням в інституційному середовищі інститутів, що потребують значно менших витрат щодо їх дотримання. Це означає, що нові інститути (правові норми) потребують значно більших за розміром трансакційних витрат. Найчастіше мова йде про співставлення легальних та нелегальних трансакційних витрат, останні для учасників економічного процесу потребують менше витрат (часу, зусиль, грошей). Приміром такої інституційної пастки є поширення хабарництва як способу вирішення багатьох проблем економічного та соціального життя населення. Створення нового інституційно-правового середовища українського суспільства в сучасних умовах передбачає виділення пріоритетів забезпечення сталого людського розвитку. Ці пріоритети утворюють цілісну систему, основною рисою якої є дієвість кожного завдання політики та підтримування повноти та узгодженістю взаємодії усіх інших. Такий принцип побудови правового середовища сталого людського розвитку пов'язаний із тим, що лише цілісність та повнота дотримання пріоритетів дають підстави для очікувань її успішності. Основні принципи правового забезпечення повинні розширювати та забезпечувати вибір суб'єктів відповідних відносин. Надійним підґрунтям захисту вибору, його формулювання та реалізації, є

чітке визначення, закріплення та захист прав власності на ресурси розвитку. Реалізація цього принципу можлива лише за умов дотримання пріоритету прав свобод людини над правами власності на ресурси. Свобода вибору і дій, підтримана захищеними правами власності та людської гідності, створюється забезпеченням безпеки життю, здоров'ю та інших природних прав людини.

Характерною рисою інституційного простору України з точки зору потенціалу забезпечення сталого людського розвитку є слабка працездатність системи колективних угод в сферах різних інтересів, безперечне домінування

інституційних утворень більш високої ієрархічної позиції за відсутності публічних каналів зворотного зв'язку між різними рівнями інституційної ієрархії; інституційні перешкоди вільної мікроекономічної активності громадян; культурно і економічно необґрунтована помірність державних соціальних гарантій і соціальних виплат, недотримання трудового, господарського законодавства та асиметричність судово-правового захисту, а також репресивне й корупційне оподаткування. Все це створює несприятливі умови як інституціонального, так і ресурсного вирівнювання умов людського розвитку [2, с. 74]. Основні параметри інституційної структури, які визначають основні параметри подолання несправедливої нерівності в суспільстві як загрози людського розвитку полягають в наступному:

- реалізації свободи і обмежені контрактів (та колективних угод) контрагентів спільної господарської діяльності: роботодавців, найманих працівників, контрагентів розділеної господарської діяльності різних підприємців як одного рівня концентрації капіталу, так і різних (малий, середній і великий), самозайнятих та осіб вільних професій;

- постійної організації, асоціацій, спілок та інших об'єднань економічної, політичної та громадської спрямованості;
- стандартизації мінімальних гарантій, забезпечених соціально і незалежних від вкладу, місця, зусиль і можливостей учасників економічних відносин;
- стандартизації безпеки господарської діяльності як її безпосереднім учасникам, так і іншим особам;
- рівності оподаткування, її форми, та режимів адміністрування;
- зрозумілості та доцільності правоохоронної та судової системи;
- ефективності механізмів перерозподілу первинних та вторинних доходів;
- створенні систем життєзабезпечення і розвитку населення індивідуального та спільного користування;
- забезпечення режиму отримання, розподілу і використання політичної влади;
- реалізації умов забезпечення прав власності (як абсолютних, так і відносних);
- дотримання громадянських прав і свобод;
- покращення характеристики освіти.

Удосконалення механізмів інституціоналізації середовища базових умов сталого людського розвитку є первинним завданням стратегії його формування та має включати конструювання і запровадження нових структур, які слугуватимуть кристалізації соціальних інститутів, що орієнтують усі галузі соціально-економічного буття на досягнення соціальної справедливості, злагоди та ефективності у конкретних вітчизняних умовах. Критеріями ефективності відповідних інституціональних перетворень можна вважати відповідність інституційних норм конкретній ситуації, впровадження механізмів

взаємної нейтралізації основних інститутів у процесі їх функціонування, забезпечення налагодженості взаємозв'язків між соціальною, економічною, політичною, правовою та культурною сферами, а також гармонізації відносин між соціально-демографічними групами населення.

Суттєвою проблемою правового забезпечення людського розвитку є недостатньо диференційована інституціональна організація суспільного життя. Відсутність меж між політичною сферою і ринком породила феномен влади-власності. Мова йде про не розчленованість єдності владних і приватних функцій, що надає право розпоряджатися власністю політичним лідерам. Влада-власність, як показав досвід України, зменшує вірогідність використання при розподілі або перерозподілі власності іманентних ринку критеріїв, здатних забезпечити досягнення економічної ефективності. Структура власності, що склалася під впливом цих умов, забезпечує відтворення нав'язаних владних відносин, а не стійкий у довгостроковому періоді соціально-економічний розвиток. Власне це є однією з причин тривалого застою української економіки [3]

Процес фундаментальних інституційних зрушень повинен перейти на глибинний рівень реальних трансформацій в суспільстві, основний зміст яких полягає в подоланні соціальних конфліктів, які накопичені інституційною динамікою пострадянського періоду. Мова йде про необхідність виникнення принципово нових інституційних конструкцій у фундаменті українського суспільства. Результатом такої трансформації стає глибоке укорінення нового образу соціально-економічної поведінки всіх суб'єктів суспільства. В основі побудови нових соціально значущих моделей життєдіяльності повинні знаходитися інститути розвитку. Останні зазвичай визначають як спеціалізовані державні корпорації, діяльність яких спрямована на подолання «провалів» ринку в сфері інновацій, створення відсутніх сегментів, що потрібні



ринку, розвиток соціально-економічної інфраструктури, зняття суттєвих дисбалансів розвитку. В цьому контексті інститути розвитку створюються з метою реалізації та софінансування важливих для економіки та суспільства проектів, що забезпечується перерозподілом ресурсів. Але таке визначення обмежує сферу функціонування інститутів розвитку тільки їх організаційними формами. В більш категоріальному сенсі інститути розвитку – це норми взаємодії між економічними агентами, результатом застосування яких стають суттєві модернізовані зміни в поведінкових моделях всіх економічних суб'єктів – домогосподарств, бізнесу та держави. Інститути розвитку впливають на внутрішні підстави людської діяльності, її мотиви, критерії та оцінки наслідків.

Необхідність розуміння діяльності інститутів розвитку в багато в чому визначається небезпечним станом українського суспільства, що проявляється в симптомах руйнації ціннісних підвалин економічної, політичної та духовної складової людського життя. Все менш актуальними стають цінності професіоналізму, освідчинності, наполегливої праці, розумні стереотипи споживання та формування доходів. Розуміння інститутів розвитку дає можливість зрозуміти необхідність стратегії інноваційного потенціалу всього інституційного механізму та сфер його застосування. Інститути розвитку дозволяють переформувати існуючі моделі поведінки на основі переосмислення цінностей та існуючих правил та норм. Потреба в особливих інститутах розвитку загострилася небезпечним станом технологічного, економічного відставання України від розвинутих країн. Існуючі інститути не спроможні створити умови для інноваційного розвитку в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Інститути розвитку дозволяють відійти від траєкторії залежності від попереднього розвитку, долаючи тим самим інституційні пастки.

Впровадження інститутів розвитку може ефективно здійснюватися на основі спеціальних процедур інституційного проектування. Це свідомо та цілеспрямована діяльність щодо створення моделей інститутів, що повинні бути впроваджені в соціально-економічне життя суспільства. Розвиток суспільства передбачає два типи заміни старих інститутів. Перший – це еволюційний, коли відтворення інституційного простору здійснюється поступово на основі відтворення та змін вже існуючих інститутів. Другий – революційний – розриває залежність від минулого та передбачає радикальні зміни попереднього інституційного простору. Основними інструментами цього шляху є імпорт та трансплантація інститутів. Однак жодний з типів не передбачає досягнення ефективних та оптимальних результатів. З метою досягнення необхідних цілей використовується інституційне проектування, в процесі якого йде пошук, аналіз та розробка інститутів, що безболісно імплементуються в життя суспільства та окремих суб'єктів.

Практика реформування соціально-економічного життя України свідчить про те, що бажані результати багатьох дій уряду не призвели до позитивних наслідків. Що є свідомо погано прорахованої процедури моделювання інститутів. Ця участь торкнулася пенсійної, податкової, інтеграційної та інших видів реформ. Якщо бажаний інститут радикально відрізняється від уже наявних у системі, то його безпосереднє впровадження часто виявляється неможливим внаслідок культурних, інституційних, політичних, ресурсних або яких-небудь інших обмежень. У цьому випадку необхідно побудувати послідовність змін на основі впровадження проміжних інститутів, які відповідають обмеженням в кожен момент часу і зрештою забезпечують дієвість бажаного інституту. Проміжний інститут повинен повністю або частково виконувати функції фінального або сприяти ослабленню наявних обмежень, або вирішувати

обидві ці завдання. Якщо проміжний інститут послаблює обмеження, він називається активним, в протилежному випадку - пасивним. У пасивної послідовності переходи стають можливі за рахунок спонтанно мінливих умов. лінійкою, якщо воно містить початковий і фінальний (бажаний) інститут. На практиці часто зустрічаються і виявляються корисними дві ідеї конструювання проміжних інститутів. Перша з них передбачає «складання суміші» - такого інституту, який при деяких значеннях керуючих змінних збігається з початковим інститутом, а при деяких інших - з фінальним. Друга ідея полягає в виконання метода витіснення: організації конкуренції між початковим і бажаним інститутом так, щоб з часом попит агентів переключився на бажаний інститут [4]. Особливо складні процедури інституційного проектування виникають, коли в системі відсутній природний початковий інститут або коли замість точного опису фінального інституту відомі лише деякі його характеристики. Проміжні інститути завжди є інститутами розвитку, оскільки відповідають ознакам винаходів в тій чи іншій мірі. Є, однак, два загальних прийоми, які допомагають вирішити завдання: інституційне експериментування і дослідження динаміки подібних інститутів в різних країнах. Загальний алгоритм інституційного проектування полягає виявленні послідовності і сукупності правил переходу від кожного проміжного інституту до подальшого. Інституціональне проектування передбачає включення як особливого етапу - інституціонального експерименту, що переслідує наступні основні цілі: виявлення перешкод для формування бажаного інституту, апробація вибраної інституційної логіки, підбір параметрів початкового, проміжних та фінального інститутів, виявлення умов переходу від одного проміжного інституту до іншого, завоювання підтримки реформи (ослаблення політичних обмежень). В останньому випадку мова йде не тільки про населення, а й про основних гравців, від

яких залежить оцінка результатів експерименту. В процесі інституційного проектування важливо досягнути пристосування проміжних інститутів до особливостей конкретної країни або ситуації, зокрема, історичних та культурних особливостей, стереотипів та очікувань, рівнем добробуту та його можливостей забезпечити суспільно-необхідні умови споживання тощо. Важливим є підключення ініціативи «знизу» і використання регіональних людських і матеріальних ресурсів [4].

Важливим елементом впровадження інституційних проектів є проведення повинно стати проведення його експертизи на основі оцінки можливостей ресурсного, професійного та кадрового наповнення; рівня інноваційного завантаження діючих інститутів; конкуренції з боку існуючих інститутів (формальних та неформальних) та проведення інвентаризації правового забезпечення повноважень і відповідності учасників впровадження нового інституційного процесу. Основним критерієм інституційного проектування повинен бути – забезпечення сталого безпечного розвитку людського капіталу. На основі інституційного проектування здійснюється вибір сценаріїв трансформаційних реформ, які за своєю природою можуть бути інерційними або інноваційно-проривними [5, с. 364-365].

## ЧАСТИНА III. ІНТЕГРАЦІЯ ЗНАНЬ І УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

### Розділ 10. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК, ЗАСНОВАНИЙ НА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ

#### 10.1. Соціальні параметри економіки знань

Економіка знань або економіка, що заснована на знаннях, характеризується не тільки взаємозв'язком, а тісною взаємодією, взаємозалежністю, взаємообумовленістю і взаємоперетинанням соціальних і економічних умов, чинників і наслідків суспільного розвитку. У теперішній час дуже важко виокремити суто економічні і суто соціальні процеси, настільки взаємозалежно вони здійснюються, настільки сумісним є їх вплив на суспільство. Тому, актуальним є дослідження соціальних особливостей економіки знань, визначення параметрів її соціального виміру та розвитку.

*Для економіки знань характерним є зростання, а за певного рівня її розвитку і домінування у структурі економічно активного населення працівників і підприємців, діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, передаванням і використанням знань як головного ресурсу їх діяльності. Це, по-перше, працівники інтелектуальної праці, до яких належать а) працівники знань (knowledge worker); б) професіонали знань (knowledge professionals); в) адміністратори знань (knowledge executives); по-друге, підприємці знань (knowledge entrepreneurs).*

*Працівники знань – це працівники, головним засобом праці яких є специфічні знання, що використовуються у їх професійній діяльності. Зміст праці knowledge worker складають такі характеристики, як професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу*

інтелектуальної праці і її результату, творчість, спроможність працювати у команді. П. Друкер підкреслює такі особливості працівників знань: по-перше, на відміну від усіх інших учасників трудового процесу вони самі, причому безроздільно, володіють своїми власними засобами виробництва: інтелектом, пам'яттю, знаннями, ініціативою, особистим досвідом, що належать їм нерозривно та є неявними, "прихованими". По-друге, працівники знань, поза залежності від кваліфікації, є гвинтиками деякого виробничого процесу, спроможні ефективно працювати тільки в складі колективу. На думку П. Друкера, працівник знань – зовсім не якийсь вчений-одинак, унікальний творець або керуючий, це звичайний співучасник загальної корпоративної справи, продуктом якої є знання [1]. Вважаємо, що працівникам знань притаманна ще одна особливість – відносна автономія, що забезпечується їх власністю на знання як ресурс професійної діяльності. Як підкреслює В. Л. Іноземцев, висококваліфікований сучасний фахівець, який на відміну від економічних стимулів надає перевагу можливості підвищувати свій інтелектуальний і культурний рівень, вже не має тієї жорсткої залежності від компанії, оскільки може вироблювати свій інформаційний продукт і поза її структур, маючи необхідні засоби виробництва у особистій власності» [2].

*Професіонали знань* – це фахівці, діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, передачею (обміном), накопиченням та використанням знань (вчені, викладачі, консультанти). Для цієї групи зайнятих знання є не тільки ресурсом, а і об'єктом, предметом та результатом професійної діяльності.

*Адміністратори знань* – це фахівці, що здійснюють функції управління знаннями. Треба підкреслити, що працівники і професіонали знань є адміністраторами власних знань, оскільки керують своїм пізнавальним процесом, навчанням, оволодінням, накопиченням і

використанням власних знань. Але є і професійні адміністратори знань, для яких управління знаннями – це професійна діяльність, спрямована на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного руху знань, накопичення і реалізації інтелектуального потенціалу національної економіки.

Особливістю *інтелектуального бізнесу* є те, що фундаментом його успіху є інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання та досвід підприємців, продуктом – інтелектуальний продукт. Тобто інтелектуальний бізнес характеризується вирішальною роллю інтелектуального вектору у забезпеченні його ефективності і конкурентоспроможності. Завданням підприємця є забезпечення комерціалізації знань, маркетизації знаннємісткої продукції інтелектуального бізнесу, її визнання ринком.

Сутнісною рисою *інтелектуального бізнесу* є інновативність - здатність підприємців знань чітко і адекватно реагувати на найменші зміни на ринку шляхом випуску нової або вдосконалення продукції, впровадження нових технологій виробництва і збуту, реструктуризації, удосконалення системи внутрішньofірмового управління і використання новітніх маркетингових стратегій [3, с. 11].

Інновативність бізнесу ґрунтується на потребі і здатності knowledge entrepreneurs сприймати, впроваджувати і використовувати інноваційні ідеї та продукти. П. Друкер у вступі до книги «Бизнес и инновации» пише, що ця книга представляє інновації і підприємництво як діяльність і галузь знань[4, с. 7]. Дійсно, інтелектуальне підприємництво і інновації – це єдина система, що базується на знаннях і забезпечує продукування нових знань та їх впровадження.

Сприйнятливність до нововведень, постійні пошуки нових ідей і рішень, їх продукування і втілення у господарську практику –

фундаментальні умови конкурентоспроможності бізнесу як інтелектуального новаторства. Інтелектуальний бізнес є творчим, його ефективність безпосередньо залежить від ступеня його креативності.

*Формування економіки знань обумовлює суттєві зміни у структурі власності.* Значної ролі набуває інтелектуальна власність – «матеріалізовані або нематеріальні нові знання, які належать юридичній чи фізичній особі» [5, с. 27]. «Звичайно власність на знання називається інтелектуальною власністю» [6, с. 39]. Знання є об'єктом інтелектуальної власності, зміст якої складає система економічних відносин з приводу привласнення цього специфічного об'єкту. Як пише Л. І. Федулова, інтелектуальна власність – це особливий вид власності, об'єктами якої є творіння людського розуму та інтелекту [7, с. 152].

На нашу думку, інтелектуальна власність – це відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін. Відносини інтелектуальної власності складають основу їх інтеграції у виробничому та інноваційному процесах. Інтелектуальна власність – це «пучок правомочностей» щодо знань, насамперед, інноваційних, прийняття - передавання яких складають фундаментальну умову економіки знань.

В економіці знань інтелектуальна власність є власністю на знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані) а) працівників знань; б) професіоналів знань; г) підприємців знань та організацій інтелектуального бізнесу; д) некомерційних недержавних організацій; е) держави.

*В економіці знань змінюється структура суспільного капіталу, у складі якого починають домінувати: 1) людський капітал, оскільки саме*



*людина є творцем знань, їх носієм та користувачем; 2) інтелектуальний капітал; 3) соціальний капітал.*

В умовах економіки знань людський капітал, виступаючи у якості синергетичного фактору виробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, у народногосподарському плані виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку [6, с. 153]. «Економіка знань – це економіка, у якій головною продуктивною силою є наука, а відповідає такій економіці суспільство знань, що характеризується найвищим рівнем розвитку творчого потенціалу людської особистості як носія і генератора знань» [7, с. 55-56]. Людський капітал є, по-перше, запасом здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів. Так, С. Клімов крім інтелектуальних ресурсів особистості, виділяє такі компоненти людського капіталу: біофізичний капітал – життєві ресурси особистості, її фізичний і психологічний потенціал; соціальні ресурси особистості, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, його включеність у певне соціальне середовище – соціальний капітал [8, с.106-107]. По-друге, людський капітал - це вартість інвестицій у вигляді витрат із приводу формування, розвитку і використання здібностей і знань людини щодо створення доданої вартості» [9, с. 261]. «Йдеться в широкому розумінні цього поняття про інвестиції у людину (освіту, перепідготовку кадрів, науку, здоров'я, екологію, духовний розвиток, фізичну культуру, мобільність формування інтелектуальної власності) та їх суспільно значущу (зокрема економічну) відтворувальну віддачу» [21, с. 441-442].

Інтелектуальний капітал – це капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості. Як пише С. Клімов, «перетворення знання на капітал означає, що володіння ним дозволяє одержувати від його використання

регулярний дохід» [8, с. 120]. О. Рязанова визначає інтелектуальний капітал як вартість людських знань [10, с. 36]. На думку К. Кручині, знання – це капітал, цінність якого безпосередньо залежить від його інноваційного впливу та швидкості застарівання [11, с. 192].

Інтелектуальна співпраця в умовах економіки знань, з одного боку, спирається на довіру її суб'єктів, з другого боку – є фактором, що формує довіру у суспільстві, яка є фундаментальною складовою соціального капіталу. За визначенням Ф. Фукуями: «Соціальний капітал – це креативний потенціал суспільства, що формується як результат наявної довіри між його членами. Він ґрунтується насамперед на утвердженні неформальних цінностей і норм, які поділяють певні групи людей, котрі мають можливість стабільного спілкування та співробітництва»[12, с. 27].

*Формування економіки знань обумовлює суттєві зміни у соціумі і владі, що безпосередньо впливає на зміст та напрями реалізації соціальної ролі держави.* По-перше, змінюється суспільна стратифікація. У суспільстві знань провідна роль належить власникам головного ресурсу – знань. В. Іноземцев підкреслює: «Постіндустріальне суспільство, наголошуючи принципи свободи, не стверджує принципів рівності...Нове суспільство може виявитися не менш жорстко розділеним на соціальні групи, ніж попередні, але критерієм подібного розподілу стане вже не власність на матеріальні блага, а особисті якості людини, і в першу чергу його здатність оперувати інформацією та знаннями, створювати нові інформаційні продукти або хоча б адекватно засвоювати вже наявні [2].

По-друге, виникає нова еліта, яка є інтелектуальною. Велику роль у цьому процесі набуває освіта. Як пише Н. Черниш, освіта виглядає як соціальний ліфт, здатний перенести особу на вищі шаблі соціальної будови»[13, с. 305]. Але треба пам'ятати, що в Україні у ситуації дисфункції освіти як «соціального ліфту» зазначений інститут соціалізації

особистості може бути для людини, яка не має соціально адекватного рівня освіти та доступу до освітніх послуг, «соціальним колодязем» – чинником падіння її соціально-економічного статусу. Крім того, стратоутворююча функція освіти полягає також у тому, що вона може сприяти певним змінам у соціальній будові, соціальній мобільності особистості, руйнуванню (чи встановленню) соціальних бар'єрів між людьми, інтеграції (чи поглибленню розмежування) різних соціальних верств. Цей аспект змісту стратоутворюючої функції освіти особливо ярко демонструють зміни у соціальній ієрархії, обумовлені становленням економіки знань.

По-третє, формується нова система економічної і політичної влади – мерітократія (від англ. merit – заслуга, гідність). «Мерітократія – структура влади, коли вищі соціальні групи формуються не за правом народження, не за майновим положенням, не за клановим принципом, а за заслугами, за інтелектуальним потенціалом і здатністю створювати нове знання» [14, с. 54].

По-четверте, в умовах новітніх інформаційно-комунікаційних технологій змінюється механізм влади. Уряд набуває рис електронного уряду (e-Government), що супроводжується певними змінами: 1) розмивання на базі мережевих технологій меж між урядом і громадянським суспільством, оскільки поставка суспільних благ максимально наближується до їх споживачів; 2) раціоналізація уряду відповідно вимогам економіки знань; 3) «...зміни у громадянській позиції населення, як наслідок, у якійсь мірі спрощується перехід від формальної моделі демократії до так званої *цифрової, електронної або кібер-демократії*» [15, с. 94]; 4) зміні у кадровому складі уряду: оскільки електронне управління вимагає високого рівня професіоналізму, у уряді повинні працювати професіонали і адміністратори знань.

Економіка знань трансформує суспільну роль держави, її соціальні функції, реалізація яких є основою та чинником впливу держави на суспільний вибір та розвиток. На нашу думку, доцільним було б визначити соціальну роль держави як фундаментальну – реалізація суспільного вибору: держава спрямовує суспільний вибір та розвиток, створюючи для цього необхідні правові умови, здійснюючи певні заходи, використовуючи інструментарій державної влади. У цьому контексті соціальна роль держави – це її суспільна роль; і актуальну – діяльність держави у соціальній сфері: система функцій держави як напрямів її діяльності у соціальній сфері, що обумовлені її суспільною роллю та конкретизують її у певних історичних, соціально-економічних, інституціональних, політичних, міжнародних та ін. умовах суспільного розвитку.

Новими напрямками реалізації соціальної ролі держави, що породжені економікою знань, є такі:

1) здійснення  *нової політики зайнятості*. По-перше, важливого значення набуває формування національної освітньої інфраструктури ринку праці, спрямованої на створення умов для участі працівників у певних формах безперервної освіти, забезпечення необхідного рівня їх навчання, перенавчання та самонавчання, підвищення їх кваліфікації, оволодіння новими професіями. По-друге, державна допомога працівникам повинна включати заходи щодо компенсації у різних формах їх витрат на навчання. У цьому аспекті ефективним може бути державне страхування певних індивідуальних чи організаційних освітніх програм. По-третє, не менш важливими є державні заходи щодо стимулювання і страхування інвестицій роботодавців у підвищення освітнього рівня працівників. Національна освітня інфраструктура, державна допомога і державне страхування освітніх програм і інвестицій – це ті соціальні стабілізатори,

що сприяють подоланню суперечностей, обумовлених розбіжностями у структурах попиту на працю і пропозиції праці в умовах економіки знань;

2) створення нової система підготовки професіоналів та адміністраторів знань. По-перше, зараз у вищих навчальних закладах практично відсутня системна цілеспрямована підготовка майбутніх науковців та викладачів вищої школи. Вважається, що університетська освіта автоматично є гарантією ефективної наукової і викладацької діяльності фахівців. Але це не так. Сучасна магістратура неспроможна вирішити цю нагальну для постіндустріальної трансформації національної економіки проблему, оскільки не має такої спрямованості. Магістри повинні отримувати системні знання і навички наукової та викладацької діяльності, оскільки саме ці фахівці знань забезпечують створення, накопичення та ефективне використання знань як головного ресурсу економічного розвитку. По-друге, підготовка фахівців знань, що надають знаннємісткі послуги (консультантів), взагалі залишається поза увагою держави. Необхідним є впровадження магістерських програм з підготовки фахівців з консультування з проблем інноваційної, науково-технічної діяльності тощо. Приміром, визначення державою стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку повинно супроводжуватися розробкою заходів щодо підготовки консультантів з певних інноваційних програм. По-третє, важливим є оновлення системи підготовки управлінців різних рангів, які повинні бути адміністраторами знань, що забезпечують ефективне використання знаннєвих ресурсів суспільства. По-четверте, на нашу думку, сучасний стан підготовки та реалізації у суспільних інтересах потенціалу фахівців знань в Україні можливо охарактеризувати як «розтрату умів», що знаходить свій прояв у таких негативних явищах як еміграція knowledge professionals, їх праця не за фахом і кваліфікацією, безробіття. «Розтрата умів» свідчить про значні втрати знаннєвого ресурсу

розвитку національної економіки, породжує соціальні суперечності та конфлікти, що вимагає від держави здійснення системних заходів щодо їх подолання. Необхідна спеціальна державна програма підготовки, працевлаштування та соціального захисту фахівців знань;

3) нова політика держави щодо розвитку підприємництва. Держава повинна сприяти формуванню та розвитку «підприємницького суспільства», у якому інтелектуальне підприємництво є системним явищем, охоплює усі галузі та сфери економіки. Підприємницьке суспільство базується на інноваціях, що вимагає від бізнесу постійного навчання, а від держави – створення необхідних умов розвитку інтелектуального підприємництва;

4) сприяння розвитку відносин інтелектуальної власності, удосконалення їх правового регулювання та захисту і у аспекті розширення її об'єктів та суб'єктів, і у аспекті специфікації і додавання часткових прав інтелектуальної власності, формування повних та часткових власників знань, створення правового поля економічної реалізації інтелектуальної власності. На нашу думку, ці заходи є складовою нової соціальної ролі держави, оскільки формування, розвиток, захист та реалізація інтелектуальної власності є фундаментальною основою економіки знань;

5) визначення розвитку людського капіталу як пріоритету соціальної політики держави. По-перше, завданням держави є створення умов та сприяння розвитку тих галузей, що є джерелами накопичення людського капіталу: освіта, наука, охорона здоров'я, культура і мистецтво, інформаційне обслуговування тощо. Зазначені галузі треба визнати у якості пріоритетних об'єктів соціальної політики держави, спрямованої на забезпечення умов накопичення людського капіталу. По-друге, не менш важливим завданням держави є сприяння ефективній реалізації людського

капіталу, подолання ситуації «розтрати умів». По-третє, держава повинна створити умови та стимули для таких інституційних інвесторів у людський капітал, як індивідууми (родини), бізнес, некомерційні недержавні організації;

б) забезпечення суспільної довіри як основи інтелектуальної співпраці. Довіра – важливий принцип економічної поведінки, спрямованої на оптимізацію умов угоди і мінімізацію трансакційних витрат. Як підкреслює Я. Корнаї, «крім наявності контракту між покупцем і продавцем потрібна ще їх чесна поведінка. Саме тут і необхідна довіра. Коли контракт укладено, покупець довіряє продавцеві в тому, що він буде чесно дотримувати його духу і букви з точки зору якості і строків поставки товарів та послуг. У той же час продавець довіряє покупцеві у тому, що той заплатить суму, яка належить йому за контрактом. Чим чесніші сторони, тим глибше довіра між ними й нижче трансакційні витрати» [16, с. 5]. Саме «...високий рівень довіри, – вважає А. Ляско, – допомагає фірмам та індивідам зменшити загрозу опортунізму, вирішити проблему невизначеності і скоротити витрати на здійснення моніторингу й контролю, неминучі у випадку неповних контрактів. ...Довіра стимулює часті й насичені інформаційні обміни, запобігає непотрібним витратам на захист прав власності і сприяє узгодженню різних інтересів учасників економічних взаємодій» [17, с. 42]. Довіра базується на знаннях, які є результатом пошуку, аналізу та усвідомлення інформації про клієнта і консультанта. Як пишуть Дж. Акерлоф і Р. Шиллер, якщо до довіри підходити раціонально, то люди використовують доступну їм інформацію, щоб скласти прогноз, а потім на його основі прийняти рішення [18, с.34]. А. Гриценко складовою внутрішнього змісту довіри називає синтез віри і знань – впевненість, віра, заснована на знанні, – певна міра, котра завжди є меншою від чистого знання, але більшою від чистої віри [19].

7) Соціальні трансформації в економіці знань породжують нові суперечності, серед яких: розриви між технологічним і культурним компонентами інтелектуалізації суспільства; суперечності між інтелектуалізацією суспільства, що вимагає безперервного навчання та вільного доступу до знань, і елітарністю вищої освіти; між працівниками знань і роботодавцями, що знаходить свій прояв у зростанні трансакційних витрат, пов'язаних з опортуністичною поведінкою кожної з сторін; між інтелектуальною і рутинною працею, між інтелектуальною елітою і іншими стратами суспільства знань, між національними і елітарними інтересами, суперечності меритократії, пов'язані з тим, що «оскільки критерії просування у меритократіях чітко не визначені і не жорсткі, ми часто можемо спостерігати тут боротьбу за владу, інтриги і коаліції»[20, с. 209] та ін. Завданням держави є здійснення системи заходів щодо подолання суперечностей інтелектуалізації суспільства в умовах формування та розвитку економіки знань.

Таким чином, в економіці знань фундаментальна соціальна роль держави полягає у сприянні її розвитку, створенню необхідних засад формування і функціонування суспільства знань, а її актуальна соціальна роль – це здійснення соціальних інновацій, що обумовлені структурними змінами зайнятості, бізнесу, власності, капіталу, економіки, соціуму, влади та спрямовані на реалізацію фундаментальної соціальної ролі.

## **10.2. Знаннєві ресурси людського розвитку. Інтеграція знань і накопичення людського потенціалу**

Знання і інформація в умовах формування засад економіки знань перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передачі, отримання, використання – на найважливішу умову людського розвитку.



Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Але треба пам'ятати, що розбіжності між змістом цих понять дуже суттєві. Інформація – це 1) повідомлення про щось; 2) відомості про навколишній світ, процеси, які в ньому відбуваються, про події, ситуації, чинючу діяльність, що їх сприймають людина і живі організми [1, с. 142]. За визначенням Л. Мельника, інформація – це природна реальність, яка несе у собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі [2, с.23]. У Законі України «Про інформацію» під інформацією розуміються документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [3, с. 6]. Але не всі відомості є інформацією, а тільки ті, які вже отримали певну обробку, інтерпретацію, оформлення. Варто підтримати наступне положення: «Відомості – це вхідний потік або сировина для інформаційної системи. Інформація – це вихідний потік системи, це відомості, які перетворені на корисні і значущі для людини форми» [4, с. 225]. Як пише М. Мириничева, інформація – структурований потік відомостей у контексті [5, с. 15].

Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади і органів місцевого й регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна [3, с. 6]. Правова інформація – це сукупність документальних або публічно оголошених відомостей про право, його систему, джерела, реалізацію, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення, боротьбу з ними та їх профілактику.

Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогностною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого

суб'єкта – видом інформації є споживача інформація, що розділяється на внутрішню (приміром, внутрішньофірмова інформація) і зовнішню.

Знання як форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини [6, с.25] є продуктом засвоєння і осмислення інформації. Як підкреслено у монографії «Економика знаний», знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація і інтерпретація інформації [7, с. 6, 7]. «Знання – це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення» [6, с.25]. В. Іноземцев визначає знання як інформацію, засвоєну людиною й не існуючу поза її свідомістю [8, с. 3]. На думку Дж. Ходжсона, інформація – сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію, а знання – продукт використання інформації [9, с. 34, 35]. П. Друкер указує, що знання – це здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності [10, с. 141]. За визначенням М. Мариничевої, знання – персоніфікована інформація [5, с. 15].

Головними формами знання є:

– суб'єктивне (індивідуальне і колективне) знання як система понять, що відображають відношення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Л. Федулова визначає їх як невідокремлені від людини знання, які можуть бути як персональними, так і колективними [11, с. 39];

– кодифіковане знання, яке є відокремленим від людини, представленим в знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивоване знання – інтелектуальні моделі, які знайшли втілення у об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів [12, с. 39, 40].

Знання розділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні. Є буденне знання, згідно з яким людина орієнтується у своєму житті та мотивує свою діяльність, і спеціалізоване, яке вона здобуває з метою підвищення і свого соціального статусу, і здатності до високопродуктивної праці [13, с. 5, 8]

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання). Правові знання – спеціалізовані знання про правові норми і принципи та механізм правового регулювання. У їх складі:

– спеціальні знання як наукові і практичні знання та навички, які відповідають сучасному рівню розвитку галузей права та використовуються (застосовуються) у юридичній діяльності;

– поінформованість про право як соціальне і культурне явище.

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які «накопичуються і використовуються, але фактично ніде не формулюються у цілому і повністю. Навички і особисті напрацювання окремих майстрів, корпоративні традиції технічної культури – все це розміщується у конкретних людях та компаніях» [14, с. 45]. М. Мариничева розділяє неявні знання на три групи:

– знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це наочно;

– знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити;

– знання, які людина, у принципі, може сформулювати словами, якщо це буде необхідно [5, с. 17].

Особливими видами знань є також: а) конгнитивні знання – знання з створення нових знань; б) знання, як вчитися і вчити тобто оволодівати знаннями [6, с. 30, 32].

Окремо треба визначити інноваційні знання – нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Знання та інформація тісно взаємопов'язані: інформація є джерелом знання, але останнє фіксується і передається (обмінюється) як інформація.

Знання і інформація є основоположними ресурсами сучасної економіки. Як підкреслює С. М. Клімов: «за аналогією з класифікацією капітальних благ, що використовуються в матеріальному виробництві, можна стверджувати, що знання – це основний ресурс діяльності, а інформація – її оборотний ресурс» [12, с. 58]. Варто підкреслити, в умовах формування економіки знань факторами виробництва виступають не тільки об'єктивовані знання які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку.

Знання і інформація є базовими складовими таких ресурсів, як-то: а) інформаційні, що становлять собою інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, яка зберігається в інформаційних системах; б) інтелектуальні, що приймають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, формують інтелектуальний потенціал суспільства [12, с. 16, 17].

Інформаційні ресурси, як відзначає Л. Мельник, є вихідним чинником людської діяльності, в основі якого лежить інформація [2, с. 248]. В. Годін, І. Корнєв вважають, що вони становлять собою весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [15, с. 16].

Інтелектуальні ресурси як сукупність явних та неявних знань, а також їх носіїв, в умовах формування засад економіки знань стають

пріоритетними чинниками соціально-економічного розвитку, а їх формування, накопичення та ефективна реалізація – найважливішими завданнями державної політики.

Використання знанневих ресурсів здійснюється як процес інтеграції знань. Інтеграція знань – це комплексний багатостадійний процес руху знань як ресурсу виробництва, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продуктах та ін.

*Створення нових знань* – це головна функція науки процесі, що вимагає визнання її розвитку у якості національного стратегічного пріоритету.

*Залучення знань* передбачає використання некомерційних і ринкових каналів розповсюдження знань, серед яких як загальні канали – освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні, приміром, наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо).

*Оволодіння знаннями* здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності економічних агентів. *Перетворення знань* пов'язано, по-перше, з трансформацією неявних знань на явні і навпаки, що включає: а) соціалізацію знань – передавання неявних знань у процесі діалогу, обміну досвідом і навчання; (б) екстеріоризацію – перетворення неявних знань на явні; (в) комбінацію – перенесення явних знань у документи і бази даних; (г) інтеріоризацію – перетворення явних знань у неявні за допомогою навчання і практики. Модель «спіралі знань» розроблена консультантами транснаціональної консалтингової фірми «McKinsey» Ікуджиро Нонака й

Хіротакі Такеучі у книзі «Компанія – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах».

По-друге, перетворення знань – це трансформація індивідуального знання у колективне, що забезпечує незалежність знанневих ресурсів організацій від можливих втрат, внаслідок звільнення їх працівників як носіїв неявних знань.

Інтеграція знань також охоплює *комерційний і некомерційний обмін знаннями*. Приміром, некомерційний обмін знаннями на рівні фірми може здійснюватися в процесі сумісної діяльності її співробітників з вирішення певних проблем, що має значний навчальний ефект. *Збереження знань* здійснюється шляхом створення банку знань, системи убезпечення знанневих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки економічних агентів.

*Використання знань* це перетворення знанневих ресурсів, що створені та залучені, у продукти, послуги, технології. Це об'єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним. Наприклад, неявні та явні знання в процесі наукової діяльності трансформуються у інтелектуальний продукт – новацію. Але процес інтеграції знань на цьому не завершується, оскільки новація ще не перетворилася на інноваційну продукцію (послуги).

В цілому, здійснення знанневого ланцюжка повинно бути спрямовано на досягнення високого рівня аллокаційної ефективності використання головного ресурсу сучасної економіки – знань.

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань – *інтегратори знань*, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливо досягнення синергетичного результату інтеграції знань у виробничому процесі – є інституціональними інтеграторами знань, до яких

належать індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори, підприємці), фірми, спеціалізовані організації інноваційної сфери (технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери та ті, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові, тощо). Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система (НІС), яка об'єднує діяльність всіх учасників ланцюжка знань, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку економіки. Головні функції інтеграторів знань відображено у табл. 10.1.

Таблиця 10.1.

### Функції інтеграторів знань

Функція	Зміст функції
<b>Накопичення знань</b>	Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як економічного ресурсу. Суб'єктне накопичення – розповсюдження знань між учасниками економічного процесу
<b>Забезпечення інтелектуального ефекту масштабу</b>	Оскільки в економіці знань інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу є інтелектуальний ефект – віддача від знань, які акумулює та використовує їх інтегратор
<b>Комерціалізація знань</b>	Забезпечення ринкового визнання знань та можливості отримання прибутку (вигод) від творення і використання; надання знанням товарної та капітальної форм
<b>Економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань</b>	Мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних з трансакціями, об'єктом яких виступають знання та інформація. В умовах економіки знань високий рівень цих витрат зумовлено як кількісним зростанням трансакцій на ринках знанневих ресурсів, так і особливостями і труднощами встановлення прав власності на їх різні види
<b>Управління знаннями</b>	Комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов

	і чинників ефективного здійснення інтеграції знань. На рівні фірми складовими управління знаннями є управління: а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань; б) інтелектуальним капіталом, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості; сукупність фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми; в) ланцюжком знань в організації; г) забезпечення інтелектуальної безпеки – захищеності знаннєвих ресурсів соціально-економічного розвитку
--	---

В процесі інтеграції знань здійснюється їх накопичення, яке можливо представити як об'єктне (ресурсне) і суб'єктне. Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як ресурсу економіки. Мається на увазі саме розширення, а не розповсюдження чи розпорошення знань. Наприклад, інноваційне знання набуває різноманітних форм втілення: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція тощо, кожна з яких може стати об'єктом чи ресурсом інноваційної діяльності. Накопичення знань шляхом додавання – це ресурсне накопичення (розширення) знань.

Суб'єктне накопичення знань – це їх розповсюдження у різних формах між учасниками економічного процесу (фізичними і юридичними особами), що забезпечує накопичення людського потенціалу національної економіки.

Отже, накопичення знань як результат їх інтеграції – це комплексний процес їх об'єктного і суб'єктного розширення (додавання), що забезпечує накопичення людського потенціалу економіки знань.



### **10.3. Національна інноваційна система як інтегратор знань**

Наукова концепція національних інноваційних систем (НІС), що сформувалася наприкінці ХХ ст. в результаті дослідження проблем становлення економіки знань, широко використовується представниками економічної науки як методологічне підґрунтя аналізу проблем соціально-економічного розвитку в умовах перетворення знань та інформації на вирішальні чинники суспільного прогресу. Згідно з Методологією Всесвітнього банку щодо оцінки економіки знань національна інноваційна система є однією з 4-х її засад, поряд з освітою і наявністю в населення навичок зі створення, поширення і використання знань, інформаційною і комунікаційною інфраструктурами, що сприяють ефективному поширенню та переробці інформації, інституціональним режимом, що створює мотиви ефективного використання існуючого і нового знання та розвитку підприємництва [1, с. 67].

Поняття «національна інноваційна система» вперше було запропоновано професором К. Фріменом, творцем Центра вивчення наукової політики при Сассекском університеті (Велика Британія) в 1987р. в роботі «Technology Policy and Economic Performance» для обґрунтування національних розходжень у технологічному розвитку окремих країн. Згідно з його підходом, національна інноваційна система – це сукупність організаційних та інституціональних структур у державному й приватному секторах економіки в рамках національних меж, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує і сприяє дифузії інновацій. У сучасній теорії інноваційного розвитку НІС визначається як сукупність різних інститутів, які спільно й кожний окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, складаючи фундамент, що служить урядам для формування й реалізації політики, впливаючої на інноваційний процес.

Іншими словами, це система взаємозалежних інститутів, призначена, щоб створювати, зберігати і передавати знання, навички й артефакти, які визначають нові технології [2, с. 35; 3, с. 28]. У колективній монографії «Економика знаний и инновации: перспективы России» підкреслено: «Сукупність інститутів та організацій, що охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу, саме і створює зараз в розвинених ринкових економіках національну інноваційну систему» [4, с. 258].

У більшості робіт, присвячених структуризації національних інноваційних систем, переважає поділ їх на організаційний й інституціональний складники (або рівні), які враховують елементи як приватного, так і державного секторів економіки. За визначенням Л. Федулової, НІС – це сукупність взаємопов'язаних організацій (з одного боку), що зайняті виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів: малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків і інкубаторів; з другого боку, комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси та спираються на національні звичаї, традиції, політичні і культурні особливості [7, с. 594]. Основними елементами інноваційних систем вона називає підсистеми: (а) генерації знань – сукупність організацій, що виконують фундаментальні дослідження й розробки, а також дослідження прикладні; (б) освіти і професійної підготовки; (в) виробництва продукції й послуг, що охоплює насамперед виробництво наукомісткої продукції, яке здійснюється великими корпораціями, малими та середніми підприємствами, що працюють у сфері наукомісткого бізнесу; (г) інноваційної інфраструктури, що містить такі елементи, як бізнес-інноваційні, телекомунікаційні й торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові структури тощо [6, с. 57].

Автори монографії «Иновационная экономика», відрізняють у структурі НІС: (а) сукупність взаємозалежних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у рамках національних меж: малих і великих компаній, університетів, держлабораторій, технопарків та інкубаторів; (б) комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси й мають міцні національні корені, традиції, політичні й культурні особливості[7, с. 6].

У структуризації національних інноваційних систем доволі чітко визначено їх організаційний елемент – сукупність взаємозалежних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у системному інноваційному процесі; і елемент інституціональний – комплекс інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні. Тобто НІС – це сукупність взаємозалежних організацій державного і приватного секторів економіки, які безпосередньо беруть участь у сучасному нелінійному інноваційному процесі, і інститутів, що забезпечують та регулюють інноваційну діяльність на національному рівні.

Стратегічною метою (призначенням) НІС є організаційне й інституціональне забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. Виходячи із взаємозв'язку і взаємодії в інноваційному процесі наукової, інноваційної і виробничої сфер економіки, узагальнюючи наявні в науковій літературі основні підходи до структуризації національних інноваційних систем та визначення завдань їх певних складників, можемо вирізнити такі функціональні блоки НІС:

1) організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні до комерціалізації, яким властивий певний ринковий потенціал;

2) спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації у інновацію;

3) інноваційні й інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку й впровадження нововведень, їх рутинізацію і дифузю;

4) інфраструктура інноваційної діяльності (в широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової й виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна й інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях;

5) інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес.

Запропонована функціональна структура з нашої точки зору, найбільш адекватно відбиває підхід до інновацій як до соціально-економічного, а не тільки науково-технічного явища, системний характер сучасного нелінійного інноваційного процесу, відповідає інтерпретації інноваційної сфери економіки як ланки, що забезпечує продуктивні зв'язки наукової й виробничої царин в останньому, визначенню інноваційної діяльності в якості своєрідної продуктивної сили, що інтегрує науку й виробництво, реалізує техніко-економічні потреби економічних агентів за допомогою використання наукової продукції.

*Перший функціональний блок НІС* охоплює організації академічної, галузевої, вузівської, заводської науки державного і приватного секторів економіки, що здійснюють фундаментальні й прикладні наукові дослідження. Його головною функцією як структурного складника НІС є створення наукового продукту – новації, що має ринковий потенціал. *Другий функціональний блок НІС* становлять спеціалізовані організації (структури) різних форм власності, що діють в інноваційній сфері. Це

технопарки, галузеві кластери, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди та ін. Як видається, зазначені організації необхідно виокремлювати в особливий функціональний блок національних інноваційних систем, оскільки їх функціональне призначення є подвійним:

(а) вони можуть виступати безпосередніми учасниками усіх стадій інноваційного процесу, виконувати функції продукування, впровадження новацій, забезпечення рутинізації й дифузії нововведень, тобто здійснювати інноваційну діяльність на підставі інтеграції наукових, виробничих і ринкових чинників нововведень. У Законі України «Про інноваційну діяльність» технопарки та інші інноваційні структури віднесено до інноваційних підприємств, що розроблюють, виробляють й реалізують інноваційні продукти, продукцію й послуги ;

(б) зазначені організації виконують також функції інноваційної інфраструктури, спрямовані на створення необхідних умов для ефективної діяльності всіх учасників інноваційного процесу.

Виходячи з двоїстого характеру функціонального призначення організацій, що становлять даний структурний блок НІС – поєднання інноваційної діяльності і інноваційного обслуговування, не можна погодитися ні з обмеженням їх функцій сприянням інноваційному процесу, віднесенням їх на цій підставі тільки до інноваційної інфраструктури, ні з визначенням технопарків та інших спеціалізованих організацій інноваційної сфери як інноваційних підприємств, оскільки: (а) надання послуг, спрямованих на забезпечення ефективної інноваційної діяльності, є їх найважливішою функцією; (б) зазначені організації не тотожні інноваційним підприємствам, оскільки не завжди в структурі наданих ними послуг, як правильно відзначено авторами статті «Розвиток інноваційної інфраструктури», частка інноваційних відповідає встановленому законом рівню –70 % [8, с. 58].

Найбільш точно, як вбачається, зміст діяльності організацій, що становлять зазначений функціональний блок національних інноваційних систем відбивають поняття «організаційні форми інноваційного виробництва» і «спеціалізовані інноваційні організації». Саме специфічність ролі розглянутих організацій у сучасному інноваційному процесі, які здійснюють як інноваційну діяльність, так і її інформаційно-організаційне обслуговування та підтримку, дає підставу для відокремлення їх в особливий функціональний блок НІС – спеціалізовані інноваційні організації.

*Третій функціональний блок НІС* становлять фірми різних форм власності, що діють у реальному секторі економіки і здійснюють інноваційну діяльність. Інноваційні фірми (а) здійснюють самостійно або за допомогою учасників їх зовнішньої інноваційної мережі весь комплекс інноваційних технологій. Інноваційна діяльність цих фірм охоплює, практично, всі стадії інноваційного процесу; (б) вироблюють інноваційну продукцію, інноваційні послуги. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» – інноваційна продукція, послуги повинні складати не менш 70 % загального обсягу продукції, послуг інноваційних підприємств. Діяльність інноваційно активних фірм спрямована не стільки на розробку, скільки на систематичні пошуки і здійснення певних нововведень, на ринкове освоєння наукових продуктів-новацій, які розглядаються як найважливіший чинник зростання ефективності й конкурентоспроможності бізнесу. Інноваційно активні фірми (як і інноваційні) є інновативними, тобто сприйнятливими до інновацій, здатними до запровадження нововведень. Однак для них, на відміну від фірм інноваційних, виробництво інноваційної продукції не становить головний, превалюючий напрямок підприємницької діяльності.

Варто підкреслити, що інноваційними і інноваційно активними можуть бути як великі корпорації, так і організації малого бізнесу, особливо ті, що є складовими системи венчурного інвестування. Відповідно і державна стратегія щодо розвитку національної інноваційної системи, як справедливо вважають автори монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» повинна бути двовекторною, її орієнтирами є прискорений розвиток однієї чи декількох потужних високотехнологічних корпорацій і прошарку малого інноваційного підприємництва [9, с. 379–380].

*Четвертий функціональний блок національних інноваційних систем* становлять організації, до функцій яких належить забезпечення сучасного нелінійного інноваційного процесу на базі інтеграції наукової, інноваційної й виробничої сфер економіки – організації інноваційної інфраструктури. Як видається, зміст поняття інноваційної інфраструктури слід трактувати у вузькому й широкому значенні. У вузькому – це інфраструктура інноваційної сфери економіки, представлена спеціалізованими інноваційними організаціями, що забезпечують інноваційний процес. У широкому розумінні інноваційна інфраструктура – це інфраструктура інноваційної діяльності, яка разом з організаціями інфраструктури інноваційної сфери включає організації наукової, ринкової й виробничої інфраструктур, що забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу, що діють у науковій, інноваційній і виробничій царинах економіки.

Функціональним блоком НІС є саме інфраструктура інноваційної діяльності, яка: (а) є сполучною ланкою між наукою й ринком, забезпечує комерціалізацію результатів наукових досліджень, перетворення наукових продуктів-новацій на об'єкт ринкових відносин; (б) сприяє інтеграції науки й підприємництва в реальному секторі економіки, є чинником

інтелектуалізації підприємницької діяльності, її інновативності, оскільки спрямована на інформаційну підтримку інноваційного бізнесу, навчання початківців-інноваторів; (в) забезпечує розширення і зміцнення зв'язків між наукою, бізнесом і державою, яка провадить певну інноваційну політику, здійснює фінансування, організацію, регулювання й програмування інноваційного розвитку економіки.

Структурними елементами цього функціонального блоку НІС є: 1) інфраструктура науки; 2) інфраструктурні послуги спеціалізованих інноваційних організацій; 3) організації ринкової інфраструктури, насамперед ринку інновацій, на якому здійснюється комерційний обмін різними об'єктами інноваційного продукту; 4) елементи загальної виробничої інфраструктури, що забезпечують ефективне впровадження наукових продуктів-новацій, рутинізацію і дифузю нововведень, виробництво й реалізацію інноваційної продукції. Отже, *інфраструктура інноваційної діяльності*, як функціональний блок НІС – це інноваційна інфраструктура в широкому розумінні, сукупність організацій, обслуговуючих наукову, інноваційну, виробничу сфери й ринок, що підтримують інформаційно й організаційно інноваційний процес.

Розглянуті функціональні блоки НІС формують їх організаційний складник, що виконує функції безпосереднього здійснення, обслуговування і підтримки інноваційного процесу, сприяє оптимальному використанню інноваційного потенціалу національної економіки, залученню інновацій в економічний оборот, підвищенню інноваційної активності бізнесу.

Важливим елементом національних інноваційних систем є, з нашого погляду, їх *п'ятий блок – інституціонально-функціональний*, що забезпечує реалізацію призначення блоків НІС, їх взаємозв'язок і взаємодію в сучасному нелінійному інноваційному процесу в умовах



певних політичних, економічних, соціальних, національних відносин, правил і норм, притаманних різним країнам. Його головними елементами є: нормативні акти державно-правового регулювання інноваційної діяльності, принципи міжфірмового інноваційного співробітництва, правила й норми корпоративного управління інноваційним процесом, інноваційна культура і інноваційне мислення.

Національна інноваційна система є особливим інституціональним інтегратором знань, оскільки об'єднує діяльність всіх учасників ланцюжка і в суб'єктно-організаційному, і в галузево-територіальному вимірах, спрямовує її на забезпечення інноваційного розвитку. Як пише А. Кас'янова: «Можна зробити висновок, що науково-технічний прогрес у сучасну епоху базується на все більш складній системі взаємозв'язку між елементами, що продукують різні типи знань, керують їх потоками і забезпечують їх практичне застосування. Ефективність інноваційного процесу, таким чином, у більшості визначаються тим, яким чином головні суб'єкти інноваційної системи взаємодіють між собою у якості елементів колективної системи створення і використання знань [10]. Такою «колективною системою створення і використання знань є НІС.

Здійснення ланцюжка знань в межах національної інноваційної системи як інституціонального інтегратора знань макроекономічного рівня відображено у таблиці 10.2.

Таблиця 10.2.

#### Національна інноваційна система як інтегратор знань

Функціональні блоки НІС	Ланцюжок інтеграції знань <sup>2</sup>
Організації академічної, вузівської, галузевої та ін. науки, що здійснюють фундаментальні та прикладні наукові	<i>Створення</i> , залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних

<sup>2</sup> Діяльність організацій, що складають функціональні блоки НІС, охоплює різні процеси в межах ланцюжка знань. Курсивом визначено пріоритетні для НІС в цілому процеси інтеграції знань, що забезпечують організації кожного функціонального блоку.

дослідження	продуктах, послугах, технологіях.
Спеціалізовані організації (структури) інноваційної сфери: технопарки, галузеві і регіональні кластери, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори	Створення, <b>залучення</b> , оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, <b>використання знань</b> як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях.
Інноваційні і інноваційно активні фірми виробничої сфери	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, <b>використання знань</b> як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інфраструктура інноваційної діяльності	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, <b>обмін, збереження, використання знань</b> як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інституціонально-функціональний блок	<b>Регулювання</b> функціонування інтеграції знань у межах НІС

Як інституціональний інтегратор знань національна інноваційна система забезпечує на макроекономічному рівні:

- 1) міжстадійний та внутрішньостадійний рух знань у інноваційному процесі, що охоплює зародження інноваційної ідеї; її втілення в новацію, що приймає різні форми; комерціалізацію новації; впровадження в господарську практику новації – нововведення; рутинізацію нововведення, тобто його реалізацію в стабільних умовах господарювання; дифузію (тиражування) нововведення;
- 2) об'єктно-ресурсне і суб'єктне накопичення інноваційних знань;
- 3) підвищення інтелектуального ефекту масштабу – віддачі від знанневих ресурсів інноваційної діяльності;

4) економію трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення учасниками інноваційного процесу знань та інформації;

5) управління знаннями у інноваційному процесі;

6) комерціалізацію інновацій, що інтегрована (вбудована) в усі стадії нелінійного інноваційного процесу: (а) зародження інноваційної ідеї внаслідок технологічного поштовху або виклику попиту, а також спільного впливу технологічного розвитку й ринку; (б) втілення цієї ідеї в новацію, що приймає різні форми; (в) впровадження в господарську практику новації – нововведення; (г) рутинізація нововведення, тобто його реалізація в стабільних умовах господарювання; (д) дифузія (тиражування) нововведення.

#### **10.4. Знаннінтеграційна природа фірми як інтелектуальної організації**

Фірма як організаційна форма інтелектуального підприємництва є інституціональним інтегратором знань на мікроекономічному рівні. Її базовими ресурсами є інтелектуальні ресурси, що приймають форму інтелектуального капіталу в його особистісному і організаційному аспектах.

Найважливішою функцією фірми є забезпечення ефективного використання знань та інформації, що дає підстави для визначення знаннєвого підходу до розкриття її природи актуальним, теоретично і практично значущим.

Розкриття змісту знаннєвого підходу, по-перше, базується на положеннях неокласичної, ресурсної, неоінституціональної, еволюційної теорій фірми, які виступають методом виявлення та дослідження її особливостей в економіці знань. По-друге, основу характеристики фірми

«з точки зору знань» (knowledge-based view) [1] складають наукові концепції інтелектуальної організації, організації що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями (рис. 10.1.).

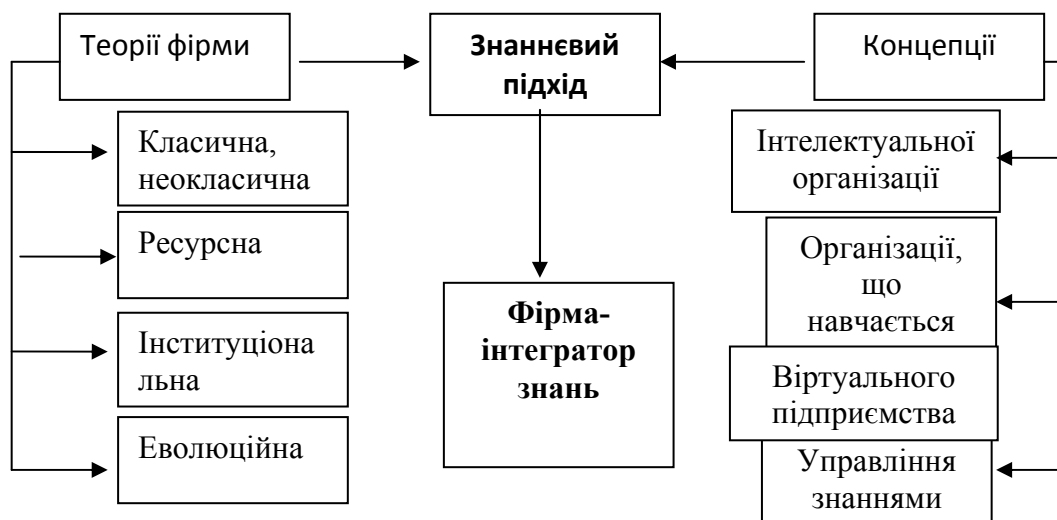


Рис. 10.1. Теоретичні основи дослідження знаннєінтеграційної функції інноваційної фірми

Відповідно до класичного і неокласичного (традиційного, технологічного) підходу фірма є, по-перше, виробничою одиницею, своєрідною переробною системою, на вході якої знаходяться ресурси, на виході – продукт. Фірма – економічний агент, що виконує функцію перетворення ресурсів на продукт на підставі мінімізації витрат з метою максимізації прибутку. По-друге, фірма є інструментом підприємницької діяльності, організаційною одиницею бізнесу. Підприємець обирає фірму як організаційну форму ведіння бізнесу (діла) з огляду на такі її переваги, як економія від масового виробництва, акумуляція ресурсів для крупномасштабного виробництва, забезпечення управління. Треба підкреслити, що, приміром, така перевага фірми як забезпечення керованості бізнес-процесів в умовах формування економіки знань набуває

нового змісту – забезпечення керованості інтеграції знань у виробничому процесі.

Спираючись на технологічний підхід, можливо зробити висновок, що відмінними ознаками і перевагами фірми економіки знань є: 1) акумуляція інтелектуальних ресурсів; 2) забезпечення ефективного управління знаннями як пріоритетним ресурсом; 3) інтелектуальний ефект масштабу – віддача від інтелектуальних ресурсів.

Неоінституціональний підхід до визначення фірми як системи довгострокових контрактів, що забезпечують економію трансакційних витрат, складає основу визначення ролі фірми щодо мінімізації витрат використання ринкового механізму забезпечення бізнесу знаннями і інформацією. Розкриваючи особливості знаннєвого підходу, Р. Грант наводить думку Х. Демсеца, що існування фірм є реакцією на фундаментальну асиметрію в економіці знань: для отримання знань необхідна більш висока спеціалізація, ніж для їх використання [1, с. 42].

Методологічною основою знаннєвого підходу щодо визначення змісту і напрямів організаційного розвитку інноваційної фірми є також еволюційна теорія фірми, що викладена в роботах Р. Нельсона й С. Уінтера, характеризує функціонування останньої як еволюційний процес, який включає її зародження, розвиток, перетворення, загибель на підставі нагромадження змін, навчання, пошуку, відбору, спадкування тощо. Згідно з еволюційною теорією фірма є сховищем специфічних знань. Як підкреслює Х. Демсец, «...зазвичай ми визначаємо галузі і фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих виробничих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання» [2, с. 258]. Отже, еволюційна теорія є основою трактування фірми як сховища знань, оскільки забезпечення ефективного використання знаннєвого ресурсу (управління знаннями) – її найважливіша функція.

Ресурсна теорія, яка найбільш широке застосування знайшла у стратегічному менеджменті, є менеджеріальною інтерпретацією фундаментальних положень неокласичної, інституціональної і еволюційної теорій фірми. Трактують фірми як сукупності ресурсів, серед яких пріоритетними є знання (явні і неявні), як «пучка компетенцій (здібностей)», що забезпечують її конкурентоспроможність і зростання, не суперечать зазначеним теоріям, а, навпаки, є їх трансформацією у певні управлінські підходи щодо визначення факторів існування і розвитку фірми в умовах економіки знань. Як підкреслюють А. Бухвалов, В. Катькало, можна стверджувати, що дослідницькі традиції економічної теорії і теорії стратегічного управління співзвучні, і їх взаємне збагачення має важливе значення для розвитку кожної з них [3, с. 75].

Порівняльна характеристика технологічного і ресурсного підходів до визначення природи фірми наведена у таблиці 10.3.

Таблиця 10.3

**Порівняльна характеристика технологічного і ресурсного підходів до визначення природи фірми**

<b>Головні характеристики</b>	<b>Технологічний підхід</b>	<b>Ресурсорієнтований підхід</b>
Ресурси	Фірма - виробнича функція	Фірма – ресурсний фонд
Види ресурсів	Праця, капітал, земля, організація	Спеціалізовані знання (явні, неявні) як здібності (компетенції); фірма як «пучок компетенцій», сукупність організаційно-специфічних ресурсів
Ефективність	Ефект масштабу	Ефективність ресурсного фонду фірми як цілого вища за ефективність ресурсів поза фірмою
Рівновага	Розвиток фірми – це рух від одного рівноважного стану до іншого	Постійно динамічний стан рівноваги
Управління	Перевагою фірми як організаційної форми бізнесу є можливість компетентного управління виробництвом	Управлінські компетенції (здатності) є базовим ресурсом фірми

Внутрішнє середовище фірми	«Чорний ящик»	Вертикальні і горизонтальні зв'язки між індивідами, ієрархії і мережі, мотиваційна система, навчання, колективність, внутрішньофірмова кооперація, внутрішньофірмова динаміка
Конкурентні переваги	Визначаються співвідношенням ринкової ціни і витрат. Фірма максимізує прибуток, якщо граничний дохід дорівнює граничним витратам. В умовах короткострокової рівноваги можливо виокремити чотири типи фірм: –гранична фірма, яка компенсує тільки середні перемінні витрати; –позагранична фірма, що неспроможна компенсувати навіть поточні витрати, перестає бути конкурентоспроможною і вимушена піти з галузі; –догранична фірма з нормальним прибутком, ціна на продукцію якої перевищує середні перемінні витрати; –догранична фірма з надприбутком, ціна продукції якої вища середніх загальних витрат	Визначаються ресурсами, компетенціями. «Наявність у фірми певних особливих ресурсів забезпечує їй конкурентні переваги тобто отримання наднормального прибутку або ренти» [4, с.11]. «Конкурентні переваги генеруються усереднені фірми. Ці переваги, особливо навички управління, неможливо придбати на ринку Це обмежує темп зростання[5, с. 28]. «Ресурсна теорія передбачає нерівномірність розподілу ресурсів серед фірм, що є причиною конкурентних переваг чи вразливості компанії» [6, с.15].

В умовах економіки знань радикально змінюється структура і значення ресурсів фірми на користь знань та інформації. Але технологічний підхід не суперечить цьому, а, навпаки, є методологічною основою визнання фірми, по-перше, системою, що залучає і трансформує інтелектуальні ресурси у продукти і послуги, забезпечує інтелектуальний ефект масштабу (віддачу від знаннєвих ресурсів) та розвиток і інтелектуалізацію бізнесу; по-друге, фактором управління рухом знань, керованості їх інтеграції у виробничому і інноваційному процесах.

Головна відмінність ресурсного підходу порівняно з технологічним – це визнання ролі та всебічне розкриття внутрішньоорганізаційних чинників ефективності фірми як фонду специфічних компетенцій

(здібностей). І це є теоретично і практично доцільним, оскільки управління сучасною фірмою – це, перш за все, управління рухом знань (явних і неявних, колективних і індивідуальних, особистих і організаційних). У цьому контексті ресурсна теорія має загальні позиції з концепціями інтелектуальної організації, організації, що навчається.

Таким чином, технологічна теорія фірми є методологічною основою ресурсоорієнтованого підходу, що розкриває внутрішньофірмові джерела конкурентоспроможності: ресурси, компетенції, навчання, взаємозв'язки та ін. Ресурсний підхід є не альтернативою, а певною мірою розвитком технологічного підходу, оскільки дослідження ролі фірми у ресурсному забезпеченні бізнесу поширюється на внутрішньофірмові фактори його ефективності, конкурентоспроможності і розвитку.

Спираючись на розглянуті теорії, можливо визначити головні складові знаннєвого підходу до характеристики фірми в економіці знань:

– *ресурсозабезпечення*: акумуляція фірмою інтелектуальних ресурсів, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу;

– *економія трансакційних витрат* на базі механізму внутрішньофірмового ринку праці, трансформації неявних знань на явні і навпаки, здійснення власних НДДКР;

— *комерціалізація знань*;

– *управління знаннями* з метою забезпечення виробництва неявними, явними, об'єктивованими знаннями;

– *організаційний розвиток*: інновації, мережі, навчання, культура, творчість.

Поглибленню розуміння знаннєінтеграційної функції інноваційної фірми сприяють наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями. Фірма економіки знань є інтелектуальною організацією, де «... кожен індивідуум



стає мікросвітом цілого, він відбиває ціле через свою поведінку. Кожен є індивідуальним віддзеркаленням мислення організації» [7, с. 30]. Якщо звернутися до визначення інтелектуальної організації (організації, заснованої на знаннях – knowledge-based organizations), сформульованого відомими англійськими фахівцями у сфері теорії й практики управління Р. Хантом і Т. Базаном, то можемо дійти висновку, що її головним ресурсом та об'єктом управління є працівники в галузі знань (knowledge workers). Їх позиція полягає у тому, що інтелектуальна організація (а) розпоряджається розвиненою фізично й інтелектуально робочою силою, (б) навчає мисленню й підвищує якість навчання, (в) допомагає кожному оцінити й використати на практиці всі прийоми мислення, (г) озброює людей необхідним інструментарієм для вирішення проблем, (д) формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення [8, с. 140].

В умовах нової економіки фірма набуває рис організації, що навчається (learning organization), «у якій не можна не вчитися, тому що навчання влітається в тканину життя» [9, с. 33]. Організації, що здатна створювати, набувати і поширювати знання, змінювати свою поведінку відповідно до нової інформації, оригінальними ідеями і сучасними системами мислення.

Концепція віртуальної організації, яка здатна до адаптації та за допомогою інформаційних технологій вступає у інтерактивний обмін із постачальниками і клієнтами з метою виготовлення у максимально короткий термін продукту, що відповідає потребам клієнта, була розроблена американськими фахівцями з менеджменту У. Давідоу і М. Малоне. Як пишуть А. Зуєв і Л. Мяснікова, «нова економіка» змінює стратегію корпоративного будівництва. Корпоративна егалітарність, неефективність інвестиційної та інноваційної політики і безальтернативність вертикальних зв'язків роблять

неконкурентоспроможними жорстко інтегровані структури компаній. Здійснюється фізична децентралізація корпоративних структур і перехід на рівень віртуальних корпорацій [10, с. 63].

Фірма як віртуальна організація характеризується використанням інформаційних технологій, тісними взаємозв'язками на базі інтерактивного обміну з постачальниками і клієнтами, гнучкою організаційною структурою, що спирається на автономні робочі групи, пласку ієрархію, розвиток горизонтальних зв'язків і координації у межах фірми, передавання на базі аутсорсингу певних функцій спеціалізованим підприємствам – незалежним учасникам її зовнішніх мереж [11, с. 270–272]. Залежно від організаційної структури віртуальної фірми її головними видами виступають «центр координації» та «віртуальна мережа». Віртуальна фірма як «центр координації» (централізоване віртуальне підприємство) передає незалежним учасникам її зовнішньої мережі всі необхідні для створення продукту роботи та послуги, які вони роблять краще за неї (аутсорсинг) та здійснює координацію їх діяльності, спираючись на довіру, співробітництво. Створення «віртуальної мережі» передбачає об'єднання незалежних фірм для сумісного виконання проекту з метою максимальної реалізації їх потенціалу. «У цій організації немає підприємства–лідера, а для координації роботи підприємства можуть створювати віртуальний координуючий центр» [12, с. 352].

Таким чином, інтеграція знань є пріоритетною функцією фірми, оскільки знаннєві ресурси (за ресурсною теорією – «пучок компетенцій») забезпечують її конкурентні переваги в умовах економіки знань. Інноваційну фірму можливо визначити як організацію, що інтегрує знання та забезпечує їх ефективне використання з метою виробництва знаннємістких продуктів (послуг). Як пише Р. Грант, головна функція фірми – інтегрування спеціалізованих знань у товари та послуги [1, с. 59].

Відмітними ознаками і перевагами фірми як інтегратора знань є забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, економія трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення знань та інформації, управління знаннями. Організаційний розвиток фірми характеризується накопиченням фірмою ознак інтелектуальної організації, що навчається: інновації, зовнішні і внутрішні мережі, навчання, культура творчості.

Знаннєвий підхід до дослідження фірми в умовах економіки знань дозволив обґрунтувати такі її відмінності:

–ресурси і продукт: інтелектуальні ресурси, знаннємісткий продукт, інтелектуальний ефект масштабу;

–інновації як основа і зміст інтелектуального підприємництва;

–трансакційні витрати: економія витрат використання ринкового механізму передавання-прийняття прав власності на знаннєві ресурси на базі розвитку внутрішньофірмового ринку праці, корпоративної освіти, управління знаннями та здійсненням власних НДДКР;

–управління: управління знаннями як забезпечення інтеграції знань;

–організаційний розвиток: накопиченням ознак віртуально інтелектуальної організації, що навчається, зовнішні і внутрішні мережі, культура, творчість.

### **10.5. Інтелектуальні послуги і інтеграція знань**

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні та спеціальні (професійні, предметні) знання і інформація, а результатом (вигодою споживача) – нагромадження і розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу інноваційної діяльності.

Критеріями оцінки і відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1) капіталоутворення – це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства;

2) ресурсозабезпечення – надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів необхідними знаннями й інформацією;

3) ретрансляція – інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі споживачеві професійних знань і інформації.

Інтелектуальними є послуги, по-перше, що виступають фактором формування й нагромадження людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства.

По-друге, надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів (індивіда, фірми, суспільства) основними ресурсами інноваційного розвитку економіки – знаннями й інформацією.

По-третє, у сучасній технології поширення знань інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі професійних знань і інформації.

Таким чином, інтелектуальні послуги – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання й інформацію, які виступають фактором нагромадження й реалізації у виробничій і інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства.

Інтелектуальні послуги є знання-орієнтованими, їхнім змістом і головними ресурсами надання виступають професійні знання. Загальною

тенденцією сучасного етапу формування економіки знань є не тільки підвищення питомої ваги послуг, але і зростання їх знаннємісткості. На наш погляд, одним із проявів зазначеної тенденції є розвиток інтелектуальних послуг, які являють собою знання - і наукомістку послуговою діяльністю. З одного боку, інтелектуальні послуги є технологією – це знання про надання освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг (технології консалтингу, освітні технології, технології науково-технічного обслуговування). Отже, вони можуть бути об'єктом трансферу технологій. З другого боку, інтелектуальні послуги є спеціальним каналом трансферу технологій – передачі систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуг. Варто підкреслити, що наукомісткій сервіс є каналом трансферу технологій на комерційній основі.

Основним критерієм відокремлення інтелектуальних послуг є їх роль у формуванні і нагромадженні людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства. На наш погляд, головним об'єктом реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг є людський капітал. По обґрунтованій думці Н. Томчук, виділення фактору «людського капіталу» дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання і кваліфікація, а, отже, правильно визначити економічне значення освіти й науки в суспільному виробництві [1, с. 98]. Хотілося б доповнити, не тільки освіти й науки, а і інтелектуальних послуг у цілому.

Концепція людського капіталу, основи якої були сформульовані нобелівськими лауреатами Т. Шульцем і Г. Беккером, у цей час становить теоретичну основу (метод) дослідження вітчизняними і закордонними фахівцями в різних галузях економічної науки, управління, соціології

капіталоутворюючої і інноваційної ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку.

Людський капітал, по-перше, досліджується на макро- і мікроекономічних рівнях – людський капітал індивіда, групи, суспільства, по-друге, трактується як внутрішньо структурована категорія, основними складовими змісту якої виступають інтелектуальний, біофізичний (здоров'я), соціальний капітали.

Людський капітал індивіда, як сукупність здатностей, що забезпечують можливість їхньому носію одержувати дохід [2, с. 15], багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника (носія робочої сили) [3, с.42]. Т. Кір'ян, наприклад, вважає, що людський капітал – це соціально-економічна категорія, похідна від категорій «робоча сила», «трудова ресурси», «трудова потенціал», «людський фактор». Його можна розглядати як сукупність природних здатностей працівника (здоров'я, творчих похилостей і т.п.), а також самостійно ним накопичених (придбаних у результаті життєвого досвіду) і розвинених внаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку й оздоровлення [4, с. 73]. Е. Брукінг трактує людські активи, що становлять інтелектуальний капітал фірми, як сукупність колективних знань співробітників, їхніх творчих здатностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. До них також належать психометричні дані й відомості про поведінку окремих особистостей у різних ситуаціях [5, с. 33-34]. По визначенню А. Кендюхова, персоніфікований інтелектуальний капітал – це пов'язані з роботою знання й умінь, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, ціннісні установки персоналу, психометричні характеристики [6, с. 35].

Людський капітал групи (родини, трудового колективу підприємства) являє собою накопичений нею інтелектуальний,

біофізичний, соціальний потенціал, реалізація якого є основою забезпечення життєдіяльності соціальної й виробничої спільноти.

На макроекономічному рівні людський капітал є складовою людського потенціалу, фундаментальними характеристиками якого, на думку Н. Рімашевської, є: 1) фізичне, психічне й соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, але й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс і інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації й зайнятої науковою працею частиною громадян; 3) соціокультурна активність громадян і їхні моральні цінності [7, с. 26].

Формування людського капіталу припускає здійснення інвестицій. Наприклад, освітні послуги безпосередньо впливають на інтелектуальні ресурси працівника фірми, сприяють нагромадженню ним необхідних для створення вартості знань, професійних навичок. Тому, витрати фірми на додаткове навчання й підвищення кваліфікації персоналу являють собою інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал, його інтелектуальну складову. Послуги охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного й психологічного потенціалу працівника як основи його здатності до створення вартості.

Змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення й використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, споживачеві інтелектуальних послуг спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією.

Інтелектуальним послугам властиві ознаки інноваційних послуг. По-перше, зміст певної послуги може становити інтелектуальний продукто-новація. У цьому випадку інтелектуальна послуга є інноваційною. По-друге, інноваційність інтелектуальних послуг полягає в тому, що

забезпечення господарюючих суб'єктів спеціальними знаннями й інформацією, необхідними для здійснення інноваційної діяльності, є чинником підвищення їх інновативності й інноваційної активності.

На наш погляд, інноваціуюча роль інтелектуальних послуг обумовлена їх капіталоутворюючою природою як джерела нагромадження людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, інтелектуального потенціалу суспільства, які становлять основу інноваційної діяльності. Залежно від характеру впливу інтелектуальних послуг на інноваційний розвиток економіки їх інноваціуючу роль можна охарактеризувати як: а) діяльність, пов'язану зі здійсненням інноваційного процесу в межах сегмента інтелектуальних послуг – власна інноваційна діяльність; б) сприяння інноваційній діяльності споживачів інтелектуальних послуг – інноваціуючий вплив інтелектуальних послуг.

Інтелектуальні послуги – це професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу і зміст яких становлять спеціальні (професійні) знання й інформація, а результатом виступають вигоди споживача (індивіда, фірм, суспільства) від їхнього засвоєння й використання в його цілях (особистих, організаційних, підприємницьких, економічних, соціальних, духовних та ін.).

До наукомісткого сервісу належать:

1) освітні послуги – сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію, спрямовані на формування і нагромадження абстрактного та специфічного людського капіталу. Знаннеінтеграційна роль освітніх послуг полягає у тому, що вони безпосередньо впливають на інтелектуальний потенціал суспільства, фірми, індивіда, сприяють нагромадженню необхідних для створення вартості знань, професійних навичок і тим самим є чинником інноваційного розвитку економіки країни;



2) науково-технічні послуги як один з видів інтелектуальних послуг – діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової і інноваційної активності. На мікроекономічному рівні капіталоутворююча роль науково-технічних послуг реалізується в забезпеченні нагромадження а) структурного капіталу фірми, таких його складових, як капітал процесів і інноваційний капітал фірми; б) специфічного людського капіталу її працівників. Науково-технічні послуги є ресурсозабезпечуючими послугами, що ретранслюють професійні знання і інформацію;

3) консалтингові послуги як дії професіональних консультантів з забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями і інформацією, використання яких сприяє одержанню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких є підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу.

Основні види інтелектуальних послуг, по-перше характеризуються загальними сутнісними ознаками – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання й інформацію. По-друге, різним видам інтелектуальних послуг властиві специфічні характеристики, обумовлені їх об'єктами, суб'єктами, процесом надання, спрямованістю впливу на об'єкти й результатом. Пріоритетні об'єкти капіталоутворюючого впливу освітніх, консалтингових і науково-технічних послуг відображено на рис. 10.2.

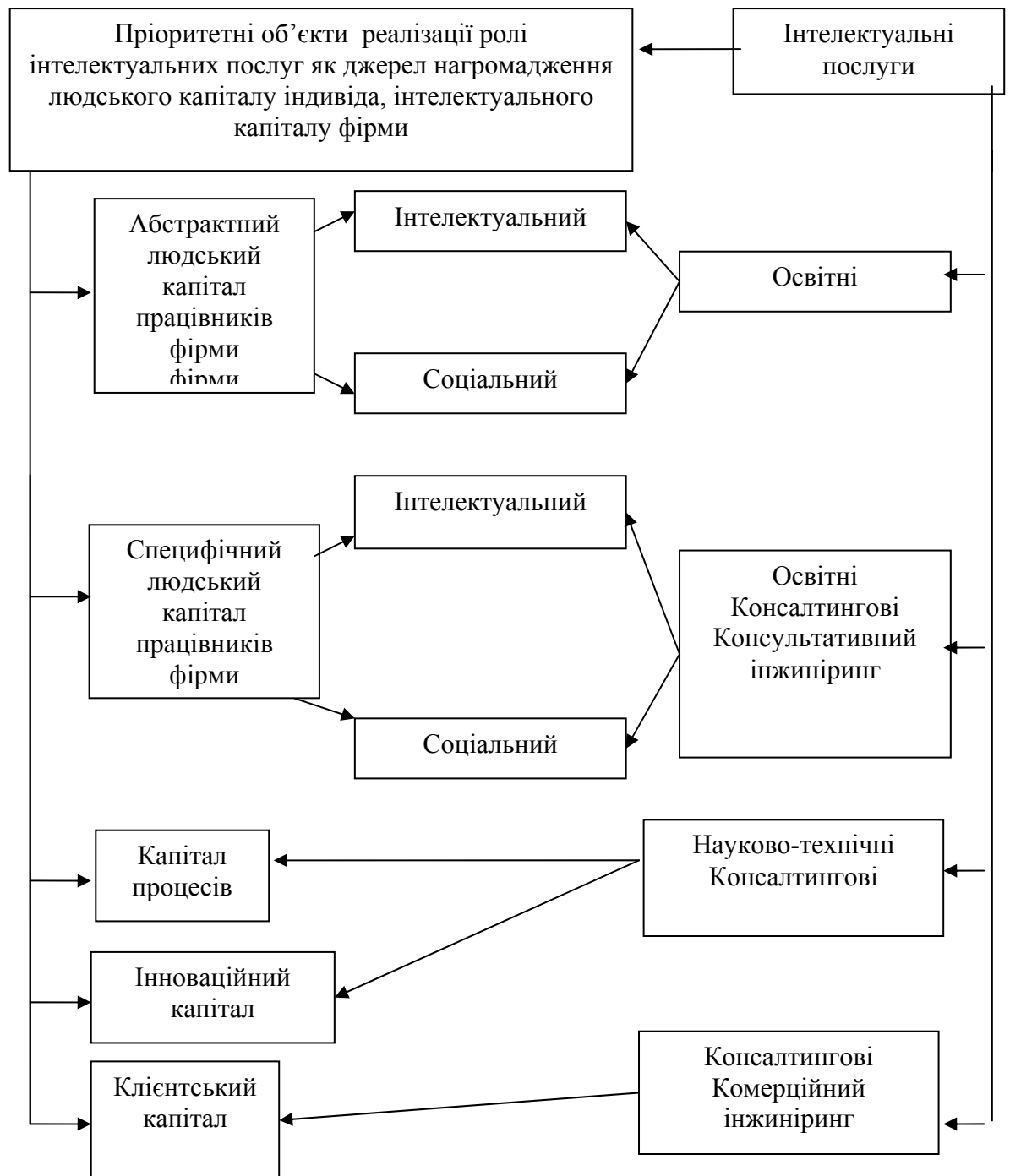


Рис. 10.2. Пріоритетні об'єкти основних видів інтелектуальних послуг

Таким чином, наукомісткий сервіс належить до інституціональних інтеграторів знань, оскільки, 1) сприяє формуванню і нагромадженню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства, що складають

основу інноваційного розвитку; 2) є каналом передачі спеціальних знань та трансферу технологій.

## Розділ 11. БЕЗПЕКА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ ЯК ФАКТОР УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

### 11.1. Безпека інтеграції знань та забезпечення людського розвитку

Безпека людського розвитку в економіці знань – це, насамперед, безпека інтелектуального розвитку людини, інтелект якої є основою формування, накопичення і використання інтелектуальних ресурсів. Виходячи з цього, в сучасних умовах забезпечення інтеграції знань як діяльності з продукування, обміну, використання знаннєвих ресурсів, є пріоритетною складовою безпеки людського розвитку. *Безпека інтеграції знань або інтелектуальна безпека* – це захищеність знаннєвих ресурсів соціально-економічного розвитку, їх продукування, обміну, використання на макро- та мікроекономічних рівнях.

Носіями суб'єктивних знань виступають працівники знань, результатом інтелектуальної праці яких є інтелектуальний продукт, який набуває таких головних форм: а) об'єкти інтелектуальної власності як системи відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та ін.; стосовно суб'єктивних (неявних) знань, то їх привласнення (володіння знаннями) забезпечує пізнавальна діяльність у різних формах; відносини інтелектуальної власності, об'єктом яких є кодифіковані та об'єктивовані знання, набувають таких правових форм, як авторське право, право промислової вартості; б) складові елементи інтелектуального капіталу, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості.

Отже, за об'єктним критерієм *інтелектуальна безпека* – це захищеність знань як інтелектуальних ресурсів суспільства, що охоплює убезпечення працівників знань та їх інтелектуальної праці; інтелектуального продукту; інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу. Основу інтелектуальної безпеки складають науковий і освітній потенціали суспільства, господарюючого суб'єкту, індивідуума.

Складовими інтелектуальної безпеки є:

1) безпека інтелектуальних трудових ресурсів як носіїв знань – це такий стан захищеності інтелектуальних трудових ресурсів фірми, що забезпечує ефективну реалізацію неявних індивідуальних і колективних знань у інноваційному процесі, запобігає втратам знаннєвих ресурсів внаслідок опортуністичної поведінки працівників;

2) безпека нематеріальних активів як об'єктів права інтелектуальної власності фірми, до яких належать: майнові і немайнові права, об'єкти промислової власності, створена і накопичена фірмою база знань, що є носіями організаційних знань. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та ін.;

3) безпека інтелектуального капіталу як стан захищеності інвестицій фірми у знаннєві ресурси. У цьому контексті безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки фірми. Захист інтелектуального капіталу фірми – це сукупність заходів щодо його збереження та ефективного реалізації у інноваційному процесі;

4) безпека ланцюжка знань як стан захищеності руху знань у інноваційному процесі;

5) кібербезпека – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), значна роль якої у інформаційному суспільстві підкреслена у Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність, яку Україна

ратифікувала у 2005 році. Кіберзлочинність як використання новітніх ІКТ, спрямоване проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними є загрозою інтелектуальній безпеці. У Конвенції визначено такі головні види кіберзлочинності: правопорушення проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення, пов'язані з комп'ютерами; правопорушення, пов'язані із змістом; правопорушення, пов'язані з порушенням авторських та суміжних прав.

Убезпечення інтелектуальних ресурсів інноваційної діяльності (*захист знань*) – це сукупність заходів, прийомів і методів забезпечення захищеності інтеграції знань у інноваційному процесі від зовнішніх та внутрішніх загроз, що має суб'єктну і процесну спрямованість. Захист знанневих ресурсів охоплює носіїв знань і – знанневий ланцюжок (рис. 11.1).

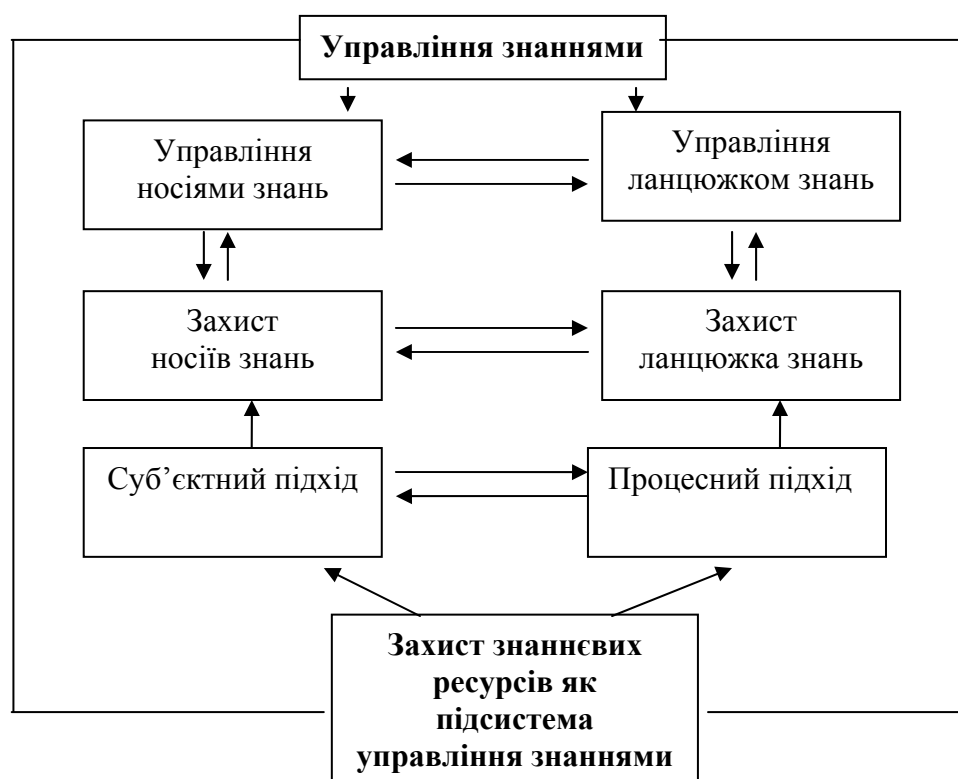


Рис. 11.1. Захист знанневих ресурсів як підсистема управління знаннями

Таким чином, на рівні фірми інтелектуальна безпека – це стан захищеності носіїв і ланцюжка знань у інноваційному процесі.

*Захист носіїв знань*, метою якого є забезпечення накопичення і ефективної реалізації їх потенціалу у інноваційному процесі, спрямовано на запобігання загрозам, пов'язаним з їх формуванням і функціонуванням. Його складовими відносно такого носія знань як працівники є захист інтелектуальної праці, що охоплює певні техніко-технологічні, економічні, організаційні, культурологічні заходи; освітній захист як запобігання загрозам ефективного навчання та самонавчання працівників знань; захист кар'єри – сукупність заходів, що забезпечують просування працівника в організації адекватно рівня його компетенції тощо. Здійснення захисту інтелектуальних працівників – носіїв специфічних неявних знань сприяє, з одного боку, подоланню загроз їх опортуністичної поведінки, як-то: несанкціоноване використання знаннєвих ресурсів, порушення конфіденційності, розголошенням комерційної таємниці, промисловий шпіонаж та ін., з другого боку, збереженню інтелектуальних трудових ресурсів, запобіганню їх переходу до конкурентів.

Метою *захисту ланцюжка знань* є забезпечення ефективного здійснення руху знань у інноваційному процесі шляхом визначення і подолання загроз, серед яких: передавання недостовірної чи застарілої інформації, несанкціоновані бар'єри щодо передачі-отримання знань, недобросовісна конкуренція на ринку знань, зловживання монопольним становищем відносно певних знаннєвих ресурсів тощо.

В цілому, захист знаннєвих ресурсів спрямовано на забезпечення *безпеки інтеграції знань* як певного стану захищеності інтересів учасників інноваційного процесу щодо створення, накопичення та ефективного використання знаннєвих ресурсів інновацій.

Серед *інтернальних загроз безпеці інтеграції знань*, запобігання яким – найважливіше завдання системи управління знаннями фірми, варто виділити 1) недостатній рівень специфікації прав власності щодо інтелектуального продукту; 2) інституціональну невизначеність процесів інтеграції знань у межах фірми. Негативними наслідками цього є опортуністична поведінка працівників фірми як носіїв знань і учасників їх внутрішньофірмового руху, «відплив умів», перетворення інвестицій фірми у інтелектуальні активи на неповоротні втрати. Найважливішою проблемою менеджменту знань, а саме управління інтелектуальними трудовими ресурсами є коригування й подолання опортуністичної поведінки працівників у формі ухиляння й вимагання, що складає загрозу інтелектуальній безпеці фірми. З одного боку, творчу діяльність неможливо контролювати адміністративними методами, а використання командної форми організації інтелектуальної праці ще більше ускладнює зовнішній контроль виконання трудових функцій. Тому цілком реальною є ситуація *ухиляння* – приховане невиконання або недостатній рівень виконання найманими працівниками умов трудового договору.

З другого боку, залежність фірми від специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних трудових ресурсів породжує можливість *вимагання* з боку її співробітників кращих умов праці, вищої оплати, пільг і доплат, не пов'язаних з реальними результатами їх діяльності.

Інвестиціям фірми в людський капітал властиві значні *ризики*, пов'язані з реальною загрозою їх перетворення на безповоротні витрати. Наприклад, цілком типовою є ситуація, коли витрати фірми на адаптацію й навчання працівників не дають очікуваного ефекту внаслідок їх опортуністичної поведінки. Приміром, корпоративна освіта сприяє зростанню творчого потенціалу специфічних інтелектуальних трудових



ресурсів фірми. Однак, внаслідок звільнення працівників або їх опортуністичної поведінки та безвідповідального ставлення до навчання, є загроза, що знання можуть бути втрачені фірмою, а її витрати на професіональне зростання працівників перетворюються на втрати. Як пишуть Р. Хант, Т. Базан, «імовірно, найпоширенішою формою, у якій зазвичай розтрачуються гроші компанії, є стаття витрат на «навчання й розвиток». Компанії можуть затратити величезні суми на різні курси й дистанційне навчання, не усвідомлюючи того, що плоди такого навчання на 80 % зникають менш ніж за добу» [1, с. 59].

*Суттєвою загрозою інтелектуальній безпеці є несанкціоноване використання та розкриття конфіденційної інформації.*

Серед напрямків подолання загроз інтелектуальній безпеці необхідно виокремити такі.

1) *Розвиток культури фірми* як інтелектуальної організації, яка базується на правилах: вдосконалювання, власність, розуміння, підхід «можу зробити», чесність, доступність, професіоналізм [1, с. 73–77].

2) *Інвестиції в закріплення і збереження висококваліфікованих фахівців фірми*, наприклад, капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечують високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування).

3) *Визнання та реалізація у процесі забезпечення інформаційної та освітньої безпеки фірми наступних специфічних функцій оплати праці: а) функції, яка полягає у закріпленні (збереженні) глибоко спеціалізованих інтелектуальних трудових ресурсів, їх «монополізації» фірмою; б) капіталоутворюючої функції стосовно фірмово-специфічного людського капіталу.*

По-перше, висококваліфіковані працівники є і головною конкурентною перевагою фірми, і її основним обмежувальним ресурсом.

Їх закріплення (збереження) – найважливіше завдання управління знаннями, на вирішення якого повинна бути націлена внутрішньофірмова система оплати праці. По-друге, фірма несе значні витрати, пов'язані з підготовкою, додатковим навчанням, підвищенням кваліфікації працівників. А, щоб вони окупилися та не перетворилися на втрати, потрібен досить тривалий період часу, що диктує необхідність використання фірмою різних засобів закріплення висококваліфікованих кадрів, одним із яких і є належна оплата праці. По-третє, оплата праці є для фірми інструментом конкурентної боротьби за інтелектуальні трудові ресурси, оскільки її конкуренти зацікавлені в залученні висококваліфікованих фахівців у власний бізнес. Отже, використання оплати праці як інструмента закріплення (збереження) специфічних й інтерспецифічних інтелектуальних трудових ресурсів фірми – дієвий засіб подолання загроз інформаційній та освітній безпеці фірми.

Капіталостворюючий потенціал оплати праці фахівців полягає в можливості фінансування за її рахунок підвищення їх професіонального рівня. У цьому аспекті, та частина оплати праці, що витрачається працівником на зовнішнє навчання або самоосвіту є, по суті, інвестицією в його людський капітал. Витрати фірми на додаткове навчання й підвищення кваліфікації працівників, як структурний елемент витрат на оплату праці (зокрема, на соціальні виплати – соціальний пакет працівників знань) також є інвестиціями у фірмово-специфічний людський капітал. Тому, нам вбачається обґрунтованої точка зору А. Бенджамена, який поділив фонд оплати праці на поточну й капіталізовану заробітну плату, яка розглядається ним як капіталовкладення в банк знань [2, с. 127,128]. Капіталоутворююча функція оплати праці відбиває тісний взаємозв'язок інтелектуальних трудових ресурсів фірми й фірмово-специфічного людського капіталу як структурного елемента

інтелектуального капіталу фірми. Її значимість зумовлена загальносвітовою тенденцією зростання інтелектуального компонента у відтворенні працівників.

Визначення витрат фірми на корпоративну освіту, що є складовою оплати праці, у якості інвестиції у людський капітал («капіталовкладення у банк знань») є методологічною основою розробки управлінських заходів щодо запобігання низької ефективності чи втрати останньої, внаслідок опортуністичної поведінки або звільнення працівника.

4) *Мотивація носіїв знань на базі реалізації принципів організації оплати інтелектуальної праці*: індивідуалізованість, багатофакторність, гарантованість, гнучкість і комплексність. Вимір абсолютно нематеріальних результатів інтелектуальної праці набуває форму оцінки працівника, його місця й ролі у виробничому процесі, ступеня специфічності його знань і навичок, рівня реалізації творчого потенціалу. Ось чому, оцінка праці і її оплата повинні бути індивідуалізованими, відображати індивідуальні особливості працівників знань й їх трудової діяльності. Реалізація принципу індивідуалізованості диктує необхідність багатофакторного аналітичного підходу до оцінки й оплати праці, що поряд із традиційними критеріями враховує статус фахівця в організації, їх внесок у створення і збільшення бази знань, участь у внутрішньофірмовому обміні знаннями та ін. Гарантованість певного рівня індивідуалізованої оплати праці є дійовим чинником закріплення у фірмі інтелектуальних трудових ресурсів, а принцип гнучкості забезпечує реалізацію стимулюючої функції заробітної плати. Комплексність оплати інтелектуальної праці полягає у використанні як її складників різних видів виплат, безпосередньо пов'язаних з діяльністю і статусом працівника у фірмі.

5) *Застосування управлінських технологій*, які реалізують принципи індивідуалістичних, едхократичних і партисипативних організацій. Ідивідуалістичні організації (на відміну від корпоративних) – це відкриті організації, одиницею управління в яких є особистість; едхократичні орієнтуються на вільні дії працівників, їх компетенцію й вміння самостійно приймати рішення; партисипативні спираються на участь працівників в управлінні. Сполучення індивідуалізації, волі, самостійності, участі в управлінні, довіри, співробітництва й культури – фундамент ефективного управління творчою працею, подолання загроз інформаційній безпеці фірми.

6) Певний рівень незалежності бізнесу від можливих втрат знань, внаслідок опортуністичної поведінки чи звільнення працівників фірми, забезпечує *трансформація індивідуальних знань у колективні*. На обґрунтовану думку авторів монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України», суттєвим з точки зору формування системи управління знаннями сучасної організації є усвідомлення наявності, крім знань окремих співробітників, також і знань співтовариств (груп) людей та організаційного знання [3, с. 174]. Колективне знання (знання груп людей і організації в цілому) становить собою ключові компетенції, як згустки знань і навичок, що забезпечують конкурентоспроможність фірми і дозволяють у сконцентрованому виді виявити генетичні джерела її виживання й розвитку в конкретному діловому середовищі. Спеціалісти Гарвардського університету визначають ключову компетенцію як «колективне навчання організації» у сфері координації різноманітних виробничих здібностей персоналу компанії й у царині інтеграції багатоманітних потоків технологій .

Управління трансформацією знань з метою забезпечення інформаційної і освітньої безпеки фірми повинно охоплювати такі напрямки:

– формалізація знань на підставі підготовки різних методик, наукових обґрунтувань, проектів, розробок, статей і навчальних матеріалів, що становлять базу знань, яка належить фірмі;

– перетворення інтелектуального продукту найманих працівників на об'єкти інтелектуальної власності фірми;

– поширення знань в організації у процесі внутрішньофірмового навчання, формування культури організації, що навчається, з метою перетворення окремих елементів, які становлять зміст фірмово-специфічного людського капіталу, на колективне знання.

В цілому, головними факторами безпеки інтеграції знань, створення і реалізацію яких забезпечує система управління знаннями є:

а) техніко-технологічні – система захисту технічних засобів, комп'ютерних технологій, комунікацій тощо, що використовуються у процесі інтеграції знань;

б) економіко-організаційні – система організації та управління витратами руху знань;

в) мотиваційні – система мотивації працівників фірми, та їх груп як носіїв знань;

г) інституційні – система внутрішньофірмових правил і процедур інтеграції знань, зокрема, специфікація прав власності щодо інтелектуального продукту працівників фірми;

г) культурологічні – розвиток культури організації, зокрема, інноваційної культури як основи ефективної інтеграції знань.

## 11.2. Інформаційна безпека як складова знаннєінтеграційної безпеки

Оснoву інтелектуальної безпеки складає *інформаційна безпека* як стан захищеності «потреб в інформації особистості, суспільства, держави, при якому забезпечується їхнє існування і прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз» [1, с. 38]; «національних інтересів України в інформаційній сфері, за якого не допускається заподіяння шкоди особі, суспільству, державі через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації; несанкціоноване поширення та використання інформації; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки функціонування інформаційних технологій» [2, с. 33]; «інформаційного простору» [3, с. 118]. В сучасних наукових та навчальних джерелах наводяться різні визначення змісту інформаційної безпеки, які, на нашу думку, відповідно до підходів авторів щодо трактування її пріоритетів можливо поєднати у такі групи (табл. 11.1.).

Таблиця 11.1.

### Головні пріоритети інформаційної безпеки

<b>Пріоритети інформаційної безпеки</b>	<b>Визначення змісту інформаційної безпеки</b>
Захищеність потреб чи інтереси особи, суспільства, держави в інформаційній сфері	«Інформаційна безпека – це стан захищеності потреб особи, суспільства і держави в інформації незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз» [4, с. 696]. Інформаційна безпека – це «стан захищеності національних інтересів України в інформаційній сфері, за якого не допускається заподіяння шкоди особі, суспільству, державі через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації; несанкціоноване поширення та використання інформації; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки функціонування інформаційних технологій» [2, с. 33].

	«Більш розгорнуте формулювання інформаційної безпеки – це стан захищеності потреб в інформації особистості, суспільства, держави, при якому забезпечується їхнє існування і прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз» [1, с. 38].
Захищеність інформації, інформаційних ресурсів та процесів	«Інформаційна безпека означає такий стан захищеності інформаційних ресурсів особи, суспільства й держави, який забезпечує реалізацію та прогресивний розвиток життєво важливих для них інтересів»[4, с. 696]. «Інформаційна безпека – це захищеність встановлених законом правил, за якими відбуваються інформаційні процеси в державі, що забезпечують гарантовані Конституцією умови існування і розвитку людини, всього суспільства, держави» [1, с. 92].
Захищеність інформаційного середовища, інформаційного простору	«У найзагальнішому вигляді – інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання і розвиток в інтересах громадян, організацій, держави» [2, с. 38]. «Інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного простору» [3, с. 118].

Уважаємо, що головною метою інформаційної безпеки є забезпечення прав і свобод громадян та захист інтересів особистості, суспільства, держави в інформаційній сфері. Виходячи з цього, *інформаційна безпека* – це захищеність прав і свобод громадян щодо збирання, накопичення, оброблення, збереження, використання і розповсюдження інформації, забезпечення якої спирається на захист національних інтересів в інформаційній сфері, інформаційних ресурсів та інформаційного простору (середовища).

До головних складових інформаційної безпеки належать: 1) *інформаційне забезпечення*, тобто створення умов для ефективної

реалізація інформаційних прав і свобод громадян; 2) *безпека інформації* – «такий стан її захищеності, який забезпечує відсутність недопустимого ризику нанесення шкоди від несанкціонованого її розголошення, витоку, модифікації або знищення» [2, с.23]; 3) *безпека інформаційних технологій*, що використовуються, як стан їх захищеності, за якого не допускається (або зводиться до мінімуму) заподіяння їм шкоди.

Головні характеристики інформаційної безпеки відображено на рис. 11.2.



Рис. 11.2. Головні характеристики інформаційної безпеки

Заходи з забезпечення захищеності інформаційних прав і свобод громадян спрямовані на захист, по-перше, інформаційної сфери, в межах якої здійснюється продукування інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг; по-друге, національного інформаційного простору



(інформаційного середовища), де здійснюється рух інформаційних ресурсів. Складовими інформаційного простору є інформаційні ресурси та інформаційна інфраструктура, до якої належать сукупність структурованих і неструктурованих даних, засоби збирання, накопичення, зберігання і розповсюдження інформації, системи виробництва інформаційних продуктів, інформаційні технології та ін. [5, с. 430]. Варто підкреслити, що інформаційна сфера і інформаційний простір (середовище) – взаємопов’язані поняття, оскільки основоположною складовою їх змісту є інформація. Різниця між ними полягає у наступному: інформаційна діяльність належить до інформаційної сфери (на відміну від виробничої, наукової, інноваційної та ін. сфер); а рух інформації здійснюється у певному інформаційному просторі (глобальному, національному, регіональному).

*Загрози інформаційній безпеці* – це фактори або група факторів, що створюють небезпеку реалізації інтересів особистості, суспільства, держави в інформаційній сфері, функціонуванню та розвитку інформаційного простору. О.К. Юдін, В. М. Богущ наводять наступну класифікацію загроз інформаційній безпеці:

– загрози впливу неякісної інформації (недостовірної, фальшивої, дезінформації) на особистість, суспільство, державу;

– загрози несанкціонованого і неправомірного впливу сторонніх осіб на інформацію та інформаційні ресурси (на виробництво інформації, інформаційні ресурси, системи їхнього формування і використання);

– загрози інформаційним правам і свободам особистості (праву на виробництво, розповсюдження, пошук, одержання, передавання і використання інформації; праву на інтелектуальну власність на інформацію і речову власність на документовану інформацію; праву на особисту таємницю; праву на захист честі і гідності і та ін.) [1, с. 43-44].

Загрози інформаційній безпеці обумовлені інтернальними (внутрішніми), пов'язаними з певним станом інформаційної сфери та інформаційного простору, і екстернальними (зовнішніми відносно інформаційної сфери) факторами, серед яких: політичні, демографічні, соціальні, науково-технічні, економічні, фінансові, міжнародними та ін. Зазначені зовнішні фактори можуть бути глобальними, національними, регіональними і локальними.

До інтернальних факторів загроз інформаційній безпеці держави належать:

- прояви обмеження свободи слова та доступу громадян до інформації, відмова від інформаційного обслуговування;
- поширення засобами масової інформації культу насильства, жорстокості, порнографії; руйнування системи цінностей;
- комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм;
- розголошення інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом, таємницю;
- розкриття таємної, конфіденційної та іншої інформації з обмеженим доступом;
- маніпулювання суспільною свідомістю, зокрема, шляхом поширення недостовірної, неповної або упередженої інформації;
- несанкціоновані обмін та використання інформаційних ресурсів;
- порушення штатного режиму функціонування інформаційних мереж.

*Захист інформаційної безпеки* є завданням держави та її структур, підприємств, громадян та їх об'єднань. Як закріплено в ст. 17 Конституції України, захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення економічної і інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, ділом усього Українського народу.

Захист національної інформаційної безпеки передбачає забезпечення безпеки освітньої сфери, яка є основоположним каналом передавання (отримання) знань (як загальних, так і предметних) і інформації.

Освітня безпека – це спроможність системи освіти забезпечувати реалізацію права людини на одержання загальної та професійної освіти, її здатність до відтворення кваліфікованої робочої сили, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері освіти від можливих загроз [6, с. 148]. Зміст освітньої безпеки характеризують її мета, основа, суб'єкти, об'єкти, фактори загроз (рис. 11.3.).

Метою освітньої безпеки є забезпечення права людини на одержання загальної та професійної освіти, захист національних інтересів з ефективної реалізації функцій освіти як соціального інституту

Об'єктом освітньої безпеки є національна система освіти, яка характеризується певною структурою та рівнями. В Україні *структура освіти* включає дошкільну, загально середню, позашкільну, професійно-технічну, вищу, післядипломну освіту, аспірантуру, докторантуру, самоосвіту. *Рівнями системи освіти* в Україні є: початкова загальна освіта; базова загальна освіта; повна загальна освіта; професійно-технічна освіта; базова вища освіта; повна вища освіта. Захист освітньої безпеки передбачає створення необхідних умов для ефективного функціонування *основних учасників освітнього процесу*: державних, приватних (комерційних та некомерційних) навчальних закладів – *продуцентів (продавців) освітніх послуг* та *споживачів (покупців) освітніх послуг* – домогосподарств, підприємств, держави.



Рис.11.3. Головні характеристики освітньої безпеки

Основу досягнення мети освітньої безпеки складають:

1) інтелектуальний потенціал суспільства як упорядкована сукупність інтелектуальних ресурсів його життєдіяльності, зокрема, функціонування освітньої сфери;

2) потенціал освіти, у складі якого інтелектуальні, фінансові, матеріальні та ін. ресурси освітньої діяльності.

Фактори загроз освітній безпеці розділяються на *інтернальні*, обумовлені станом освітньої сфери, і *екстернальні*, пов'язані з впливом на національну систему освіти зовнішніх чинників: політичних, демографічних, соціальних, науково-технічних, інформаційних, економічних, фінансових, міжнародних та ін.

Забезпечення освітньої безпеки є, насамперед, функцією держави, зміст та спрямованість діяльності якої, як закріплено у Конституції України, визначають права та свободи людини та їх гарантії. Безпосередньо забезпечення безпеки освітньої сфери здійснюють Міністерство освіти і науки України; міністерства і відомства, яким підпорядковані навчальні заклади; Вища атестаційна комісія України; місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування і підпорядковані їм органи управління освітою. Значна роль у забезпеченні освітньої безпеки належить головним учасникам навчального процесу: продуцентам та споживачам освітніх послуг та їх об'єднанням.

### **11.3. Управління знаннями: місце та роль в системі убезпечення інтеграції знань**

Знаннієнтеграційний підхід до характеристики змісту інноваційної діяльності дає підстави для визначення управління знаннями у якості пріоритетної функції її суб'єктів як інтеграторів знань. На макроекономічному рівні управління знаннями є завданням національної інноваційної системи – інституціонального інтегратора знань національного рівня; на мікроекономічному рівні – це функція учасників інноваційного процесу – вчених, викладачів, консультантів, підприємців, наукових, освітніх організацій, технопарків, інноваційних та інноваційно активних фірм та ін.

Концепція управління знаннями (knowledge management) виникла ще у 90-х рр. ХХ ст. На сьогодні визначенням управління знаннями на мікроекономічному рівні різних авторів притаманні суттєві розбіжності. На нашу думку, більшість трактувань базується на ресурсному,

процесному та функціональному підходах до розкриття змісту цієї управлінської діяльності.

Згідно з ресурсним підходом менеджмент знань належить до сфери управління ресурсами. «У його основі, – пише С.М. Клімов, – лежить сприйняття знань як одного з основних ресурсів сучасної економіки» [1, с. 34]. Завданням управління знаннями є забезпечення отримання, збереження, накопичення та ефективного використання зазначеного ресурсу.

Значна кількість визначень менеджменту знань базується на процесному підході трактування його змісту як управління внутрішньофірмовим рухом знань. Так, Мелліссі Клеммонс Румізен, доктор філософії, стратег знань у компанії Buckman Labs, відомої найбільш вдалим застосуванням стратегії управління знаннями в США, дає наступне визначення цьому управлінському процесу: «...Систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються й застосовуються» [2, с. 10]. Дж. Стоунхаус розглядає управління знаннями як процес, що включає генерування, формалізацію, збереження, дифузю, координацію і контроль знань [3, с. 22–25.] У монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» визначено, що система управління знаннями організації складається з двох підсистем: підсистеми управління пошуком, обробкою, зберіганням знань, забезпеченням доступу до знань і підсистеми управління обміном знань, трансформацією індивідуальних знань в організаційні, нарощуванням потенціалу знань [4, с. 170]. У цьому контексті завданням менеджменту знань є забезпечення ефективного руху знань в організації.

На базі функціонального підходу менеджмент знань визначається як сукупність загальних і спеціальних управлінських функцій, технологічних,

мотиваційних і організаційних рішень, прийомів та заходів щодо забезпечення накопичення та використання знань в межах фірми. М. Мариничева пише: «Управління знаннями – створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і практичних завдань організації» [5, с. 19]. Управління знаннями – це комплексний управлінський процес, заснований на поєднанні гуманітарного, інформаційного й технологічного управління [6, с. 153; 7, с. 101]. Згідно з функціональним підходом складовими системи управління знаннями визначаються:

– технологічна підсистема, яка включає сукупність технологічних рішень для виявлення, зберігання, передачі, структуризації, обробки, перетворення і розповсюдження знань;

– мотиваційна підсистема, що реалізує управлінську функцію мотивації накопичування та обміну знаннями співробітників, співтовариств організації, контрагентів зовнішнього середовища;

– організаційна підсистема – сукупність організаційних прийомів, заходів щодо організації процесу трансформації індивідуальних знань в організаційні та створення інтелектуальних активів організації [1, с. 171].

На нашу думку, основу визначення змісту управління знаннями на мікроекономічному рівні складає характеристика фірми як сховища знань. У цьому контексті управління знаннями – це технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення ефективної реалізації фірмою її функцій сховища знань.

Знання зберігаються фірмою у її капіталі, технологіях, працівниках, культурі тощо. А. Верр визначає такі «сховища» знань у фірмі, як капітал, технології і культура в організації, а також професійна культура, людський ум і бази даних [8, с.166].

По-перше, знання містяться у працівниках фірми (експертах), які повинні їх зберігати і ділитися ними, тому об'єктом управління знаннями є люди, а його найважливішими завданнями – їх мотивація та розвиток культури компанії [7, с. 103]. Отже, складовою менеджменту знань є управління людськими ресурсами фірми, оскільки її працівники є носіями знань, які є об'єктом зазначеного управлінського процесу.

По-друге, знання складають зміст інтелектуального капіталу (нематеріальних активів) фірми. Автори монографії «Иновационная экономика», характеризуючи елементи інтелектуального капіталу фірми, підкреслюють: «Якщо спробувати звести їх до одного знаменника, то все це – різні форми знань (явного й неявного). Для практики й теорії менеджменту виникає зовсім нова галузь – управління інтелектуальними активами, або управління знаннями» [9, с. 48]. У. Букович і Р. Уїлльямс у книзі «Управление знаниями: руководство к действию» визначають, що управління інтелектуальними активами є складовим елементом управління знаннями. «Управління знаннями – процес, за допомогою якого організації вдається вилучити прибуток з обсягу знань або інтелектуального капіталу, що є у її розпорядженні» [10, с. 2]. У монографії «Экономика знаний», управління знаннями трактується як нова міжфункціональна дисципліна й новий вид управлінської діяльності, спрямований на інтенсивне використання нематеріальних активів як головного ресурсу економіки знань і стимулювання інновацій з метою максимізації ефективності економіки й окремого підприємства, а також формування на цій підставі реальних конкурентних переваг на національному й міжнародному рівнях» [7, с. 100]. Як бачимо, у наведених джерелах об'єктом управління знаннями визначається інтелектуальний капітал (інтелектуальні або нематеріальні активи) фірми, а його завданням – підвищення ефективності його використання.



По-третє, важливим напрямком реалізації фірмою функції сховища знань є створення необхідних умов для інтеграції знань в межах організації, що включає їх одержання і продукування, трансформацію, обмін, зберігання, накопичення, використання та ін.

Отже, головними об'єктами управління знаннями є:

1) носії неявних знань – індивідууми (працівники інноваційних фірм, науковці, викладачі, інноватори, консультанти та ін.) та їх певні професійні групи як носії колективних знань (компетенцій);

2) носії явних (формалізованих) знань – нематеріальні активи, організаційний капітал, бази знань та ін.

Виходячи з цього, складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми як сховища знань, слід вважати управління:

а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент бізнесу;

б) інтелектуальним капіталом як сукупністю фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми;

в) ланцюжком знань в організації.

Приміром, у монографії «Економика знаний» виокремлено такі трактування цієї діяльності, як-то управління: а) систематизованою інформацією, об'єктами якого є об'єктивоване знання (інформаційний менеджмент); б) людськими ресурсами у контексті суб'єктивних знань, носіями яких вони є; в) знаннями як базовими ресурсами компанії, яке інтегрує інформаційний менеджмент і управління людськими ресурсами [7, с. 101-109].

Зазначеним складовим управління знаннями притаманні, з одного боку, суттєві особливості, що віддзеркалюють специфічний зміст їх об'єктів, з другого – загальні характеристики, оскільки знання та інформація становлять зміст інтелектуальних ресурсів фірми. Їм властиві

прямі і зворотні зв'язки, а їх комплексне здійснення спрямовано на реалізацію фірмою її сутності як інтелектуальної підприємницької організації, що навчається та є сховищем знань. Варто також підкреслити, що управління знаннями має витратний аспект – це управління витратами одержання, продукування, трансформації, передавання, обміну, використання, зберігання і накопичення знань в організації.

Розглянемо детальніше зазначені складові управління знаннями.

*Управління інтелектуальними трудовими ресурсами як носіями знань.* Реалізуючі функцію сховища знань, інноваційна фірма має бути здатна залучити найкращих фахівців, забезпечити їх подальше вдосконалювання через постійне (протягом усієї кар'єри) підвищення кваліфікації й накопичення практичного досвіду, а також створити їм достатні стимули для продовження роботи в організації, навчання та самонавчання.

Основними напрямками управління інтелектуальними трудовими ресурсами є:

- забезпечення фірми необхідними їй інтелектуальними трудовими ресурсами;
- підвищення рівня професіоналізму працівників знань (корпоративна освіта та самоосвіта);
- створення належних організаційних, економічних і психологічних умов для накопичення та ефективної реалізації творчого потенціалу фахівців;
- мотивація праці та навчання працівників.

Фундамент формування і розвитку творчого потенціалу працівників становить корпоративна освіта. Причому, чим глибше специфічність інтелектуального трудового ресурсу, тим складніше фірмі залучити його за допомогою зовнішнього ринку праці, тим вища роль внутрішньофірмової

системи додаткового навчання й підвищення кваліфікації у забезпеченні фірми працівниками знань. Це відбиває загальну тенденцію, притаманну сучасному етапу формування економіки знань. Як підкреслюють Е. Тоффлер і Х. Тоффлер у книзі «Революционное богатство», сьогодні знання, необхідне для праці, змінюється так швидко, що його треба постійно оновлювати, як на самій роботі, так і поза нею. Навчання стає безперервним процесом [11, с. 164-165].

Творчість є найважливішим мотивом діяльності та навчання працівників знань, тому створення умов і стимулів реалізації їх інтелектуального потенціалу становить підвалини мотиваційного механізму як складової управління трудовими ресурсами фірми. Внутрішньофірмова система стимулів, що формує певний рівень мотивації інтелектуальної діяльності працівників, включає оплату праці, різні форми матеріального заохочення, можливості підвищення кваліфікації й додаткового навчання, перспективи кар'єрного росту, культуру виробничого процесу й престижність зайнятості в певній фірмі та ін.

*Управління інтелектуальним капіталом фірми* є відносно новим напрямком менеджменту, розвиток якого визначається як фундаментальна основа сучасного бізнесу. За словами А. Кендюхова, «оскільки концепція інтелектуального капіталу почала формуватися порівняно недавно – наприкінці 90-х років ХХ століття, то багато прикладних аспектів його використання залишаються неопрацьованими. Одна із ключових проблем – це розробка системи управління інтелектуальним капіталом на рівні підприємства» [12, с. 34].

З нашого погляду, інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал повинні включати такі витрати фірми, пов'язані з формуванням, використанням і розвитком її інтелектуальних трудових ресурсів, а саме на:

- адаптацію працівників до фірмової технології;
- додаткове навчання і тренінг;
- створення внутрішньої мережі робочих і проектних команд;
- підвищення кваліфікації працівників, одержання ними нових знань, необхідних для виробничої та інноваційної діяльності;
- закріплення у фірмі глибоко специфічних інтелектуальних трудових ресурсів.

*Управління ланцюжком знань в організації.* Основними напрямками управління одержанням знань є (а) отримання знань із зовнішніх джерел, (б) зовнішнє і внутрішньофірмове навчання й самоосвіта працівників знань; (в) накопичення досвіду діяльності і (г) продукування знань.

Таким чином, управління знаннями як функція інституціональних інтеграторів знань – це управління інтеграцією знань, що охоплює її технічне забезпечення і технологію, економіку, організацію, мотивацію, захист від інтернальних і екстернальних загроз. Це комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань, накопичення і реалізації потенціалу носіїв знань.

Складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми як інтегратора знань, слід вважати управління:

- а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент інноваційного бізнесу в економіці знань;
- б) інтелектуальним капіталом, який можливо визначити як капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості;
- в) знаннєвим ланцюжком.

В цілому, управління знаннями спрямовано на досягнення кінцевої мети їх інтеграції інноваційною фірмою – втілення (об'єктивізацію) знань у нові знаннємісткі продукти та послуги.

Забезпечення інноваційної фірми знанневими ресурсами та ефективний рух знань в її межах є функцією адміністраторів знань (knowledge administrations) – фахівців з управління знаннями. Одним з головних завдань всіх складових внутрішньофірмової системи управління знаннями є забезпечення інтелектуальної безпеки. На нашу думку, заходи щодо подолання загроз ефективній реалізації функції фірми як сховища знань повинні бути невід'ємним елементом управління інтелектуальними трудовими ресурсами, інтелектуальним капіталом, рухом знань в організації (рис. 11.4).

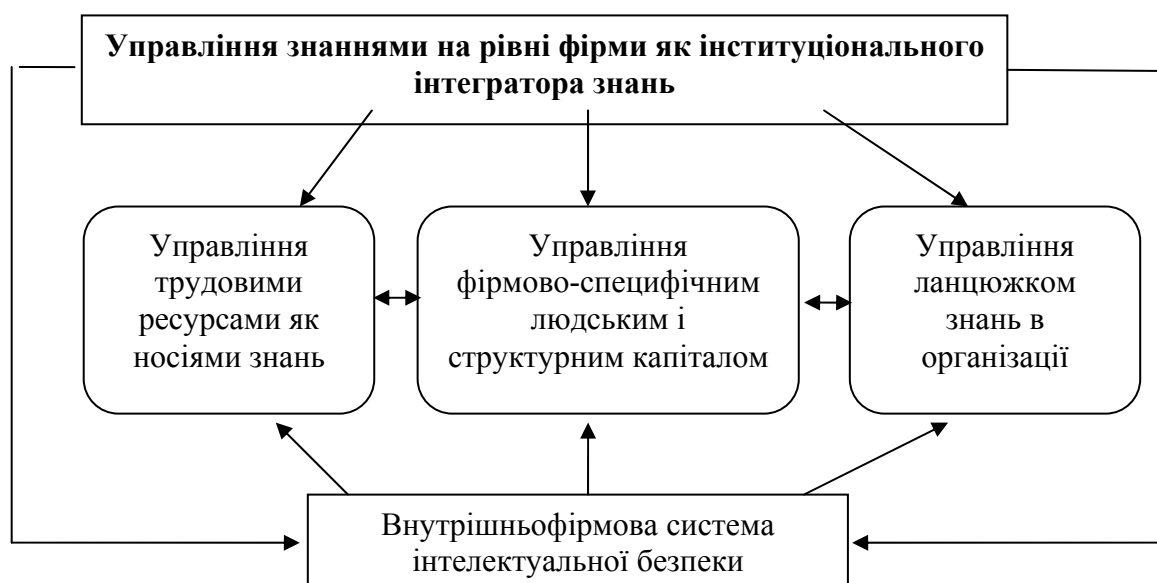


Рис. 11.4. Головні підсистеми управління знаннями на рівні фірми

## **ЧАСТИНА IV. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **Розділ 12. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

#### **12.1. Економічна глобалізація. Безпека людського розвитку в умовах поглиблення глобалізаційного процесу**

Сучасні події і факти, що відбуваються у сфері міжнародних економічних відносин, свідчать про надзвичайну важливість дослідження процесу глобалізації, особливо її економічного та соціального аспектів. У світовій літературі існують різні підходи до визначення сутності глобалізації в економічній сфері та оцінки її наслідків для людства. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених цій проблематиці, сутність процесу економічної глобалізації ще недостатньо виявлена, а його наслідки важко передбачити. Більшість учених не заперечує того факту, що глобалізація означає взаємозв'язки й взаємозалежність економік на рівні всього світового співтовариства у планетарному масштабі. Це новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються у складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною планетарної економіки. Не можна також заперечувати, що глобалізація є закономірним і об'єктивним процесом світового економічного розвитку. Його тенденції не визнають автракції й закритості, яка веде до втрати національними економіками динамізму й відсталості.

Ідея глобалізації – одна з наймолодших соціологічних конструкцій, аж до 1987 р. база даних бібліотеки Конгресу у Вашингтоні не містила книг, у назві яких використалося б дане поняття. У науковий обіг його ввів Р. Робертсон, що вперше використав даний термін в 1983 р.; в 1985 р. він дав докладне його тлумачення, а в 1992 році виклав основи своєї концепції в спеціальному дослідженні. З початку 90-х років кількість книг і статей на цю тему стало збільшуватися лавинообразно, і сьогодні переважна більшість економістів вважають, що економічна глобалізація є найбільш значимим процесом кінця ХХ століття. В роботах Р. Робертсона міститься формулювання концепції глобалізації, що підкреслює роль культурних факторів у цьому процесі. Під глобалізацією Робертсон розуміє посилення взаємозалежності всіх частин світу, що супроводжується розповсюдженням усвідомлення цілісності, його єдності. Таким чином, у концепції Робертсона виділяється, з одного боку, об'єктивний процес розширення взаємодії між різними регіонами світу, а з іншого боку – відбиття цього процесу у свідомості людей.

На думку Робертсона, глобалізація завжди супроводжується локалізацією. Глобальне і локальне не є взаємовиключними поняттями. Наслідком глобалізації стає те, що різні локальні культури вступають у взаємодію між собою. Робертсон розглядає процес глобалізації на тлі плюралізму культур. З його погляду, глобалізація не означає універсального поширення певних соціальних інститутів і культурних символів. Кожна локальна культура відповідним чином реагує на процеси глобалізації. Концепція Робертсона враховує культурну своєрідність груп людей і затверджує деяку автономність культури від глобалізаційних процесів. Глобалізація в цій концепції робить тільки якийсь виклик, на який повинні відповісти культури, а не поглинання західною культурою всього культурного різноманіття.

Також важливі погляди Робертсона відносно звертання до розумів людей. Соціологи звикли разом із глобалізацією на наднаціональному рівні, говорити про зміну ролі міст і країн. Робертсон же звертає увагу на сприйняття глобалізації людьми, затверджуючи, що зміна їхнього сприйняття також є частиною глобалізаційних процесів [1]. Проблеми глобалізації досліджувалися багатьма вченими світу. Серед них: Е. Азроянц, З. Бауман У. Бек, О. Білорус, О. Богомолов, З. Бжезинський, І. Валлерстайн, А. Вебер, І. Вульф, Е. Гидденс, Ф. Джеймсон, М. Делягін, М. Дудченко, А. Ельянов, М. Зверяков, П. Жак, В. Іноземцев, М. Кастельс, Н. Косолапов, В. Новицький, А. Панарин, А. Поручник, Р. Робертсон, Ф. Сашвальд, Дж. Сорос, Р. Сталкер, Г. Фаминський, А. Філіпенко, Т. Фридман, М. Чешков, Ю. Шишков, О. Шнирков та ін.

Однак сучасний світ надзвичайно динамічний. Глобальні проблеми людства, які традиційно не втрачають своєї актуальності, з плином часу загострюються і потребують глибокого теоретичного аналізу й пошуку шляхів їх вирішення. Початок осмислення процесів глобалізації в економічній сфері зв'язаний з провідним представником сучасної неомарксистської історичної соціології І. Валлерстайном. Учений сформував сучасний погляд на капіталізм як на цілісну світову економічну систему, що циклічно розвивається на основі технологічних і соціальних інновацій, на основі зльоту й падіння ринків – процесу, що веде до трансформації світової політичної системи. І саме Валлерстайну належить ідея, що сьогодні капіталізм переживає системну кризу – система більше не може працювати за тими правилами, за якими вона працювала протягом п'ятисот років, з моменту свого виникнення.

І. Валлерстайн аналізує сучасні культурно різномірні соціальні світо-системи. «сучасна світосистема народилася з консолідації світової економіки. Внаслідок цього в неї був час досягти свого повного розвитку



як капіталістичної системи. По своїй внутрішній логіці ця капіталістична світова економіка потім розширювалася й охопила всю земну кулю, поглинаючи при цьому всі існуючі міні-системи й світо-імперії. Тому на кінець ХІХ століття вперше за увесь час на земній кулі існувала тільки одна історична система. І сьогодні ми ще перебуваємо в тій же ситуації» [2, с. 115-116].

Головними категоріями, що розкривають зміст економічної глобалізації, є визначення її сутності, сполучних елементів, факторів прискорення, соціально-економічних наслідків для різних країн і регіонів. Серед розповсюджених визначень сутності економічної глобалізації найбільш поширеними є такі:

Академік РАН О. Т. Богомоллов вважає, що економічна глобалізація представляє новий стан інтернаціоналізації виробництва й обміну, якісно відмінний від минулого. Насамперед це відноситься до динаміки й масштабів розвитку міжнародних обмінів результатами економічної діяльності. Тобто нова якість міжнародних економічних відносин обумовлена значним зростанням переміщуваних із країни в країну потоків товарів і послуг, капіталів і людей, транскордонних і трансконтинентальних систем електронних комунікацій, нафто-, газопроводів і ліній електропередач, діяльністю міжнародних економічних і фінансових організацій і корпорацій, які утворили тканину глобальної економіки, у яку в більшому або меншому ступені включені всі без винятку національні господарства [3].

Такої думки дотримується і російський автор А. Б. Вебер. Його підхід базується на визнанні глобалізації явищем, притаманним останній третині ХХ століття, коли вона стає визначальним чинником економічного розвитку. «Іноді кажуть: світ завжди був глобальним. Так, якщо мова йде про фізичний світ. Але світ людський не був. Глобалізація

означає, на мій погляд, втягування всього світу у відкриту систему фінансово-економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків на основі новіших комунікаційних та інформаційних технологій»[4, с. 47].

Головними чинниками, які визначають поняття економічної глобалізації и перехід економіки світу до нової якості, російський економіст Ю. Шишков вважає торговельні та фінансові відносини. За своєю природою міжнародні торговельні та фінансові відносини були такими, що мали можливість охопити увесь світ. І в ХХ ст. вони дійсно стають глобальними, даючи світовому співтовариству відчути себе єдиним цілим. Згідно із зазначеною концепцією, глобалізація – це болісний процес трансформації національно-державної форми організації життя суспільства в дещо нову її форму. Нічого подібного не було, ні в кінці ХІХ ст., ні на початку ХХ ст., коли бурхливо розвивались процеси інтернаціоналізації [5, с. 58].

Американський соціолог М. Кастельс у своєму дослідженні «Інформаційна епоха: економіка, культура, суспільство» розглядає соціальну структуру суспільства, що характеризується одночасною трансформацією економіки, політики й культури, аналізує взаємозв'язок глобалізації й інформатизації, представляє комплексний аналіз глобалізаційних процесів. Згідно з його концепцією, соціальна структура мережного суспільства заснована на новій економіці. Хоча ця економіка є капіталістичною, вона являє собою новий різновид інформаційного й глобального капіталізму. Найважливішими джерелами продуктивності й конкурентоспроможності в такій економіці стають знання й інформація. Процес виробництва залежить від доступу до інформаційних технологій, а також від якості людських ресурсів [6].

Російський учений Іноземцев В. Л. вважає, що глобалізація найбільш повно проявляється у тім, що все більша частина вироблених в

окремих країнах продуктів і послуг створюється на підприємствах або в компаніях, що фізично не належать резидентам відповідних країн. Сьогодні в США на підприємствах, контрольованих іноземними інвесторами, виробляється 16 % ВВП і зайнято майже 10,9 % активної робочої сили; у ЄС ці показники ще вище: 22,4 й 14,7 % (хоча тут, в умовах відсутності кордонів і митниці й наявності єдиної валюти, саме поняття «іноземний» швидко йде в історію). Наскільки повинен цей факт хвилювати як прихильників, так й опонентів глобалізації? На його погляд, ні в найменшій мірі. Тією самою мірою, у якій історія XVIII-XIX століть показала, що свобода людини – економічна, політична й соціальна – оптимально забезпечується в рамках національних держав, тією самою мірою історія XX сторіччя демонструє нам, що волюнтаризм національних урядів – від гітлерівської Німеччини й сталінського СРСР до унілатералістських США й репресивних режимів у різних куточках світу – найстрашніше джерело зла в глобальному світі, що формується. Що менш самостійними у своїх рішеннях виявляться національні уряди, то адекватніше будуть вони поводитися по відношенню як до інших країн, так і до власних економічних суб'єктів і громадян. Цінність і значення сучасних глобалізаційних процесів полягає, на його погляд, у першу чергу в тому, що вони відкривають перед людьми нові ступені свободи в досягненні своїх цілей і змушують їхні уряди "здавати новий іспит" на зрілість. Критерієм ефективності влади стає захист власних громадян, а не досягнення сумнівних "національних інтересів", як вони визначалися в епоху геополітичних доктрин XIX століття [7].

На нашу думку, у дослідженні глобалізаційних процесів понятійний апарат має включати такі компоненти: визначення сутності глобалізації, її передумови, фактори прискорення, соціально-економічні наслідки. Економічна глобалізація – новий рівень інтернаціоналізації та

міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються у складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною планетарної економіки. Згідно із законом заперечення заперечення, перетворення однієї речі в іншу, здійснюється через знищення тих характеристик у цій речі, що не узгоджуються з новими умовами існування, і через збереження та подальший розвиток у новому явищі усього позитивного, що відповідає новим умовам і тенденціям розвитку. Отже, при наявності багатьох спільних рис з інтернаціоналізацією та інтеграцією економічна глобалізація – це якісно новий стан світової економіки.

Перехід до нової якості світової економіки у формі глобалізації відбувається на початку 80-х років минулого століття. Передумовами цього процесу стали такі події:

1. Саме у цей час у багатьох промислово розвинених країнах світу відбувається перехід до посилення ринково орієнтованої економічної політики та відповідної нормативно-правової бази. Одночасно починаються структурні реформи, які супроводжувались підвищенням конкурентоспроможності та цінової гнучкості товарів, зниженням транскордонних бар'єрів, сприянням розвитку конкуренції.

2. Починаючи з 80-х років, здійснюється перехід до нового типу економічного зростання, який ґрунтується на створенні нових глобалізаційних елементів продуктивних сил (програмне забезпечення, розвиток Інтернету), якісно новому рівні підготовки та використання людського фактора. Визначається здобутками від використання досягнень науки й техніки, високого фахового рівня працівників у промислово розвинених країнах світу; зменшенням витрат сировини, матеріалів,

енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції. Темпи зростання засобів інформатики останніми роками значно перевищують темпи зростання таких основних економічних показників, як ВВП, обсяг промислового виробництва й зовнішньої торгівлі. Особливо швидко розвивається програмне забезпечення, яке є базою нової технології в інформаційних системах; потужним каталізатором глобалізації став Інтернет.

3. Відбувається значне посилення впливу на світову економіку міжнародних організацій, регіональних угруповань, багатонаціональних корпорацій, інституціональних інвесторів, неурядових організацій. Сьогодні міжрегіональними угодами регулюється більш ніж половина всього обсягу міжнародної торгівлі. Протягом останнього десятиліття все більш впевнено пробиває дорогу тенденція формування багатополюсної системи економічного домінування і регулювання у світі на зміну однополюсної, виразником якої були США.

Формується модель світового економічного порядку за якої центрами впливу у світі поряд із США стають Китай та Індія. Вже до 2016 року за обсягами виробництва ВВП Китай випередить США і країни євросони. Станом на 2030 рік за прогнозами Pricewaterhousecoopers [8] Китай вироблятиме понад 30,6 трл. доларів США ВВП за паритетом купівельної спроможності, США – 23,4, Індія – 13,7 трл. дол. США. За прогнозом у 2050 році Бразилія стане четвертою економікою світу після Китаю, США та Індії. Японія посідатиме п'яте місце, Росія – шосте. На сьоме та восьме місця піднімуться, відповідно, Мексика та Індонезія. Центр економічної могутності фактично зміститься у Азію і буде перенесений із розвинутих країн до країн що розвиваються.

Змінюється роль і ступінь впливу на розвиток світової економіки міжнародних організацій та об'єднань держав. Зменшується роль та вплив

на розвиток світової економіки МВФ, Світового банку та інших міжнародних організацій ветеранів. У перспективі послаблення ролі як світового гравця Європейського Союзу. Одночасно різко зростає вплив транснаціональних корпорацій та таких міждержавних неформальних об'єднань як G8 та G20. G8 або Велика вісімка виникла у 1975 році як Велика сімка. З 1996 року до її складу увійшла Росія. До складу групи входять Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Росія, США, Франція, Японія. До участі у засіданнях групи запрошують ЄС, країна що головує, а також Китай та Індія.

У рамках G8 узгоджуються підходи до вирішення важливих міжнародних проблем, а також фіксуються наміри країн. У G8 країни головують по черзі. Країни члени G8 виробляють близько 46 процентів світового обсягу виробництва валового внутрішнього продукту. У 1999 році на засновницькій конференції у Берліні було створене ще одне, більш масштабне міждержавне об'єднання – Велика індустріальна двадцятка ( G20 ). Група двадцяти є форумом міжнародних нарад міністрів фінансів і глав центральних банків, які репрезентують 20 найбільших економік світу. Це національні економіки 19 країн світу та економіка ЄС, яка представлена країною, що головує у ЄС, крім випадків коли головує у ЄС країна є членом двадцятки. На зустрічах G20 беруть участь МВФ і Світовий банк. До складу G20 входять Австралія, Аргентина, Бразилія, Великобританія, Німеччина, ЄС, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Мексика, Росія, Саудівська Аравія, США, Турція, Франція, ПАР, Республіка Корея. З 2013 року у G20 головує Росія. Черговий саміт G20 відбудеться 5-6 вересня 2013 року у Санкт-Петербурзі. G20 була створена у зв'язку із фінансовими кризами, що мали місце у світовій економіці наприкінці 90-х років XX століття.

Створення групи свідчило про усвідомлення факту неадекватного представлення у світових процесах та обговореннях країн які розвиваються, їх недостатньої участі у прийнятті рішень стосовно глобального розвитку. З 2008 року зібрання G20 проводять на вищому рівні за участю глав держав. У листопаді 2008 року у Вашингтоні на вищому рівні були обговорені питання світової фінансової кризи. Окремим аспектом світової фінансової кризи, проблемах розвитку фінансів і економіки зокрема і в Європейському Союзі були присвячені зустрічі G20 на вищому рівні у 2009, 2010, 2011, 2012 роках. У рамках G20 створена Рада із питань фінансової стабільності. G20 сьогодні найвпливовіше угруповання, яке виробляє 90 процентів ВВП світу, контролює 80 процентів світової торгівлі, репрезентує дві третини населення планети [9].

4. Посилюються процеси багатовекторності міжнародного життя. Наприклад, багато країн, що входять у АТЕС, одночасно беруть участь у роботі інших угруповань ( НАФТА, ЛАЕС, АСЕАН, СНД). Протягом останніх трьох десятиліть економісти відмічають посилення регіоналізації зовнішньої торгівлі. Посилення торговельних зв'язків розвинутих країн пояснюється якісним удосконаленням міжнародного поділу праці, переходом його на новий рівень спеціалізації й кооперування. Менш розвинуті країни прагнуть до розширення внутрішньорегіональних зв'язків у пошуках ринків збуту для товарів, неконкурентоспроможних на ринках розвинутих країн.

Одночасно діяльність ТНК розвинених країн, що розташовані на території менш розвинених, веде до зростання коопераційних і торговельних зв'язків між державами з різним рівнем економічного розвитку. Таким чином, зростання регіональних угруповань, більш високі темпи збільшення торговельних угод між розвиненими країнами та країнами з перехідною економікою і такими, що розвиваються, свідчать,

що зовнішня торгівля окремих регіонів не замикається у своєму колі.

5. Глибоке впровадження в економіку абсолютної більшості країн іноземного капіталу, який став складовою частиною їх відтворювального процесу. Міжнародний рух капіталу в глобальних умовах характеризується не тільки значними обсягами, але й домінуванням перехресних інвестицій, тобто взаємного інвестування. Країни-експортери капіталу одночасно виступають як його імпортери. Протягом останніх двох десятиліть велика кількість країн не тільки скасувала більшість обмежень для іноземних інвестицій, але й розробляла заходи, спрямовані на їх залучення. Стимулюючі заходи полягали у відкритті для зарубіжних інвестицій цілих секторів національної економіки, які традиційно вважалися стратегічно важливими для економічної безпеки приймаючих країн. Це стосується насамперед енергетики, транспорту, телекомунікацій. Залучення іноземних інвестицій саме у ці галузі стало можливим завдяки процесам приватизації у цих секторах, які були розпочаті урядами багатьох країн третього світу. Було знято низку обмежень на контроль над підприємствами, якщо придбавалися контрольні пакети акцій при крупних вкладеннях у галузі, стратегічно важливі для даної країни, або при приватизації державної власності.

6. Зростання на етапі глобалізації кількості спеціальних (вільних) економічних зон як складових елементів процесу економічної глобалізації. При всій багатоманітності визначень мова йде про одне й те ж явище – створення господарських анклавів, що мають безмитний або пільговий режим увозу та вивозу товарів, податкові й фінансові пільги щодо комунальних та інших послуг, спрощений режим реєстрації підприємств, певну відокремленість у торговельній та валютно-фінансовій сфері від іншої території приймаючих країн, тісний зв'язок із світовим ринком і функціонують на основі залучення іноземного капіталу. Найбільше



поширення СЕЗ мають у країнах, що розвиваються, особливо азійських. Зазначена форма організації економіки виявилась адекватною економічним цілям тих країн, що прагнуть до прискорення інтеграції у світову економіку. Спеціальні економічні зони працюють також майже у всіх розвинених країнах. Але у Сполучених Штатах їх чисельність найбільша – близько 200. Вони утворені у Нью-Йорку, Бостоні, Чикаго, Клівленді, Сан-Франциско, Сіетлі та інших містах. Частка продукції, виробленої на території всіх СЕЗ у світі, за різними оцінками, становить 10% загального обсягу світової торгівлі.

На початку 80-х рр. настає етап бурхливого розвитку СЕЗ.

Експортно-промислові зони почали активно використовувати як засіб подолання застою в окремих галузях промисловості, банківської та страхової справи. Створення вільних зон виявилось корисним і для відродження окремих територій промислово розвинених країн. Завдяки вільним економічним зонам було виведено із кризового стану чимало районів Франції, Великої Британії та інших країн. Слід зауважити, що масова організація СЕЗ не випадково збігається у часі зі значним послабленням економічних функцій держави у всьому цивілізованому світі. Світова економічна криза середини 70-х роках переконливо довела неефективність всебічного державного втручання у всі сфери відтворювального процесу. Така регламентація економіки породила бюрократизм і паралізувала підприємницьку ініціативу. Саме тому на початку 80-х років починається хвиля приватизації державних підприємств, вживаються інші заходи, спрямовані на подальше роздержавлення та обмеження державного втручання в економіку.

Нині участь держави в економічних процесах обмежується тільки забезпеченням таких гарантій: соціальних та розвитку освіти, охорони оточуючого середовища, стабілізації та економічного зростання. Практика

довела, що державне втручання не може суттєво вплинути на розвиток районів, які перебувають у стані кризи. Надія покладалася на ринковий механізм саморегулювання, на дію економічних інтересів, які завжди залишаються неперевершеним засобом досягнення економічного процвітання.

Саме зацікавленість інвесторів у реалізації своїх інтересів на території вільних економічних зон дозволила прискорити вихід із стану тривалої соціально-економічної кризи багатьом країнам із перехідною економікою. Вона сприятиме підйому й відродженню окремих промислових центрів. Тому можна зрозуміти причину масового захоплення ідеєю СЕЗ у цих країнах. Таким чином, наведені факти доводять, що саме на початку 80-х років минулого століття створюються передумови для переходу світової економіки до якісно нового етапу розвитку світового господарства – глобалізації.

Факторами, що прискорюють глобалізаційні процеси є: науково-технологічний, який визначається здобутками від використання досягнень науки й техніки, високого фахового рівня працівників у промислово розвинених країнах світу; виробничо-технічний фактор – різке збільшення масштабів виробництва, розповсюдження ТНК, якісно новий рівень розвитку транспортних засобів і зв'язку, які забезпечують швидке пересування між країнами товарів та послуг, виробничих ресурсів та об'єктів інтелектуальної власності з метою їх прибутковішого використання; правовий фактор визначається зростанням кількості інтеграційних угруповань, супроводжується уніфікацією норм господарського права різних країн, утворенням єдиного правового поля щодо регулювання соціально-економічної сфери, підвищенням глобальної регулюючої ролі міжнародних економічних і фінансових організацій на основі розробки під їх керівництвом універсальних норм, стандартів і

правил для розвитку світогосподарських зв'язків; соціологічний фактор – подолання національної обмеженості, зменшенні впливу традицій та звичаїв народів світу, підвищенні мобільності населення планети. Усі перелічені обставини породжують значні зміни в характері сучасних міграційних процесів; екологічний фактор – поєднання зусиль суб'єктів міжнародних економічних відносин, спрямованих на розв'язання суперечності між суспільством і природою, яка наблизилась до критичного рівня.

Економічна глобалізація – це процес, що перебуває у безперервному русі, перетворенні, розвитку, рушійною силою яких є закони діалектики, зокрема, закон єдності й боротьби протилежностей. Суперечливо складаються відносини між групами країн «Схід – Захід», де «Захід» – промислово розвинені країни з ринковою економікою, а «Схід» – країни колишнього соціалістичного табору. Останні виходять із стану автаркії і все голосніше заявляють про себе у світовому господарстві, витісняючи конкурентів, що не може схвалюватися розвиненими країнами. Наслідки глобалізації неоднозначні залежно від рівня розвитку тієї або іншої держави. Деякі країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою мали гарні передумови для того, щоб скористатися новими можливостями в області орговли й інвестицій, і, використавши внутрішні нагромадження, іноземні капіталовкладення й припливи капіталу, передачу технологій, розвиток людських ресурсів й орієнтацію на експорт, досягли швидкого економічного росту.

Інші ж, особливо найменш розвинені країни, не змогли досягти тих же рівнів іноземних капіталовкладень і доступу на світові ринки головним чином через неадекватну економічну й соціальну інфраструктуру. Вони не тільки не скористалися створюваними глобалізацією можливостями, але й були змушені боротися з її впливом, особливо з коливаннями цін на

міжнародні сировинні товари, зниженням ефективного пільгового режиму для їхніх експортних товарів через зниження загальних тарифів і скорочення офіційної допомоги з метою розвитку.

Ступінь і характер участі різних категорій країн у глобальних ринках істотно різні. Для більшості країн, що розвиваються, головною формою міжнародної економічної діяльності є торгівля обмеженою кількістю товарів і послуг. Для інших припливи приватного капіталу служать доповненням до їхніх надходжень в іноземній валюті – або у вигляді прямих іноземних інвестицій, або у вигляді портфельних інвестицій. Лише в декількох країнах, що розвиваються, головним чином в Азії й Латинській Америці, місцеві компанії включилися в об'єднані системи транснаціональних корпорацій і у деяких випадках створили стратегічні союзи для використання динамічних внутрішніх зв'язків в області торгівлі й інвестицій. Більшість країн, що розвиваються, особливо найменш розвинені країни й більшість країн Африки, залишаються аутсайдерами в цьому процесі. Таке становище дало підстави для розвитку й поширення руху антиглобалізму. Його представники вважають, що саме глобалізація є причиною бідності країн, що розвиваються. З такою точкою зору не можна погодитись. Значне відставання у рівні економічного розвитку регіонів почалось тоді, коли в європейських країнах відбулись промислові революції, тобто індустріалізація поєдналась з економічною свободою. В інших регіонах світу розвиток продуктивних сил і адекватних їм суспільних відносин гальмувався традиціями та релігійними догмами.

Слід зауважити, що відрив доходів на душу населення зазначених регіонів значною мірою пояснюється демографічними факторами, громадянськими та міждержавними війнами, недосконалістю та корумпованістю системи управління економікою держав, суперечливими наслідками залучення Радянським Союзом колишніх колоній до побудови

соціалізму. Однак, незважаючи на відносне відставання від найбагатшої частини світового населення, протягом ХХ ст. відбулось збільшення середньодушового ВВП найбільш бідної частини населення, суттєво скоротився процент неписьменних серед дорослого населення у всіх регіонах світу. Протягом останніх двох десятиліть відбуваються позитивні зрушення в структурі матеріального виробництва країн, що розвиваються.

Серед колишніх колоній уже вирізняється певна група країн, які у 80-х роках за темпами зростання ВВП на душу населення більш ніж удвічі випереджали країни Півночі. Зазначені позитивні зміни у світовому господарстві суттєво не вплинули на соціально-економічний розвиток 49 найбільш бідних країн світу, де мешкає 10,4% населення планети, яке не може скористатися можливостями, наданими їм міжнародним поділом праці, де з усією повнотою проявляються суперечливість розвитку сучасного світового господарства. Для її розв'язання світове співтовариство здійснює відповідні заходи: найбільш бідні країни світу отримують суттєву допомогу з різних міжнародних джерел (безоплатна допомога, пільгові кредити, списання боргів, зниження митних тарифів). Такі заходи значною мірою сприяли позитивним зрушенням в країнах третього світу.

Суттєве зростання макроекономічних показників у зазначеному регіоні не могло відбутися без інтернаціоналізації досягнень НТП в умовах глобалізації. Розвинуті держави зацікавлені у розвитку торгівлі з відсталіми країнами бо потребують ресурсів цих країн. Але, як свідчить практика, поступово в обмін на природні ресурси менш розвинуті країни починають імпортувати обладнання для переробки цих ресурсів. З плином часу цивілізовані країни переносять окремі виробництва в зазначений регіон, відбувається вивіз капіталу. Таким чином здійснюється поступове підтягування країн, що розвиваються, до рівня розвинених. Більш того, відкриті й вільні ринки як наслідки глобальних процесів є джерелом

добробуту. Вони будуть сприяти перерозподілу світових доходів на користь найбіднішого населення країн, що розвиваються. Однак зазначений процес супроводжується певними вимогами щодо реалізації програми реформ, схвалених МВФ, і здійсненням бюджетної політики за рекомендаціями фонду.

Кошти, що звільняються внаслідок списання боргів, мають направлятися на розвиток освіти та охорони здоров'я, а також на виконання інших програм боротьби з бідністю. Однак наразі тільки шість країн виконали вимоги, які пред'являються кандидатам на списання боргу в рамках ініціативи найбідніших країн із високою зовнішньою заборгованістю: Болівія, Буркіна-Фасо, Мавританія, Мозамбик, Танзанія, Уганда. У червні 2005 р. промислово розвинені країни світу повідомили про списання 100% боргів 18 найбідніших країн світу світовим фінансовим організаціям.

З метою покращення становища найбільш нужденних громадян у країнах «третього світу» промислово розвинуті держави світу та міжнародні організації щорічно виділяють 55 млрд. дол. Однак ефективність використання направлених коштів залишається низькою. Враховуючи таку ситуацію, деякі учасники «Великої вісімки» мають намір у майбутньому надавати допомогу найбіднішим країнам світу через МВФ та МБРР у вигляді грантів, а не позичкових коштів. Країни, що розвиваються, вимагають створення нового справедливого порядку щодо зовнішньої торгівлі, який має спрямовуватись на збільшення доступу їх товарів на ринки розвинених країн за нульовими або преференційними митними ставками, обмеження застосування антидемпінгових процедур і нетарифних обмежень.

Слід зауважити, що у сучасному світі інтереси багатих і бідних країн тісно переплітаються. Промислово розвинуті країни світу усвідомлюють,

що безпека їх розвитку залежить від пропорційності світового господарства, подолання убогості й бідності у країнах, що розвиваються. Саме тому останнім часом активізується пошук найбільш дієвих засобів розв'язання основного протиріччя світового господарства багатими країнами та міжнародними економічними організаціями.

Важливим показником соціального стану держав в умовах глобалізації є індекс людського розвитку. Індекс людського розвитку (ІЛР) з 1970 року різко виріс – на 41% у цілому й на 61% у країнах з низьким ІЛР, що відбиває серйозне просування в області охорони здоров'я, освіти й доходів. Значні успіхи, наприклад, відзначені в сфері початкової й середньої освіти дівчинок. Якщо такі темпи прогресу збережуться, то до 2050 р. більше трьох чвертей населення миру буде проживати в країнах, що мають ІЛР на рівні, що відповідає показникам сьогоденних країн з дуже високим рівнем зазначеного показника.

Позитивні результати були відзначені й в інших вимірах: частка країн з демократичною формою правління зросла з менш однієї третини до трьох п'ятих. Новий крок вперед ознаменувала собою Арабська весна 2011 р., що стала закінченням десятиліть автократичного правління приблизно для 100 млн людей. Однак не слід думати, що середні темпи прогресу, що спостерігалися в минулому, збережуться: у різних країнах й у різні періоди часу вони були далеко не однаковими. А у двох ключових вимірах людського розвитку положення погіршилося. У сфері стійкості навколишнього середовища ми бачимо усе більше ознак згубних наслідків, які вже наступили або наступлять у майбутньому. Нерівність щодо доходів зросла, значними залишаються й диспаритети в області охорони здоров'я й освіти.

Зростання доходів було пов'язане з погіршенням таких ключових екологічних показників, як викиди диоксида вуглецю, якість ґрунту, води й

лісового покриву. Розподіл доходу на рівні держав погіршився в більшості країн світу, незважаючи на всі досягнення щодо зменшенню розриву в рівні охорони здоров'я й освіти. Незважаючи на те, що в середньому ріст Індексу людського розвитку (ІЛР) супроводжується розширенням прав і можливостей, зв'язок між ними має значні варіації, про що свідчить таблиця (12.1).

Таблиця 12.1.

**Показники Індексу людського розвитку за 2012 рік окремих регіонів та країн**

Арабські держави	0,652
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	0,683
Східна Європа та Центральна Азія	0,771
Латинська Америка та країни Карибського басейну	0,741
Африка на південь від Сахари	0,475
Україна	0,740
Казахстан	0,754
Російська Федерація	0,788

Примітка. Укладено за даними: <http://www.undp.org.ua/ua/media/1-undp-news/1557-ukraine-ranks-78th-among-186-countries-says-2013-human-development-report>.

У Доповіді про людський розвиток ПРООН 2013 року є дані щодо показників Індексу людського розвитку України, відображених у таблиці 12.2.



Таблиця 12.2.

## Показники Індексу людського розвитку України за 2012 рік [7]

	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Очікувана тривалість навчання (років)	Середня тривалість навчання (років)	ВНД на душу населення за ПКС (дол.) 2005 р.	Значення ІЛР
1980	69,3	11,9	7,4	$\frac{3}{4}$	$\frac{3}{4}$
1985	70,2	12,2	8,2	$\frac{3}{4}$	$\frac{3}{4}$
1990	69,8	12,5	9,1	8252	0,714
1995	67,9	11,9	10,4	3535	0,67
2000	67,4	12,7	10,7	3585	0,673
2005	67,5	14,2	11,1	5520	0,718
2010	68,2	14,8	11,3	5938	0,733
2011	68,5	14,8	11,3	6210	0,737
2012	68,8	14,8	11,3	6428	0,740

Значення ІЛР України дорівнює 0,740 – високий рівень людського розвитку – що ставить країну на 78 позицію з 187 країн і територій. За період з 1990 до 2012 рр. значення ІЛР України зросло з 0,714 до 0,740, або на 4% чи в середньому приблизно на 0,2% за рік. Російська Федерація в рейтингу 2013 займає 55 місце з ІЛР 0.788 і знаходиться в середині списку високорозвинених, за оцінкою ПРООН, держав. Основні показники Росії такі: середня очікувана тривалість життя при народженні - 69,1 років; середня тривалість отримання освіти - 11,7 років; валовий національний дохід на душу населення - \$ 14 461 на рік. У цілому, на показники Росії негативно впливають соціальна нерівність, екологічні проблеми, а також низька тривалість життя, властива швидше неблагополучним країнам.

Наприклад, за цим показником Росію вже обігнали такі держави як Ірак і Бангладеш.

Автори дослідження вказують, що в Росії (і інших країнах-експортерах нафти і газу на пострадянському просторі) робиться дуже сильний акцент на використання природних ресурсів, а не на диверсифікацію економіки, що може серйозно вплинути на стійкість і стабільність людського розвитку в наступні роки. Слід зазначити, що Росія, тим не менш, поки що випереджає в рейтингу своїх сусідів по БРІК. Серед найбільших держав зі швидкозростаючою економікою Бразилія посідає в рейтингу 85 місце, Китай – 101, а Індія – 136.

З числа держав колишнього СРСР у групі країн з високим рівнем ІЛР, поряд з Росією, знаходяться: Білорусь (50 місце), Казахстан (69), Грузія (72), Україна (78), Азербайджан (82) і Вірменія (87). Інші пострадянські держави включені до групи країн з середнім рівнем розвитку: Туркменістан (102 місце), Молдова (113 місце - найнижчий показник у Європі), Узбекистан (114), Киргизстан (125) і Таджикистан (125). З усіх держав колишнього СРСР тільки країни Балтії змогли увійти до першої групи держав з дуже високим рівнем людського розвитку: Естонія займає 33 місце, Латвія – 41, Литва – 44. Замикають рейтинг неблагополучні держави з найнижчим рівнем розвитку. Всі країни останньої п'ятірки розташовані в Африці на південь від Сахари: Буркіна Фасо, Чад, Мозамбик, Нігер і Демократична Республіка Конго (останні місця з ІЛР 0.304).

У цих державах надзвичайно низька тривалість життя – від 40 до 50 років, вкрай несприятлива соціально-економічне середовище, низька грамотність населення – вміють читати і писати не більше 30% всіх жителів, а дохід на душу населення – менше \$ 1 000 на людину на рік. Незважаючи на частковий прогрес, досягнутий останніми роками, ці країни як і раніше страждають від недостатнього доходу, обмежених

можливостей у сфері освіти і низької тривалості життя, значною мірою через смертності від хвороб, таких як малярія та СНІД. У низці країн ці проблеми посилюються руйнівними наслідками збройних конфліктів.

Російська Федерація в рейтингу 2013 посідає 55 місце з ІЛР 0.788 і перебуває в середині списку високорозвинених, за оцінкою ПРООН, держав. Основні показники Росії такі: середня очікувана тривалість життя при народженні – 69,1 років; середня тривалість отримання освіти – 11,7 років; валовий національний дохід на душу населення – \$ 14 461 на рік. У цілому, на показники Росії негативно впливають соціальна нерівність, екологічні проблеми, а також низька тривалість життя, властива швидше неблагополучним країнам. Наприклад, за цим показником Росію вже обігнали такі держави як Ірак і Бангладеш. Автори дослідження вказують, що в Росії (і інших країнах-експортерах нафти і газу на пострадянському просторі) акцентується увага на використанні природних ресурсів, а не на диверсифікацію економіки, що може серйозно вплинути на стійкість і стабільність людського розвитку в наступні роки. Слід зазначити, що Росія, тим не менш, поки що випереджає в рейтингу своїх сусідів по БРІК. Серед найбільших держав зі швидко зростаючою економікою Бразилія займає в рейтингу 85 місце, Китай –101, а Індія –136.

Рейтинг зі 187 країн та територій за Індексом людського розвитку (ІЛР) 2013 року очолює Норвегія, яка посідала перше місце з 2001 по 2006 рік, потім поступилася ним Ісландії, проте в 2008 році повернулася на вершину списку і весь цей час продовжує лідирувати. ІЛР Норвегії дорівнює 0,955. Рівень тривалості життя в цій державі один з найвищих у світі – 81,3 років, середньорічний дохід на душу населення – \$ 48 700 (за паритетом купівельної спроможності, вираженому в постійних міжнародних доларах). Норвегія – найменш населена з країн Європи – усього в країні проживають близько 4900000 людей. Бідних тут практично

немає, а так звані «класові» відмінності виражені дуже слабо. Добробут населення в значній мірі залежить від нафто-і газодобувної та нафтопереробної промисловості, оскільки Норвегія – один з найбільших у світі і у Західній Європі виробник та експортер вуглеводнів. У країні традиційно низька інфляція і безробіття порівняно з рештою Європи, але в той же час – це одна з найдорожчих країн світу.

У десятку лідерів рейтингу – країн з дуже високим рівнем розвитку також увійшли: Австралія, Сполучені Штати Америки, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Ірландія, Швеція, Швейцарія і Японія. Демократична Республіка Конго та Нігер є найгіршими за цим показником. Тим не менш, Доповідь про людський розвиток 2013 року показує, що Нігер і Демократична Республіка Конго, незважаючи на проблеми розвитку, входять до числа країн, які показали найбільші успіхи в поліпшенні ІЛР з 2000 року.

Дані у Доповіді 2013 року також показують послідовне поліпшення людського розвитку в більшості країн: 14 країн показали надзвичайні показники зростання ІЛР, тобто більш ніж 2% щорічно з 2000 року: Афганістан, Сієра Леон, Ефіопія, Руанда, Ангола, Тимор-Лешті, М'янмар, Танзанія, Ліберія, Бурунді, Малі, Мозамбик, Демократична Республіка Конго і Нігер. Серед них – найбільше країн Африки з низьким рівнем ІЛР. Більшість країн, що характеризувалися високим ІЛР в минулих доповідях, також показують стійке зростання показників з 2000 року, хоч і з меншими темпами, порівнюючи із абсолютними показниками покращення ІЛР країн із низьким рівнем ІЛР.

Гонконг, Латвія, Республіка Корея, Сінгапур і Литва показали найбільші успіхи в поліпшенні ІЛР за 12 років в кuartилі країн з дуже високим рівнем людського розвитку. Алжир, Казахстан, Іран, Венесуела і Куба опинилися у першій п'ятірці в групі країн з високим рівнем

людського розвитку за темпами покращень. А Тимор-Лешті, Гана, Камбоджа, Лаоська Народно-Демократична Республіка та Монголія стали лідерами зростання за ІЛР в квартилі країн з середнім рівнем людського розвитку. Як свідчить Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року, загальна світова тенденція полягає у безперервному покращенні рівня людського розвитку. Жодна із країн не показала нижчого ІЛР аніж у 2000 році.

Країни, що розвиваються, перетворилися на рушійну силу економічного зростання, рятуючи сотні мільйонів людей від бідності та надаючи іншим мільярдам можливість стати представниками середнього класу. Цю інформацію наведено у Доповіді про людський розвиток 2013, яка має назву «Піднесення Півдня: людський прогрес у багатоманітному світі». «Піднесення Півдня є безпрецедентним явищем як за темпами, так і за охопленням», – говориться у Доповіді 2013 року. – «Ще ніколи в сучасній історії умови життя та майбутнє такої великої кількості людей не змінювалися так кардинально та швидко» [7].

Це явище стосується не тільки країн БРІК – країн із середнім рівнем доходів, до яких входять Бразилія, Росія, Індія та Китай. Доповідь показує, що більш ніж 40 країн зі світу, що розвивається, показали набагато кращі результати розвитку, аніж очікувалося. Ці досягнення стали можливими через інвестиції у освіту, охорону здоров'я та соціальні програми, а також відкриту співпрацю зі світом, що стає дедалі більше взаємопов'язаним. Цей історичний прогрес створює нові можливості для партнерства між Півднем та Північчю – або між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються – заради подолання спільних викликів та співпраці заради прискорення розвитку людства по усьому світі, говориться у Доповіді.

Уперше за багато століть Південь перетворився на рушійну силу економічного зростання та соціальних змін: Китай та Індія подвоїли дохід

на душу населення за менш ніж 20 років – це вдвічі швидше аніж під час Промислової революції у Європі та Північній Америці. “Промислова революція змінила життя мільйонів людей, в той час як зараз ми маємо справу із мільярдами”, – говорить Халід Малік, головний дописувач до Доповіді 2013 року. У Доповіді прогнозується, що до 2020 року сукупний дохід трьох провідних економік Півдня – Китаю, Індії та Бразилії – перевершить сукупне виробництво США, Німеччини, Великої Британії, Франції, Італії та Канади.

Отже, у результаті розширення доступу до ринків, новим технологіям і новим способам ведення бізнесу багато аспектів глобалізації призвели до прискорення росту й процвітання й розширили можливості для мільйонів людей в усьому світі. У той же час це супроводжувалося занепокоєнням із приводу руйнівних наслідків глобалізації й відчуттям того, що створювані цим процесом можливості доступні не всім. Глобалізація розширила можливості вибору для деяких людей, але зменшила перспективи для інших і підсилила нерівність у рамках держав і між ними.

Результати глобалізації в країнах із перехідною економікою були неоднозначними. У цілому, коли ці країни почали свій перехідний період, вони зштовхнулися з різким погіршенням роботи їх раніше добре розвинених систем соціальної підтримки, а акож із таким недоліком, як конкуренція в умовах відкритішої глобальної економіки при неповних і недостатньо розвинених ринкових інститутах. Деякі країни Центральної й Східної Європи пройшли цей перехідний період швидше, під впливом перспектив вступу в Європейський союз. В інших країнах розпад соціального середовища, раптове зубожіння й уразливість через економічні зміни, поряд з руйнуванням бар'єрів на шляху торгівлі й мобільності капіталу, привели до створення паралельної тіньової економіки й

кримінального світу транснаціональних масштабів.

Поточна світова фінансово-економічна криза з усією силою драматизму показала, що процес поглиблення й інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків досягли якісно нового рівня, коли національні господарства і їхні суб'єкти стають складовою частиною планетарного відтвореного процесу, що включає всієї його стадії: виробництво, розподіл, обмін і споживання. В умовах глобалізації визначальними стають всесвітні економічні відносини, коли національні суб'єкти господарського життя змушені усе більше пристосовуватися до правил, установленим у межах певного економічного союзу.

Отже, світогосподарські зв'язки стають обов'язковою умовою господарського прогресу, соціального розвитку, історичного процесу в цілому. І тому є всі підстави розглядати включення окремих країн у світогосподарські зв'язки як складову загальнолюдського характеру розвитку сучасної цивілізації. У цьому контексті доцільно згадати слова великого Д. Рікардо, що прагнення кожної держави до власної користі за умов вільного обміну поширює загальний добробут і шляхом спільних уз інтересу та сполучень зв'язує між собою в єдине універсальне ціле народи усього цивілізованого світу [10 с. 76].

У майбутньому регіональні союзи, створені на різних континентах світу, будуть зростати за рахунок нових учасників економічних угруповань. Відтепер у світі існує більше двохсот двосторонніх і регіональних угод, ще більше домовленостей перебуває в стані переговорів. Сьогодні даними угодами регулюється більш ніж половина всього обсягу міжнародної торгівлі. Наступним кроком буде посилення інтеграційних процесів між великими регіональними об'єднаннями. Зазначеній тенденції значною мірою буде сприяти перебудові світової валютної системи на основі створення в майбутньому єдиної

інтернаціональної валюти.

Слід зазначити, що глобальна економіка, що характеризується взаємопроникненням і взаємозв'язком національних економік, що підсилюється, іде до створення єдиної планетарної спільноти на основі розвитку й розв'язання протиріч, які необхідно дослідити для адекватного реагування на виклики глобалізації й забезпечення максимальної ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Реалізація даних завдань здійснюється на основі визначення вектора стратегічного національного розвитку в умовах глобальності світового спілкування, головних принципів цієї стратегії й засобів її досягнення з метою розробки оптимальної зовнішньоекономічної доктрини кожної держави.

До Доповіді 2013 року було додано два рейтинги із експериментальними показниками: Індекс багатовимірної бідності (ІББ) та Індекс гендерної нерівності (ІГН). ІГН було розроблено заради вимірювання рівня гендерної нерівності на основі національних даних з репродуктивного здоров'я, розширення прав та можливостей жінок та участі жінок на ринку праці. Нідерланди, Швеція та Данія очолюють ІГН, відображаючи найменший рівень гендерної нерівності. До країн із найбільшим рівнем гендерної нерівності відносяться країни регіонів Африки на південь від Сахари, Південної Азії та Арабські держави.

Індекс багатовимірної бідності (ІББ) вивчає фактори на рівні господарств, що показують більш повну картину бідності, аніж тільки вимірювання доходу. До таких факторів віднесли грамотність дорослого населення, охоплення шкільною освітою дітей, рівень дитячої смертності, доступ до чистої води, електрики і каналізації, а також основних товарів та житлового будівництва. У 104 країнах, що були оцінені за допомогою ІББ, приблизно 1,56 млрд осіб – або більш ніж 30% населення – живуть за межею багатовимірної бідності. Усі країни із найбільшим рівнем бідних



осіб за показниками ІББ знаходяться у Африці: Ефіопія (87%), Ліберія (84%), Мозамбик (79%) та Сієр Леон (77%). За абсолютними показниками найбільше осіб, що живуть за межею багатовимірної бідності, знаходиться у Південній Азії, включаючи 612 мільйонів тільки у Індії.

Таким чином, прискорюючи доцентрові сили міжнародного співробітництва, згуртовуючи національні господарства в спільний світогосподарський комплекс, глобалізація одночасно посилює і загострює соціально-економічні суперечності, насамперед притаманне йому основне протиріччя: між розвитком усупільнення відтворювального процесу і його відокремленням у межах територіальних і господарських ланок. Зазначене протиріччя проявляється у таких формах:

- між значним економічним потенціалом і недостатніми можливостями його використання у промислово розвинених країнах світу;
- між посиленням інтеграційної взаємодії країн та намаганням скористатися конкурентними перевагами на світових ринках;
- між рухом до уніфікації економічних систем і поглибленням майнової поляризації людства;
- між відкритістю національних економік та розвитком заборонених видів асоціальної практики;
- між економічним суверенітетом окремих держав та загальністю економічного життя в умовах глобалізації;
- між регіоналізацією та відтворенням у планетарних масштабах.

## **12.2. Вплив економічної глобалізації на забезпечення соціальних прав людини в країнах ЄС**

Відомо, що регіоналізація світової економіки є одним з напрямів економічної глобалізації. Нійбільш розвинутим регіональним угрупованням, прообразом майбутнього глобально світу можна вважати Європейський Союз, який долає суперечливий шлях до єдності усіх напрямів суспільного життя. Серед них особливе місце посідає соціальна політика, яка ґрунтується на таких принципах:

Союз визнає й поважає право на одержання допомоги із соціального страхування й соціальне забезпечення у випадку народження дитини, хвороби, виробничих травм, неможливості самостійного існування або старості, а також у випадку втрати роботи відповідно до умов, передбаченими правом Союзу й національними законодавчому й практикою.

Будь-яка особа, що проживає й переміщається на законних підставах по території Європейського союзу, має право на соціальне страхування й соціальні пільги відповідно до права Європейського союзу й національних законів і практикою.

Для боротьби із соціальним відторгненням і бідністю Союз визнає й поважає право на одержання соціальної допомоги й допомоги в житловому питанні з метою забезпечення гідного існування для всіх, хто не має у своєму розпорядженні достатні засоби відповідно до умов, передбачених правом Співтовариства, національним законодавством і практикою.

Процес економічної глобалізації актуалізував в рамках ЄС проблему співвідношення національної й наднаціональної соціальної політики. Політика, здійснювана інститутами ЄС, із самого початку й протягом усієї історії європейської інтеграції була надбудовою над політикою, що проводиться національними урядами. Ці два рівні ухвалення рішень та їх

виконань відрізняються функціонально. Базовим був і залишається національний рівень. Основною функцією соціальної політики держави в країнах ЄС є перерозподіл суспільного продукту з метою забезпечення колективних соціальних потреб (охорона здоров'я і праці, захист навколишнього середовища, освіта й професійне навчання) і соціального забезпечення тих груп населення, які потребують підтримки держави (пенсіонери, особи з нульовою або обмеженою працездатністю, безробітні, багатодітні родини тощо).

Основною функцією наднаціональної соціальної політики є координація й гармонізація соціальної політики, здійснюваної державами-членами, і лише вторинним є використання та перерозподіл обмежених фінансових ресурсів для здійснення соціальних програм, що являють спільний інтерес для держав-членів та сприяють розвитку інтеграції в цілому. [1, с. 115-117].

Соціальна політика ЄС містить 5 основних орієнтирів:

- європейська стратегія зайнятості, що фокусується на подовженні трудового життя, введенні безперервного навчання відповідно до завдань економічної реструктуризації;
- реформування системи соціального захисту;
- заохочення соціальної інтеграції;
- надання батькам волі у визначенні кількості дітей у родині;
- розвиток імміграційної політики.

Крім цих орієнтирів приймаються в увагу наступні обставини:

– підвищення внеску соціальної політики в економічне зростання, конкурентоздатність і соціальну згуртованість завдяки розвитку безперервного навчання, модернізації організації праці й реформуванню соціального захисту;

– подовження трудового життя за допомогою розширення зайнятості не тільки старших за віком працівників (чоловіків і жінок), але й молодих. Подовжити й поліпшити трудове життя можна шляхом оптимального сполучення періодів роботи, навчання, часу, що присвячує дітям і старим. Це припускає забезпечення гнучкості в організації праці й соціального захисту протягом усього життєвого циклу людини;

– заохочення соціальної інтеграції, здійснення інвестицій у дітей і молодь. Нинішня соціальна політика особливу увагу приділяє літнім людям і стійкості пенсійного забезпечення, однак не можна ігнорувати той факт, що в сьогodнішній Європі значна частина молодих людей, які в майбутньому стануть відігравати провідну роль у суспільстві, зіштовхується з ризиком убогості;

– динамізація демографічних процесів. Світовий досвід підтверджує, що демографічний фактор є визначальним для динамічного розвитку суспільства. Відповідно ЄС має надати імміграційній політиці більш селективний й інтегрований характер, заохочувати молоді пари до народження будь-якої кількості дітей;

– забезпечення якісного керування соціальною сферою в кожній із країн ЄС, беручи до уваги розходження між ними, особливо після розширення складу членів Євросоюзу до 27.

Процес адаптації європейської соціальної моделі до глобалізації став основним двигуном соціально-економічних змін в Європейському Союзі. У центрі глобалізації перебуває торгівля: 20% світового ВВП експортується. Глобалізація істотно впливає на спеціалізацію інвестицій і робочих місць у кожній із країн, перекроюючи мапу міжнародного поділу праці. Євросоюзу, що розширюється, у якому створюється все більша кількість робочих місць, варто позиціонувати себе як новий регіон на такій мапі. Для цього потрібна активна стратегія, що ґрунтується на

використанні позитивних можливостей, що впливають із глобалізації. Варто чітко координувати всі напрями політики – торговельну, що сприяє конкуренції, промислову, інвестиційну, освітню (включаючи профосвіту), зайнятість.

Величезним потенціалом в області створення робочих місць володіють нові сфери застосування праці, пов'язані з розвитком екологічних служб, дошкільної освіти, розширенням безперервної освіти, диверсифікованістю медичних і соціальних послуг, послуг для бізнесу, регіонального й міського управління тощо. Незважаючи на розходження по країнах, особливість європейської соціальної моделі полягає в тому, що в рамках національних систем країн-членів ЄС існує тісна взаємозалежність між економічною ефективністю й соціальним прогресом. Крім того, європейську модель відрізняє розвинутий страховий «компонент».

Одночасно соціальні фактори виступають і як продуктивні: істотну роль у досягненні економічних результатів відіграє гарне здоров'я працівників, конструктивне трудове законодавство. Соціальна модель ЄС ґрунтується на трьох компромісах – між державою й ринком, між працею й капіталом (роль загальнонаціональних угод), між державою благоденства й індивідуальною відповідальністю.

З метою збереження стійкості європейська соціальна модель адаптується до умов глобалізації: врахування впливу глобалізаційних процесів у регіоні відбувається за такими напрямками:

- *соціальний захист* – необхідно більш справедливо розподіляти податковий тягар між всіма формами доходів (прибуток, доходи від капіталу, зарплата, власність, пенсії тощо). У середньому в 27 країнах Європейського Союзу виділяється по 6350 євро на душу населення на рік на соціальний захист населення. Але

розходження, залишаються дуже істотними. Так, у Люксембурзі, країні з найвищою соціальною захищеністю, витрати на душу населення становлять майже 13,5 тис. євро за рік, тоді як у Болгарії й Румунії – всього по 1200 євро. Серед постсоціалістичних країн найвищий рівень якості життя спостерігається в Польщі, Литві, Угорщині, Естонії і Словенії, найнижчий – в Болгарії ц Румунії [2, с. 21]. Найбільша нерівність у доходах характерна для Словаччини, Румунії, України і Чехії [3, с. 21]. Щоб досягнути більш гармонійного розвитку держав у межах ЄС, розробляються заходи, спрямовані на зміцнення економічного та соціального згуртування. Рада ЄС утворила спеціальний Фонд, який фінансує реалізацію деяких соціальних проєктів, зокрема у сфері охорони навколишнього середовища;

- *соціальний діалог* – соціальним партнерам варто розширювати коло проблем, обговорюваних на переговорах, прагнути знайти згоду щодо нових питань, демонструючи гнучкість. Соціальний діалог необхідно розвивати й на міжнародному рівні;
- *соціальна згуртованість*. Один з наслідків глобалізації – прояв соціальної винятковості у формі маргіналізації соціально слабких категорій. Тому необхідно проводити активну соціальну профілактику щодо таких груп населення;
- *безпека* – глобалізація вимагає нових форм забезпечення соціальної безпеки для працівників (безперервне навчання, участь у володінні капіталом). ЄС націлює держави-члени на тісну співпрацю в цьому напрямі. Мета освіти й профнавчання – формування нового кола базових компетенцій, необхідних сучасним працівникам усіх спеціальностей. До них належать:

1) *професійні*. Професійна підготовка розцінюється як ефективний засіб адаптації до змін у виробництві, а також як засіб полегшення інтеграції у ринок праці. Стимулюється співпраця між освітніми та професійними установами і фірмами. Професійні компетенції ґрунтуються на таких установках: навчатися, щоб знати, розвиток здатності до роботи в команді, вміння організувати свою працю, креативність, підприємницький підхід тощо. Складовою частиною соціальної політики ЄС є розвиток якості освіти. Поширюється реформування системи вищої освіти в рамках Болонського процесу. Політика галузі освіти, зокрема, передбачає викладання та широке розповсюдження мов держав-членів, мобільність студентів та викладачів, визнання дипломів навчальних закладів усіх країн-членів, обмін інформацією та досвідом з питань освіти. Особливого значення надається розвитку молодіжних обмінів між країнами.

Доцільним вважається розвиток заочного навчання та безперервна освіта. Безперервна освіта – основний інструмент захисту людей у випадку втрати ними роботи й інших змін у їхньому трудовому житті. У сучасних умовах зміна роботи поступово стане нормою: протягом трудового життя людині прийдеться не раз міняти професію. Для цього необхідна освітня система, що забезпечує можливість здобувати широкі базові знання, що розвивають спроможність до адаптації, пізнання. Важлива її частина – освітня підсистема для дорослих, що дозволяє реалізувати модель безперервного навчання протягом всього життя.

2) *технічні* – знання Інтернету, використання телекомунікаційних технологій;

3) *теоретичні* – знання іноземних мов, розуміння культурного різноманіття. Однією з важливих соціальних цілей є розквіт культур держав-членів. Політика ЄС полягає в тому, щоб, поважаючи національну та регіональну різноманітність, в той же час віддавати пріоритет спільній

культурній спадщині. Основними напрямками політики в галузі культури є: поширення знань про культуру та історію європейських народів; забезпечення та охорона культурного надбання європейського значення; некомерційні культурні обміни; розвиток художньої та літературної творчості.

Соціальна політика враховує наслідки розширення Євросоюзу, пов'язані з міграцією. Очікувана хвиля імміграції буде лімітуватися почасти істотною диференціацією в доходах між країнами виїзду й в'їзду; почасти тим, що для груп, найбільшою мірою зацікавлених у міграції, після розширення ЄС може виникнути сприятлива ситуація у своїх країнах. За оцінками, на першому етапі міграцією буде охоплено близько 300 тис. чоловік щорічно, надалі вона стане знижуватися, досягнувши через десятиліття показника менш ніж 50 тис. чоловік. Загальна кількість може скласти близько 3% чисельності населення країн ЦСЄ, або 3 млн. чоловік.

Низка нових членів ЄС досить швидко перетворюються в приймаючі країни, куди мігрують громадяни сусідніх держав, розташованих на сході від Євросоюзу, що розширився. Це дозволяє говорити скоріше про міграції в об'єднану Європу, ніж про міграції між новими й старими членами ЄС. Фундаментальні принципи європейської інтеграції – вільний рух громадян і відмова від дискримінації за національною ознакою. Однак, якщо країни ЄС-15 зштовхнуться із серйозним дисбалансом на своїх ринках праці, то будуть вжиті обмежувальні заходи. Згідно з Лісабонською стратегією, яка стоїть на трьох стовпах: економічному, соціальному та екологічному, економічний складник має на меті збільшення продуктивності і прискорення зростання в ЄС. Економічні поліпшення, своєю чергою, мають створити більше робочих місць – не просто низько кваліфікованих, низькооплачуваних, а фахової роботи в новій економіці, базованій на знаннях. Інакше Європа не зможе дозволити собі й далі



утримувати свою досконалу й дорогу систему соціального забезпечення [4, с. 482].

Однак особливості періоду, який сьогодні переживає як світова економіка, так і економіка ЄС економісти називають міжкризовим. Прогнози як провідних економістів, так і світових інститутів (МВФ, СБ, БР, ООН) стають усе більше песимістичними. Так, темпи приросту ВВП на 2013 рік у цей час оцінюються у світі 2,4-2,7 %; у США – 1,7-2,0 %; у Євросоні – 0,1-0,3 %; у Китаї – 7,9-8,4 %; у Індії – 5,9-6,1 %; у Бразилії – 4 відсотки. Зазначена економічна ситуація у світовій економіці не могла не позначитись на виконанні соціальних завдань Європейського Союзу. На тлі економічної кризи керівництво ЄС зосередило увагу на подоланні безробіття. Більша частина фондів допомоги та програм зосередились на розв'язанні саме цієї проблеми. Показники безробіття в регіоні постійно зростають, починаючи з 2010 року. Особливе занепокоєння в державах євросоюзу викликають проблеми працевлаштування молоді. У січні 2013 року показник безробіття серед молоді в середньому по країнах ЄС склав 10,2 %. Це найвищий показник за весь час існування Союзу [6, с. 249].

За рахунок національних програм реформ передбачається збільшувати зайнятість на 1% у рік, що дозволить щорічно створювати по 2 млн. нових робочих місць. Особливу увагу передбачається приділяти професійній підготовці молоді, щоб 85% молодих людей у віці до 22 років могли одержати доступ до вищої освіти. В середньому кожен четвертий громадянин ЄС віком від 18 до 25 років безробітний. У Греції та Іспанії у цій віковій категорії не має роботи кожен другий.

Керівники країн ЄС розглянуть можливість виділити 6 млрд євро на програми, що дозволять працевлаштувати молодь, раніше, ніж це було передбачено фінансовими планами Євросоюзу. У Європейській комісії припускають, що можуть виділити 10 млрд євро Європейському

інвестиційному банку, які будуть використані для того, аби заохотити комерційні банки активніше кредитувати малий та середній бізнес, особливо у країнах Південної Європи, найбільш уражених кризою.

ЄС зосереджується на відновленні кредитування малого та середнього бізнесу тому, що 99% європейського бізнесу припадає саме на такі підприємства. У Європейській комісії також наголошують, що малі та середні підприємства забезпечують до 70% робочих місць у ЄС. Проте незважаючи на таке значення малого та середнього бізнесу для ринку праці, кредитування таких підприємств скоротилося на 10% у першому кварталі цього року. Як показали попередні консультації напередодні саміту, врегулювати питання, пов'язані із ринком праці на загальноєвропейському рівні буде дуже складно, адже питання соціальної політики залишаються переважно у компетенції національних урядів країн-членів ЄС.

Розроблена Єврокомісією «Програма гарантій для молоді» передбачатиме навчання технічним спеціальностям або працевлаштування у перші чотири місяці безробіття. Комісар ЄС з питань праці Ласло Андор каже, що така схема дозволить подолати дедалі помітніший дисбаланс між Північною та Південною Європою. Німеччина, яка залишається одним із небагатьох «світлих» місць посеред пригніченої кризою Європи, наполягає, аби допомога країнам єврозони виділялася у жорсткій прив'язці до структурних реформ. Серед них – спрощення процедури винайму та звільнення працівників. У проекті резолюції, яку мають ухвалити за підсумками саміту, наголошується на «важливості» зменшення податкового навантаження на робочу силу, аби заохотити працевлаштування та створення нових робочих місць і конкуренції [7].

Європейська стратегія в сфері зайнятості ставить три мети: подовження трудового життя, безперервна освіта протягом всього життя,

зв'язок із економічною реструктуризацією. Проблеми зайнятості в ЄС зв'язані не тільки з безробіттям, але й з тим, що до 2030 р. працездатне населення ЄС навіть із урахуванням імміграції скоротиться на 21 млн. чоловік. У даному контексті для країн Євросоюзу період з 2006 р. по 2010 р. – останній сприятливий період: надалі чисельність економічно активного населення почне скорочуватися. До 2015 р. відносний показник кількості громадян старшого віку різко зросте. Питання зайнятості мають величезне значення для майбутнього економічного й соціального процвітання Європи. Зниження кількості робочих рук у найближчі два десятиліття може призвести до вповільнення темпів росту, якщо воно не буде компенсовано прискоренням росту продуктивності праці.

Ця перспектива вимагає нових ініціатив щодо розширення зайнятості молоді, а також «стратегії активного старіння», що заохочує більш пізній вихід на пенсію й забезпечення пріоритетні можливості перенавчання тих, кому за 45. Одним зі шляхів розв'язання проблеми дефіциту кваліфікованої робочої сили є введення вільного переміщення робочої сили в рамках ЄС. Останнім часом відбулися зміни в міграційній політиці, яка, з одного боку, стала жорсткішою стосовно нелегальних мігрантів, але, з іншого, є лояльною, установивши максимальний мораторій на в'їзд на територію Євросоюзу, строком на п'ять років.

Так само варто відзначити зміни в енергетичній й екологічній політиці Євросоюзу. Якщо енергетичне питання для Євросоюзу актуальне через імпорт енергетичних ресурсів, то екологічне питання торкається проявляється глобального масштабу. Воно стало результатом активної діяльності «зеленого» лобі, досить широко представленого в інститутах Євросоюзу.

Як відомо, «старі» члени Євросоюзу ввели тимчасові обмеження на в'їзд працівників з «нових» країн ЄС. Сьогодні мігранти з десяти нових

країн-членів, що працюють в інших країнах Союзу, становлять там менш 1% працездатного населення (їхня частка трохи більше лише в Австрії й Ірландії – відповідно 1,4 % й 3,8 %). Ж.М. Баррозу схвалив ініціативу шести держав – Ірландії, Великобританії, Фінляндії, Іспанії, Португалії й Нідерландів, – які вирішили зняти ці обмеження відносно нових країн-членів, не очікуючи закінчення перехідного періоду.

Сьогодні реформи в області соціальної політики, особливо пов'язані з пенсійним забезпеченням, мотивуються страхом. Те ж стосується й міграції. Бізнес боїться втратити кращу робочу силу як джерело праці; громадяни побоюються припливу мігрантів; старше покоління турбується за свої пенсії й хоче стабільності; молоде – передчуває, що йому доведеться зштовхнутися з набагато більшими невизначеностями, ніж людям старших віків. Необхідно трансформувати всі ці страхи в процес, заснований на позитивному сприйнятті майбутнього, і знайти нову рівновагу між поколіннями. Провідна роль у цьому належить соціальному партнерству.

Профспілкам варто відмовитися від артикуляції страхів працівників і сконцентруватися на роз'ясненні корисності змін; роботодавцям – вкладати більше засобів у поліпшення умов праці, що сприяло б підвищенню адаптації працівників до нового трудового середовища й мінливих обставин. У свою чергу, уряди могли б полегшити ці процеси, представляючи реформи не як відповідь насамперед на песимістичні сценарії, а як оптимальну реалізацію можливостей, що впливають зі структурної перебудови, в інтересах усього суспільства.

## **Зовнішньоекономічні умови забезпечення основоположних соціальних прав громадян України**

Суперечливість та неоднозначність наслідків глобалізаційного процесу актуалізує проблему забезпечення безпеки людського розвитку. Вирішення зазначеної проблеми в кожній державі значною мірою залежить від ефективності її зовнішньоекономічної політики. Однією з найважливіших структурних частин процесу економічної глобалізації є міжнародна торгівля. Вона являє собою обмін товарами й послугами, внаслідок чого споживачі різних країн мають можливість купувати найкращі товари на світових ринках за оптимальними цінами. Вироблення пріоритетів зовнішньоторговельної політики транзитивних країн можливе лише у контексті глобального процесу, який у зазначеній сфері розвивається на основі постійної боротьби двох тенденцій: меркантилізму та лібералізму.

Глобальним напрямком розвитку зовнішньої торгівлі протягом XX – XXI ст. є лібералізація цієї сфери міжнародних економічних відносин. Бо саме вона сприяє розвитку міжнародної спеціалізації, котра ґрунтується на певних економічних перевагах кожної країни. Свобода торгівлі забезпечує розвиток конкуренції, підтримуючи інноваційні процеси, створює умови для масового виробництва в інтересах споживачів.

Під впливом глобалізації економічних процесів, з одного боку, економічна діяльність у кожному окремому регіоні відчуває вплив економічних криз в інших місцях. Разом із тим така взаємозалежність дає можливість окремим підприємцям і країнам послабити негативний вплив економічних спадів шляхом тимчасового використання ресурсів, залучених з інших країн .

Динаміка та особливості зовнішньої торгівлі у післявоєнний період обумовлені дією цілої низки факторів, до яких насамперед належать такі: наслідки науково-технічної революції, розпад колоніальної системи, вихід із стану автаркії колишніх соціалістичних країн і намагання досягти статусу самостійних суб'єктів міжнародної торгівлі, паливно-енергетичні, фінансові та економічні кризи.

Останнім часом різко загострюється конкуренція на світових ринках товарів та послуг, посилюється регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку. Зростає процес включення країн у світову економіку та інтернаціоналізація торгівлі, тобто посилюється процес відокремлення міжфірмового товарообміну з метою економії на ринкових трансакціях. Підтвердженням цієї тези може бути та обставина, що зростання обсягів міжнародної торгівлі значно випереджає зростання обсягів виробництва. Протягом усього післявоєнного періоду середньорічні темпи росту міжнародної торгівлі товарами у 1,5 раза перевищували світове виробництво.

Але, незважаючи на тенденції до лібералізації зовнішньої торгівлі, що спостерігаються у всьому світі, було б далеким від істини твердження про існування свободи торгівлі в чистому вигляді. Такої свободи просто не існує. Кожна держава на певному етапі свого розвитку й залежно від мети, яку сподівається досягнути, використовує як тарифні, так і нетарифні методи протекціонізму для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, для збереження робочих місць усередині країни й підвищення зайнятості, для створення нових конкурентноспроможних галузей, для акумуляції доходів державного бюджету.

Однак, слід пам'ятати, що зловживання протекціоністськими заходами негативно позначається на розвитку виробництв, які базуються на імпортних технологіях, сировині, напівфабрикатах, комплектуючих

виробах. Від підвищення мита може виграти в кінцевому рахунку незначна кількість вітчизняних виробників, що стають монополістами і починають виробляти продукцію низької якості і за високими цінами. За таких обставин ті галузі, які захищаються державою від міжнародної конкуренції, втрачають стимули до інноваційної діяльності.

Проводячи курс на інтеграцію у світове господарство і, підкоряючи зовнішньоторговельну діяльність існуючим у світі нормам і правилам, перехідні суспільства мають враховувати ту обставину, що лібералізація насамперед переслідує мету прискорення структурної перебудови економіки таких суспільств, створення сприятливих умов для збільшення експорту. Тому генеральний напрямок на лібералізацію зовнішньої торгівлі мусить поєднуватись зі збереженням протягом певного часу селективного захисту окремих галузей.

Загальновідомо, що рівень життя громадян країни визначається динамікою, кількісними та якісними характеристиками виробництва. Зазначені параметри залежать не тільки від внутрішньої, але й від особливостей зовнішньої політики держави. Участь кожної держави в процесі економічної глобалізації здійснюється в таких основних напрямках: світова торгівля, міжнародний рух капіталів, спеціальні економічні зони, валютні відносини, міжнародна міграція робочої сили, взаємодія яких створює економічну цілісність світу. Кожна складова глобалізаційного процесу внесла свій суперечливий внесок у вирішення проблеми забезпечення належного рівня життя громадян.

Наповнення внутрішнього ринку імпортною продукцією дозволяє збільшити пропозицію товарів та знизити інфляційний тиск на рівень внутрішніх цін. Так, ще на початку 90-х років проблема підвищення рівня споживання значною мірою вирішувалась за рахунок імпорту. Наприклад, наприкінці 1992 р. в Україні були введені високе експортне мито і майже

нульове імпортне. Низьке імпортне мито відкрило внутрішній ринок України для неякісних продовольчих і промислових товарів польського й турецького виробництва. Український споживач за умов низьких доходів віддавав перевагу хоча і неякісним, але дешевшим імпортним товарам порівняно з вітчизняними. Така політика була спрямована на задоволення потреб людини в умовах обмежених доходів і була соціально спрямованою і здавалося абсолютно виправданою.

Однак якість життя громадян країни визначається в першу чергу станом національного виробництва товарів і послуг, бо саме вітчизняне виробництва створює можливість зростання кількості зайнятого населення та його доходів. Зелене світло, відкрите для іноземних товарів, поглибило критичний стан вітчизняних виробників. Скорочення попиту на їх продукцію призвело до падіння виробництва. Недосконала зовнішньоторговельна політика негативно позначилась на розвитку саме тих галузей вітчизняної промисловості, які безпосередньо працюють на задоволення потреб людини.

Таким чином, заходи держави, спрямовані на зростання споживчого імпорту з метою послаблення негативів трансформаційного періоду, спровокували іншу більш серйозну проблему, фактично загостривши протиріччя між виробництвом і споживанням. З плином часу державою застосовувались протекціоністські заходи, однак і наразі структура зовнішньої торгівлі України та інших країн СНД залишається неоптимальною, що позначається як на якості споживання, так і на ефективності виробництва.

Обсяг експорту та імпорту товарів України за січень-червень 2013 р. становили відповідно 27 193,4 млн. дол. США та 29 262,2 млн. дол. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 2432,8 млн. дол. [1, с. 6]. Держкомстат повідомляє, що негативне сальдо зовнішньої торгівлі



продемонстрували три товарні групи: енергетичні матеріали, автомобілі і механічне обладнання. Зазначена тенденція обумовлена значним збільшенням споживчого попиту українського населення внаслідок підвищення реальних доходів, реконструкцією та модернізацією багатьох підприємств, які потребують імпорту машин і обладнання. Тобто імпорт орієнтується на антиінфляційні та інвестиційні потреби.

Зі вступом в СОТ Держава опинилася у полоні твердих вимог цієї організації, заснованої на принципах лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торгово-політичних відносин держав-членів. Більш ніж чотирирічне перебування нашої країни в СОТ, всупереч очікуванням, сприяло скоріше розвитку негативних тенденцій у зовнішній торгівлі, ніж позитивних. Зростаючий імпорт призвів до скорочення вітчизняного виробництва й зайнятості в багатьох галузях. Норми і правила СОТ створили для України нове організаційно-правове середовище функціонування, яке також має неоднозначні соціально-економічні наслідки.

Негативні явища спостерігаються в молочній, виноробній, деревообробній, харчовій, авіаційній промисловості й автомобілебудуванні. Наприклад, середні імпорتنі мита при поставках сільськогосподарських продуктів в Україну склали 10,66 %, промислових товарів - 4,95 %. У той же час захист аграрного ринку Євросоюзу становить 19,5 %, тобто вдвічі вище, ніж дозволили Україні. Польща при вступі одержувала право на 52-процентний тариф по сільському господарству, Угорщина - на 22-процентний, а Румунія - на всі 98 % [2]. У рамках вступу у СОТ Україна на 100% зв'язала свій тариф (установила верхню межу). В інших країнах кількість зв'язаних тарифних ліній становить: Ізраїль – 75,1 %, Індія – 73,8 %, Сінгапур – 69,7 %, Туреччина – 50,3 %, Шрі-Ланка – 38,1 % [3, с. 6].

Унаслідок несправедливої тарифної політики, за підрахунками Федерації роботодавців України, тільки у двох галузях сільського господарства – у цукровій і свинарській – робочі місця втратили близько 500 тисяч чоловік. На відміну від країн Євросоюзу, захисні мита на імпорт свинини на Україні виявилися нижче в 5-8 разів. У підсумку ринки республіки заповнила іноземна свинина. Тільки за сім місяців 2011 року було завезено 20 тисяч тонн сала з Польщі, Німеччини й Нідерландів [2].

Отже, глобальний економічний процес, формуючи загальносвітовий економічний простір, одночасно створює умови для посилення загроз економічній безпеці України в сфері зовнішньої торгівлі. Така ситуація обумовлена як причинами внутрішнього мікро- та макроекономічного характеру, так і зовнішніми. Зазначена найстародавніша форма міжнародних економічних зв'язків є одночасно найвідкритішою сучасному світові і має для України особливе значення з огляду на її масштаби. Розрізняють експортну та імпортну безпеку держави.

Експортна безпека полягає в наявності такого стану зовнішньоторговельних відносин країни, коли мінімізуються втрати від експорту і створюються умови для конкурентної експансії держави як виробника високотехнологічної продукції. Економічні інтереси України як експортера товарів і послуг полягають у наступному:

- оптимізація структури експорту – відмова від сировинної спрямованості експорту на користь високотехнологічної продукції;

- регіональна диверсифікація експорту – багатовекторність експорту, яка полягає в експортній експансії в усі регіони світу і насамперед в промислово розвинуті країни світу;

- забезпечення сучасного рівня маркетингового супроводу експорту
- збір інформації, проведення досліджень іноземного ринку, прогнозування попиту, організація реклами та збуту товарів.

Зазначені негативні обставини значно посилюються в умовах сучасної світової фінансової кризи і викликають загострення суперечності між соціальним та економічними сторонами суспільного життя. Так, лише за три останні роки рівень приватного споживання в Україні зріс у 3,5 разу більше, ніж створений для цього споживання продукт. Нестача споживчих товарів поповнювалась імпортом. А купівельна спроможність населення підтримувалась значною мірою масштабним кредитуванням. Зростання споживчих кредитів було б логічним і виправданим тільки в разі інноваційно-інвестиційного спрямування банківських активів, коли кошти використовуються на розвиток альтернативних енергетичних джерел, енергозберігаючих технологій, генерацію нових технологій, модернізацію обладнання.

Саме таке застосування кредитних ресурсів симулює розвиток вітчизняної економіки, дозволяє збільшити зайнятість населення, на основі випереджаючого росту продуктивності праці порівняно з зарплатою забезпечити вищі доходи, достойні темпи зростання як засобів виробництва, так і споживчих товарів, підвищивши їх якість. Така ситуація дала б змогу стимулювати підвищеним попитом виробництво вітчизняних товарів і з меншими втратами пережити сучасну світову економічну кризу.

Однак 80 % кредитів, які надаються українському населенню, розчиняються в імпорті [4, с. 22]. Це свідчить про вкрай небезпечне явище для української економіки: іноземні кредитні ресурси вітчизняні банки направляють не на розвиток інноваційно-інвестиційного процесу, а орієнтуються на кредитування споживання населення, тобто ми кредитуємо чужу економіку, що сповільнює розвиток вітчизняної. Зазначена небезпека посилюється тим, що значні кошти були запозичені українськими банками за кордоном. Третина національного зовнішнього

боргу України – банківський борг. Якщо зіставити ці кредити з позиками, наданими фізичним особам, то ці показники майже повністю збігаються. Таким чином, один із найважливіших факторів забезпечення позитивної економічної динаміки – банківський кредит, сформований значною мірою за рахунок зовнішніх джерел, використовується на стимулювання споживчого попиту на іноземні товари замість інвестування імпортозамінних національних виробництв.

Відомо, що швидкий прорив на міжнародні ринки, високі темпи економічного зростання, та підвищення добробуту громадян багатьох країн світу обумовлені залученням капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. У ролі прямого інвестора частіше виступають транснаціональні корпорації, які використовують ресурси та конкурентні переваги багатьох країн світу і стрімко поширюються. Значна частина трансграничних інвестицій здійснюється приватними транснаціональними корпораціями. Наразі ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, більш ніж 50 % міжнародної торгівлі, близько 80 % світового банку патентів і ліцензій на нову техніку й ноу-хау.

Слід зауважити, що на світових ринках капіталу відбувається суттєве збільшення попиту на іноземний капітал, особливо з боку транзитивних держав та країн, що розвиваються, що призводить до надзвичайного загострення міжнародної конкуренції за іноземні інвестиції. Переможцями в цій боротьбі стають країни зі стабільною політичною ситуацією та сприятливим інвестиційним кліматом. Масштаби залучення іноземного капіталу в ту чи іншу країну залежать від того, наскільки ця проблема стала пріоритетною в економічній політиці держави.

Згідно з повідомленням Державної служби статистики України, у 2012 році в економіку України іноземні інвестори вклали 6,013 млрд дол. США прямих інвестицій, що на 7,2 % менше від показника за 2011 рік

(6,480 млрд дол.), йдеться в повідомленні Державної служби статистики України. Згідно з повідомленням, загальний обсяг внесених з моменту інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 січня 2013 року становив 54,462 млрд дол., що на 8,2 % більше порівняно з обсягами інвестицій на початок 2012 року, і з розрахунку на одного українця становить 1 199 дол. Інвестиції надходили зі 130 країн світу. Основними країнами-інвесторами України залишаються Кіпр – 17,275 млрд дол., Німеччина – 6,317 млрд дол., Нідерланди – 5,169 млрд дол. і Російська Федерація – 3,786 млрд дол.

За даними Держстату, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в українську промисловість, становить 17,167 млрд дол. (31,5 % загального обсягу), у фінансовий сектор – 16,106 млрд дол. (29,6%). Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (боргові інструменти) перед прямими іноземними інвесторами на 1 січня 2013 р. становила 9,582 млрд дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал і боргові інструменти) на 1 січня 2013 р. становив 64,044 млрд дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерний капітал) з України в економіку країн світу на 1 січня 2013 р. становив 6,482 млрд дол., в т.ч. в країни ЄС – 6,046 млрд дол. (93,3 % загального обсягу), в країни СНД - 340,6 млн. дол. (5,2 %), в інші країни світу - 95,3 млн. дол. (1,5%). Прямі інвестиції з України надходили до 49 країн світу, основний обсяг спрямований на Кіпр (89,6 %). Загальний обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу і боргових інструментів) з України в економіку країн світу становив 6,713 млрд дол. Однак навіть прямі іноземні інвестиції, що надходять в Україну, не сприяють розв'язанню суперечності між соціальними потребами та економічними можливостями суспільства.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) мають неефективну структуру бо їх переважна більшість спрямована на розвиток галузей з коротким періодом обігу капіталу у той час, коли країна потребує довгострокових інвестицій у наукомісткі та капіталомісткі виробництва. Прямі іноземні інвестиції направляються насамперед у невиробничі сфери: фінансову, торговельну, банківську діяльність, операції на ринку нерухомості. При цьому приріст інвестицій, спрямованих на виробництво продуктів споживання був набагато більшим, ніж на розвиток інновацій. Таким чином, прямі іноземні інвестиції поглиблюють структурні диспропорції, стимулюючи споживання, а не високотехнологічне виробництво, адекватне сучасним світовим стандартам.

Отже, проникнення до національної економіки іноземного капіталу може спричинити неоднозначні наслідки, створюючи низку загроз національній економічній безпеці країни-реципієнта. Слід особливо наголосити на тому, що в переважній більшості випадків ці загрози не є умисними, а витікають з реалізації основної цільової функції іноземної інвестиції – забезпечення максимальної прибутковості використання активів. Загрози обумовлені і особливістю інвестицій.

Тому, незважаючи на загальну тенденцію до лібералізації руху капіталів, національне законодавство навіть у найбільш відкритих для іноземного капіталу країнах зберігає положення, які передбачають контроль за залученням ПІІ в економіку та їх подальшим рухом. Аналогічна ситуація спостерігається й при укладенні багато й двосторонніх угод щодо руху капіталу між окремими країнами. Такі угоди гарантують іноземному капіталу вільний доступ до місцевих ринків, але жодна сторона не відмовляється від контролю над ПІІ.

Для соціально-економічного прогресу України надзвичайне значення має парафування влітку 2012 р. тексту детальної Угоди про асоціацію, що

включає встановлення тісного політичного співробітництва, а також створення глибокої й всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС. Угода, якщо воно буде підписано, стане не тільки найбільшим міжнародним пактом, коли-небудь, укладеним Україною. Цей винятково докладний документ буде одночасно самим масштабним за всю історію Євросоюзу контрактом, підписаним з державою, що не входить у його склад. У випадку приведення в дію його статей Угода в значній мірі інтегрує українську економіку в європейський ринок, а також політично зв'яже Київ із Брюсселем. Це щось більше, ніж звичайний міждержавний договір: Угода про асоціації Україна-єс містить детальний план повномасштабної перебудови – «європеїзації» української економіки і соціального життя, державного устрою й суспільства в цілому.

## **Розділ 13. ГЛОБАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БЕЗПЕКУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

### **13.1. Глобальна проблема бідності. Подолання бідності в Україні**

Згідно зі ст. 25 «Загальної декларації прав людини», кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, і право на забезпечення в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через незалежні від неї обставини [1, с. 8]. Тому глави держав й урядів повинні взяти на себе відповідальність за соціальний стан громадян своєї країни, аби політика, що проводиться їхніми державами була послідовною й орієнтувалася на забезпечення добробуту й благополуччя людей.

Труднощі, помилки та недоліки включення України в процес економічної глобалізації, глобальна фінансово-економічна криза та рівень падіння економіки України значно загострили проблему бідності, від якої страждає понад 70 % населення. Особливо страждають сільське населення, багатодітні родини, пенсіонери. Як заявила Перший Омбудсман України, Член правління Європейського інституту омбудсмана, Віце-президент Союзу юристів України у виступі на парламентських слуханнях 12.06.2013 «Стан дотримання прав людини в Україні» Ніна Карпачова, специфічна ознака української бідності – її поширення навіть серед працюючого населення та поява такого явища як спадкована бідність. На Заході і Півночі України бідність переростає у злиденність, і



перетворює цілі регіони на депресивні. Попри взяті Україною зобов'язання щодо Цілей розвитку тисячоліття ООН, частка бідного населення не тільки не зменшилася, але й зросла. Прірва між багатими і бідними сягнула в Україні 45 разів. Натомість середньоєвропейський показник не перевищує 4,5 рази. А найзаможніші українці завдяки кризі значно збільшили своє багатство. Через бідність переважна більшість населення України не можуть забезпечити свої фундаментальні права: на гідне життя, житло, створення сім'ї, освіту, охорону здоров'я, на розвиток, на доступ до культурних надбань людства. Не випадково, що зростає кількість самогубств, у тому числі серед дітей [2]. Близько 7 млн українців, що становить 16,3 % від усього населення України, в 2012 році жили за межею бідності. Про це свідчать дані Державної служби статистики України. Так, у 2012 році рівень доходу до 480 грн мали 0,3% українців, від 480,1 грн до 840 грн – 3,1% та від 840,1 до 1200 грн – 12,9 %.

Нагадаємо, що розмір середньої по 2012 року мінімальної заробітної плати становив 1105 грн. У свою чергу, розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб у 2012 році становив 1134 грн. Як повідомляло агентство, за даними Міндоходу в 2013 році 4 українці задекларували мільярдні доходи. Всього до Міністерства було подано майже 665 тис. декларацій на загальну суму 48,7 млрд грн. З них 24 млрд грн задекларували мільйонери, яких в Україні, за даними Міністерства, налічується 3 тис. 770 осіб [3].

У 2000 році на Саміті Тисячоліття ООН 189 держав світу, у тому числі й Україна, затвердили Декларацію Тисячоліття ООН, яка започаткувала прогрес досягнення світовою спільною визначених до 2015 року результатів у тих сферах, де нерівномірність глобального людського розвитку виявилася найгострішою. Декларація Тисячоліття ООН є

зобов'язанням досягти восьми Цілей Розвитку Тисячоліття (ЦРТ) ООН до 2015 року. Сформована на глобальному рівні система ЦРТ містить 8 цілей, 21 завдання розвитку та 60 індикаторів для кількісної оцінки прогресу. Цілі Розвитку Тисячоліття є орієнтирами розвитку на довгострокову перспективу, узагальнені і кількісно вимірювані.

Глобальні ЦРТ для досягнення до 2015 року:

Ціль 1: Ліквідація крайньої злиденності та голоду.

Ціль 2: Забезпечення загальної початкової освіти.

Ціль 3: Заохочення гендерної рівності і розширення прав і можливостей жінок.

Ціль 4: Скорочення дитячої смертності.

Ціль 5: Поліпшення охорони материнства.

Ціль 6: Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією і іншими захворюваннями.

Ціль 7: Забезпечення сталого екологічного розвитку.

Ціль 8: Формування глобального партнерства з метою розвитку.

18 липня 2013 року в Національному інституті стратегічних досліджень відбулося спільне із Проектом Програми розвитку ООН в Україні «Прискорення прогресу на шляху досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття в Україні» засідання круглого столу «Стан досягнення Цілей тисячоліття: Україна-2013».

Круглий стіл присвячений обговоренню проекту Національної доповіді «Цілі розвитку тисячоліття. Україна. 2013». Доповідь підготовлено до міжнародного тематичного заходу високого рівня, присвяченого огляду виконання ЦРТ, який відбудеться протягом 68-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у вересні 2013 року (зазначений порядок передбачений положеннями підсумкового документу Саміту ЦРТ 2010 року «Виконання обіцяного: об'єднання задля досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття»). На порядок денний засідання винесено наступні питання:

- аналіз стану досягнення та виклики на шляху досягнення ЦРТ в Україні;
- прогрес на шляху досягнення національних ЦРТ в 2010-2012 рр. та перспективи виконання взятих Україною зобов'язань;
- шляхи прискорення прогресу досягнення ЦРТ та вплив на пріоритети розвитку країни;
- вплив ЦРТ на сучасний стан та стратегічні пріоритети розвитку України після 2015 року.

У засіданні взяли участь посадовці міністерств і відомств, експерти наукових та аналітичних установ, представники агенцій системи ООН, інших міжнародних та недержавних організацій. Експерти відмітили, що масштаби крайньої бідності суттєво скоротилися, досягнуто прогрес у галузях освіти та охорони материнства, знижено дитячу смертність. Втім, залишаються проблеми, пов'язані з якістю освіти та забезпечення гендерної рівності, тривожать темпи поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу (особливо серед молоді), у зоні ризику перебувають і показники стану навколишнього середовища.

Було зазначено, що в Україні знижено рівень відносної бідності та кількість бідних серед дітей, а окремі індикатори навіть перевиконані (частка осіб, що живуть у злиднях, складає 1,7% проти 4,0% цільового орієнтиру) [4]. Однак відсутність економічного зростання не дозволяє збільшувати доходи від зайнятості, що унеможлиблює скорочення абсолютної бідності працюючого населення .

За даними дослідників проблеми, високий рівень бідності спостерігається в сім'ях із двома дітьми (40,7%) та багатодітних сім'ях (58,4%), в сім'ях, де є діти й непрацюючі дорослі (36,3%). При цьому бідність у сільській місцевості складає 32,3%, чим значно перевищує цифру бідності в містах (20,2%). Фахівці зауважують, що аналіз динаміки

рівня бідності впродовж останніх 10 років свідчить про певні проблеми в так званих профілях бідності, зокрема – досить високу бідність серед працюючих (кожна четверта сім'я з дітьми, в якій усі дорослі працюють, належить до категорії бідних). На думку експертів, це говорить про недостатню ефективність державної соціальної політики та про проблеми у сфері праці, коли зайнятість не гарантує достатнього доходу для задоволення основних потреб та не захищає сім'ю від бідності. внесок «тіньової» економіки у процеси подолання бідності не розраховується, але цілком зрозуміло, що «тіньові» доходи (як і грошові перекази трудових мігрантів в Україну) лише додають до добробуту українських сімей, тим самим покращуючи стан монетарної бідності.

Добробут населення визначається рівнем зарплати. Половина населення України одержує за свою працю менш 2500 грн. при середній зарплаті в 3380 грн. Про це свідчать дані Державної служби статистики, що проаналізувала дані по зарплаті близько 9,7 млн. штатних працівників, яким у червні поточного року оплатили 50% або більше робочого часу. 4,9% працівників (більше 470 тис.) одержали зарплату нижче прожиткового мінімуму для працездатних осіб (наразі – 1147 грн.). Зарплата 18,9% працівників (1,8 млн.) склала 1147 – 1500 грн. 1,4 млн. чоловік (14,8%) одержали зарплату в розмірі 1500-2000 грн., 1,2 млн. чоловік (12,1%) - 2000-2500 тис. грн., близько 1 млн. працівників (10,2%) – 2500-3000 грн. При цьому зарплату в розмірі більше 5000 грн. одержують майже 1,4 млн. чоловік, зарплата ще 2,4 млн. працівників перебуває в діапазоні 3000-5000 грн.

Звичайно, настільки непривабливі цифри значною мірою пояснюються тим, що значна частина зарплат як і раніше платиться «у конвертах». Зусилля Міндоходів по легалізації зарплат дають певний результат, але не такий, котрий говорив би про початок серйозного

розв'язання проблеми. Заяви ж представників фіскальних служб про необхідність знизити податковий тиск на фонд оплати праці поки не приводять до практичних результатів. У такій ситуації неможливо вирішити не тільки завдання висновку зарплат з тіні, але й взагалі забезпечення гідної оплати праці [5].

За даними Держстату, темп приросту заробітної плати в Україні за останній рік зменшився майже вдвічі. Якщо на початку літа 2012 р. темп приросту був на рівні 14,8%, то за останній рік - 8,7%. Зараз середня зарплата по Україні - 3380 грн, по Києву заробітки виросли на 1,9%, до 5107 грн. Найбільший темп приросту цього року показав саме червень - зарплата виросла на 3,9%. Це порозумівається сезоном відпусток, тобто виплатами відпускних. Але це сезонне явище, незабаром темпи приросту зарплат знову знизяться. Оскільки ж, згідно з даними соціологічних досліджень, приріст зарплат позитивно відчувається населенням тільки при перевищенні 10% приросту, деяке поліпшення ситуації із зарплатами не вплине на поліпшення «соціального самопочуття» населення.

Надзвичайно гостра соціальна проблема України – зайнятість населення. За даними Держстату, рівень безробіття в Україні за методологією Міжнародної організації праці у 2012 р. становив 8,1 % до загальної кількості працездатного населення країни. За січень – вересень 2012 р. він дорівнював 8 %. При цьому показник безробіття серед міського населення склав 8,1 %, серед сільського – 8,3 %, серед жінок – 7,2 %, серед чоловіків – 8,9 %. У віковому розрізі найбільш уразливими виявилися чоловіки у віці 25-29 років, серед них показник безробіття склав 10,6 %.

Кількість безробітних за методологією МОП абсолютно не співвідноситься з кількістю тих, хто одержує допомогу з безробіття. За станом на 1 березня 2013 р. таких було тільки 469,1 тис. чоловік. Це свідчить, з одного боку, про неефективність роботи служб зайнятості, а з іншого боку – про високу

частку тіньового ринку праці. На 1 березня 2013 р. у Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тис. безробітних, що на 4,4% більше, ніж на 1 лютого. Погіршення ситуації на ринку праці наочно демонструє поглиблення кризових явищ в українській економіці [6].

Аналіз рівня виконання ЦРТ 2 – «Забезпечення якісної освіти впродовж життя» учасниками круглого столу показав, що Україна впевнено наближається до цільових орієнтирів за всіма показниками. Збільшення рівня охоплення дошкільними освітніми закладами зумовлено прийняттям законодавчого рішення щодо обов'язковості дошкільної освіти та реалізацією першої за роки незалежності державної цільової програми розвитку дошкільної освіти. Посилюється тенденція до одночасного здобуття молоддю повної загальної середньої освіти та професійної кваліфікації; крім того, динаміка показників залучення до вищої освіти свідчить про збереження її доступності. Щодо підвищення якості освіти, то показником є кількість загальноосвітніх закладів, підключених до мережі Інтернет (90 %), і він може бути досягнутий до 2015 року.

Однак, за даними соціологічного опитування, проведеного Інститутом Горшеніна на початку 2012 навчального року, близько половини населення України не задоволені якістю середньої освіти (47,5 %), задоволених – третина (33,5 %). Шляхами розв'язання наявних проблем можуть бути поліпшення якості та осучаснення змісту освіти на всіх рівнях, прискорена інформатизація, поширення моделі професійного навчання, посилення кадрового потенціалу й удосконалення моніторингу системи освіти. Необхідним є подальше поглиблення міжнародного співробітництва з метою посилення конкурентноспроможності національної системи освіти.

Щодо прогресу на шляху досягнення Мети 3 «Забезпечення гендерної рівності» індикатори пов'язані з оцінкою участі жінок у

представницьких органах влади, а також з визначенням гендерного розриву в рівні заробітної плати чоловіків і жінок. За рівнем політичного представництва жінок Україна відстає не тільки від розвинених демократій миру, але й від більшості країн пострадянського простору. Так, серед депутатів нинішньої Верховної Ради України лише 9,4 % жінок, жодна жінка не очолювала протягом 2010-2012 років облдержадміністрацію, і лише дві були міністрами. Що стосується ринку праці, то в середньому доходи жінок є нижчими, і це неминуче приводить до того, що саме жінки формують певні групи населення, які зіштовхуються з високими рівнями бідності (самотні матері, жінки з малими дітьми, сільські жінки й тощо).

Протягом 2011-2012 років гендерний розрив у заробітній платі скоротився, але не за рахунок зростання доходів жінок, а через зниження рівня доходів у чоловіків. Проте значною залишається професійна гендерна сегрегація на ринку праці, що впливає як на рівень заробітної плати, так і на можливість доступу до економічних ресурсів. Шляхом рішення гендерних проблем в Україні має стати зміцнення національного механізму забезпечення гендерної рівності. На думку експертів, справа навіть не в рейтингах і відсотках. Гендерна нерівність є економічно не вигідною для держави. Так, вже давно доведено науковцями, що неврахування потенціалу жінок в економіці та політиці призводить до односторонності рішень, зменшення кількості економічно активного населення та призупинення зростання ВВП. Очевидними є й політичні невідгоди. «Країна, яка заявляє про свої наміри стати повноправним членом Європейського співтовариства, мусить рахуватись і з європейськими стандартами гендерної рівності. Інакше доводити свою орієнтованість на європейські цінності та демократичність буде неможливо», – наголошують експерти [7].

Щодо досягнення Цілей 4-5 «Зменшення дитячої смертності» та «Поліпшення здоров'я матерів» експерти зауважили, що рівень материнської смертності залежить не лише від якості та доступності родопомічної допомоги, а й від інших чинників репродуктивного здоров'я (економічних, екологічних, соціально-гігієнічних, культурних, освітніх тощо). І хоча в 2012 році материнська смертність в Україні знизилась до 13,6 на 100 тис. народжених живими (цільовий орієнтир – 13,0), цей показник вдвічі перевищує рівень країн Євросоюзу.

Продовжує скорочуватися кількість абортів (це завдання ЦРТ виконано ще у 2010 році), що є результатом, передусім, зростання освіченості жінок та забезпечення доступності ефективної контрацепції. У 2012 році зареєстровано рекордно низьку за останні двадцять років смертність дітей віком до 1 року – 8,5 випадків на тисячу народжених живими. Втім, зберігається багато проблем, і вони значною мірою лежать у площині загальної діяльності системи охорони здоров'я. Серед причин материнської смертності понад 50 % складає патологія, що не пов'язана безпосередньо з перебігом вагітності та репродуктивною сферою; йдеться про загальний рівень впливу інших хронічних захворювань на смертність матерів. На думку фахівців, окрему увагу слід приділити соціальним програмам підготовки до свідомого батьківства і материнства, підтримці сім'ї та гармонійних стосунків, просуванню здорового образу життя, починаючи з дитячого віку.

Ціль 6 – обмеження поширення ВІЛ/Сніду. Проблема залишається критичною, незважаючи на те, що Україна досягла прогресу за всіма чотирма індикаторами ЦРТ, адаптованими до національних умов. Головним досягненням є те, що в 2012 році вперше зареєстровано зменшення кількості нових випадків ВІЛ-інфекції порівняно з попереднім роком (на 1,6 %). Зменшення загальної кількості осіб з вперше



встановленим діагнозом ВІЛ-інфекції дозволяє свідчити, що цільовий показник перевиконано; рівень передачі ВІЛ від матері до дитини знизився до 4,9 %. Основні кошти виділяються міжнародними організаціями, а це ставить під загрозу стійкість прогресу на шляху подолання ВІЛ-інфекції.

Відзначається скорочення показників захворюваності та смертності від туберкульозу: рівень захворюваності протягом 2005-2012 рр. знизився на 19 %, а рівень смертності – на 40 %. Утім, темп зниження названих показників уповільнюється через змінення структури хворих на вперше діагностований туберкульоз. Проблема поширення туберкульозу полягає в недостатній відповідальності хворих, перериванні лікування, відсутності необхідних ліків, низькому інфекційному контролю, поширенні внутрішньолікарняного зараження. Що стосується фінансування, то в абсолютних показниках воно залишилося незмінним, але, зважаючи на інфляцію та зростання вартості лікування, можна говорити про його фактичне зменшення. Отже, необхідно визначити державні пріоритети у сфері подолання туберкульозу, забезпечивши їх неухильне фінансування.

Ціль 7 – «Забезпечення сталого розвитку навколишнього середовища». За цілою низкою показників (зменшення обсягів шкідливих викидів у атмосферу, скидів зворотних вод) країна досягла значний успіхів. Однак гострою залишається проблема недостатнього охоплення населених пунктів централізованим водопостачанням, особливо у сільській місцевості. Необхідно вирішити значний обсяг природоохоронних питань, вдосконалити управління природними ресурсами та забезпечити екологічну модернізацію виробництва. У процесі стратегічного планування економічного розвитку необхідно брати до уваги екологічну складову.

У лютому 2011 р. в Україні була прийнята Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності. Метою Програми є перехід на

інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки [8]. Необхідність переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку стає нагальною проблемою транзитивних країн. Від її вирішення значною мірою залежить успішна реалізація завдань економічного, соціального та екологічного характеру, скорочення негативних наслідків глобальних процесів.

### **13.2. Глобальна продовольча проблема.**

#### **Продовольча безпека в Україні**

Стале забезпечення продовольством належить до первинних базових потреб, задоволення яких гарантує не тільки фізичне існування людини, а й складає основу соціально-економічної та політичної стабільності у суспільстві. Доступ до повноцінного збалансованого харчування, можливість підтримувати його за будь-яких обставин – запорука нормального відтворення населення, важлива умова удосконалення природи людини, подовження періоду її активної життєдіяльності. Згідно з оцінкою фахівців Всесвітньої організації охорони здоров'я, здоров'я на 70 % залежить від харчування та способу життя і лише на 15 % від генетичних особливостей та організації медичної служби [1, с. 133].

Останніми роками ситуація з продовольчим забезпеченням у світі продовжує залишатися доволі гострою. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО), у 2010-2012 рр. майже 870 млн осіб (12,5 % населення світу або кожний восьмий

мешканець) хронічно недоїдали [2, с. 8]. З них більшість – 852 млн осіб – мешкає у країнах, що розвиваються, де недоїдає 14,9 % населення (табл. 13.1). Дані табл. 12. 1 засвідчують скорочення питомої ваги голодуючого населення у світі, однак абсолютна кількість голодуючих за деякими регіонами, зокрема, Африки, Західної Азії, продовжує зростати. Таке становище суттєво ускладнює виконання проголошених ООН цілей тисячоліття. Завдяки сприянню світової спільноти частка голодуючого населення у світі повинна скоротитися вдвічі до 2015 р. по відношенню до базового рівня 1990-1992 рр. [3, п. 19]. Але вже зараз досягнення цієї мети оцінюється як сумнівне, оскільки темпи скорочення голодуючих уповільнилися [4, с. 10-11].

Таблиця 13.1

## Розподіл населення, що недоїдає, за регіонами світу [2, с. 9]

Регіон	Кількість (млн.) та питома вага населення, що недоїдає (%)									
	1990-1992 рр.		1999-2001 рр.		2004-2006 рр.		2007-2009 рр.		2010-2012 рр.	
	млн	%	млн	%	млн	%	млн	%	млн	%
<b>Світ у цілому</b>	1000	18,6	919	15,0	898	13,8	867	12,9	868	12,5
<b>Розвинені країни</b>	20	1,9	18	1,6	13	1,2	15	1,3	16	1,4
<b>Країни, що розвиваються</b>	980	23,2	901	18,3	885	16,8	852	15,5	852	14,9
<b>Африка</b>	175	27,3	205	25,3	210	23,1	220	22,6	239	22,9
Північна Африка	5	3,8	5	3,3	5	3,1	4	2,7	7	2,7
Африка на південь від Сахари	170	32,8	200	30,0	205	27,2	216	26,5	234	26,8
<b>Азія</b>	739	23,7	634	17,7	620	16,3	581	14,8	563	13,9
Західна Азія	8	6,6	13	8,0	16	8,8	18	9,4	21	10,1
Південна Азія	327	26,8	309	21,1	323	20,4	311	18,8	304	17,6
Кавказ та Центральна Азія	9	12,8	11	15,8	7	9,9	7	9,2	6	7,4
Східна Азія	261	20,8	197	14,4	186	13,2	169	11,8	167	11,5
Південно-Східна Азія	134	26,9	104	20,0	88	15,8	76	13,2	65	10,9

<b>Латинська Америка та Карибський регіон</b>	65	14,6	60	11,6	54	9,7	50	8,7	49	8,3
Латинська Америка	57	13,6	53	11,0	46	9,0	43	8,1	42	7,7
Карибський регіон	9	28,5	7	21,4	7	20,9	7	18,6	7	17,8
<b>Океанія</b>	1	13,6	1	15,5	1	13,7	1	11,9	1	12,1

Розрахунки, виконані ФАО на період до 2015-2030 рр., показують, що перспективи збалансування світового продовольчого ринку майже відсутні [5, с. 90-91]. Тому шукати механізми надійного забезпечення продуктами харчування доведеться на національному рівні, виходячи з власних природно-кліматичних, економічних, наукових та політичних можливостей. Різні країни по-різному визначають власні пріоритети у цій сфері. У цілому продовольча безпека досягається, коли всі верстви населення мають можливість забезпечити свої потреби у здоровому харчуванні незалежно від кон'юнктури світових ринків. Загальною тенденцією на сьогодні є забезпечення внутрішнього ринку переважним чином за рахунок власного виробництва.

В Україні *продовольча безпека* визначається як захищеність життєвих інтересів людини, та полягає у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [6, розд. 3; 7, ст. 2; 8, с. 30]. До визначальних економічних інтересів у сфері продовольчої безпеки відносяться:

– *економічна доступність продовольства* (можливість при існуючому рівні цін та доходів споживати продукти харчування на раціональному, медично обґрунтованому рівні незалежно від соціального статусу та місця проживання людини). Економічна доступність,

виступаючи як похідна попиту, визначається рівнем доходів у суспільстві, характером їх перерозподілу, культурою споживання;

– *фізична доступність продовольства* (стабільна наявність продуктів харчування достатньої кількості та якості для всіх верств населення). Фізична доступність – похідна пропозиції продуктів харчування. Її забезпечення у повному обсязі тісно пов'язано зі стабільною наявністю як внутрішніх (власне виробництво, резервні фонди), так і зовнішніх джерел продовольства та сировини. Окремою складовою фізичної доступності у сучасних умовах можна вважати *безпеку продуктів харчування* для здоров'я людини.

Фізичну та економічну доступність необхідно розглядати як взаємопов'язані, взаємообумовлені складові продовольчої безпеки. Так, збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва не призводить до обов'язкового зростання споживання, оскільки, по-перше, купівельна спроможність населення може бути недостатньою, по-друге, відсутність розвиненої інфраструктури сільського господарства заважає доведенню продукції до споживача. І навпаки, зростання економічної доступності може стикнутися з нестачею пропозиції. Таким чином продовольча безпека людського розвитку постає як складна макроекономічна проблема, що потребує розв'язання цілої низки соціально-економічних завдань.

– *продовольча незалежність* (стан продовольчого забезпечення, за якого фізична та економічна доступність життєво важливих продуктів харчування забезпечується переважно за рахунок вітчизняного виробництва та запасів державного матеріального резерву). Продовольчу незалежність не можна ототожнювати з автаркією: на відміну від останньої вона передбачає не самоізоляцію, а лише підвищену увагу до власного виробництва.

Прагнення до високого рівня самозабезпечення сприймається у суспільстві доволі неоднозначно. Споживачеві вигідно купувати на світовому ринку товари, які були виготовлені у порівняно кращих умовах. Для товаровиробників дешевші продукти – загроза власному виробництву. Компроміс між їх інтересами складає основу державної політики у сфері продовольчої безпеки. Україна, яка здатна повністю забезпечити себе продовольством, використовуючи лише 70 % орних земель, традиційно орієнтується на високий рівень продовольчої незалежності. Це пов'язано як з викликами глобального ринку, так і з прагненням зберегти аграрний сектор, поліпшити добробут сільського населення, спростити процес гарантування державою доступу до продуктів харчування.

Окремою складовою продовольчої безпеки у сучасних умовах можна вважати безпеку продуктів харчування для здоров'я людини, основна умова якої – відсутність негативного впливу на біологічну структуру і функцію людської особи в теперішньому і майбутніх поколіннях [9]. Особливо гострі дискусії точаться навкруги безпечності споживання продукції, отриманої з використанням генетично модифікованих організмів. ГМО – це будь-який організм, у якому генетичний матеріал був змінений неможливим у природі способом. Головна мета його отримання – покращення корисних якостей організму-донора, зниження собівартості продуктів харчування (наприклад, ГМ-картопля фірми «Monsanto» стійка до колорадського жука).

Генетично модифіковані рослини вирощували у 22 країнах світу на площі понад 60 млн га, цю продукцію у різному вигляді споживали в останні 10-12 років сотні мільйонів людей у різних, у тому числі й найбільш розвинених країнах [10]. Ємність ринку ГМ-культур у 2010 р. становила 42 млрд дол. [11, с. 56]. Очікується, що до 2020 р. ринок ГМ-рослин зросте до 75 млрд дол. США [12, с. 17]. В Україні офіційно жоден

сорт генетично модифіковані у комерційних цілях не вирощується [13, с. 195-196]. Вітчизняним законодавством також не заборонено ввезення ГМО на територію України, відомо, що такі продукти виготовляються та завозяться з інших країн, зазвичай їх вартість менше, ніж натуральних.

З 01.07.2009 р. в Україні введено обов'язкове маркування продуктів харчування з ГМО, якщо вміст ГМО у них або сировині для їх виробництва перевищує 0,1 % [14]. Варто зазначити, що порядок маркування не передбачає зазначення властивостей використаних при їх виробництві трансгенів, що вигідно виробникам, однак порушує законне право споживачів на надання повної інформації про продукт. Питання про наслідки використання ГМО залишається дискусійним. Найчастіше вказується на значні біологічні та екологічні ризики (алергічні та токсичні реакції, появу вегетуючих бур'янів тощо). Серед економічних ризиків відмічають монополізацію світового ринку через усунення регіональних виробників немодифікованих культур (у тому числі українських).

Нажаль, соціально-економічне становище України не дозволяє повною мірою забезпечити людський розвиток у сфері продовольчого споживання (табл. 13.2). *Оцінка поточного рівня продовольчої безпеки в Україні* проводиться згідно з затвердженою Кабінетом Міністрів України методикою [15]. Основними індикаторами продовольчої безпеки є:

- достатність продовольчого споживання (добова енергетична цінність раціону харчування та забезпеченість раціону окремими видами продуктів);

- економічна доступність продовольства (частка сукупних витрат на харчування у сукупних видатках домогосподарств, диференціація вартості харчування – співвідношення вартості харчування 20 % домогосподарств з найбільшими доходами та 20 % з найменшими доходами);

– продовольча незалежність (частка імпорту в загальному обсязі продовольчого споживання, достатність запасів зерна у державних ресурсах)

Таблиця 13.2

## Стан продовольчої безпеки України (складено за даними [17-20])

Індикатори продовольчої безпеки	Порогові значення	Фактичні значення					
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Добова енергетична цінність раціону людини, ккал, у тому числі частка продуктів	не менше 2500	2940	2998	2946	2933	2951	2954
тваринного походження, %	55	26,6	26,9	27,0	27,6	27,3	28,6
рослинного походження, %	45	73,4	73,1	73,0	72,4	72,7	71,4
Достатність споживання окремого продукту, на особу на рік, кг							
хліб і хлібопродукти	101	115,9	115,4	111,7	111,3	110,4	109,4
м'ясо і м'ясопродукти	80	45,7	50,6	49,7	52,0	51,2	54,4
молоко і молокопродукти	380	224,6	213,8	212,4	206,4	204,9	214,9
риба і рибопродукти	20	15,3	17,5	15,1	14,5	13,4	13,6
яйця	290	252,0	260	272	290	310	307
овочі та баштанні	161	118,4	129,2	137,1	143,5	162,8	163,4
плоди, ягоди, виноград	90	42,1	43,5	45,6	48,0	52,6	53,3
картопля	124	130,4	131,8	133,0	128,9	139,3	140,2
цукор	38	40,0	40,9	37,9	37,1	38,5	37,6
олія рослинна	13	14,3	15,0	15,4	14,8	13,7	13,0
Частка сукупних витрат на харчування у загальних витратах домогосподарств, %	не більше 60	53,2	50,8	51,8	52,8	53,1	52,0
Коефіцієнт диференціації вартості харчування	не встановл.	1,39	1,41	1,38	1,30	1,60	1,62
Достатність запасів зерна у державних ресурсах, % від річного споживання	не менше 17	6,7	22,7	22,0	немає даних	23,0	25,0
Частка імпорту у загальному споживанні окремих продуктів,	не більше						



%	30						
хліб і хлібопродукти		4,8	4,2	2,0	2,6	1,7	2,8
м'ясо і м'ясопродукти		11,5	23,5	19,2	15,9	10,4	17,1
молоко і молокопродукти		1,9	2,4	4,7	2,9	2,7	4,2
риба і рибопродукти		71,1	71,3	65,3	71,6	66,7	71,1
яйця		0,4	1,0	1,0	0,9	0,4	0,5
овочі та баштанні		2,9	6,0	3,7	4,7	3,8	2,9
плоди, ягоди, виноград		64,0	61,4	54,2	51,3	48,3	48,1
картопля		0,1	0,2	0,1	0,5	0,6	0,4
цукор		1,3	4,8	6,6	20,5	15,3	0,6
олія рослинна		56,5	64,7	44,4	46,9	39,8	39,1

Хоча стан продовольчої безпеки України важко визначити як критичний, але й задовільним він не є. Як видно з табл. 12.2, основними проблемами у сфері продовольчої безпеки залишаються незбалансованість харчування, висока імпортозалежність по окремим товарним групам, низька економічна доступність харчування. У цілому харчовий раціон українців достатній для забезпечення потреб у стабільному, але незбалансованому харчуванні. За своєю енергетичною цінністю він не загрожує масовим голодом (межа голоду 1520 ккал/добу), проте відстає як від рівня розвинених країн (наприклад, у США середня енергетична цінність добового раціону дорівнює 3900 ккал, у ЄС – 3500 ккал [21, с. 23]), так і від докризового рівня (3597 ккал у 1990 р. [20, с. 1]). Основна проблема в сфері продовольчої безпеки вже багато років полягає не у достатності харчування, а в його структурі та якості.

Дані табл. 12.2 свідчать, що споживання найбільш корисних продуктів (м'яса, молока, риби, плодів, ягід та винограду) значно нижче раціональних норм. У достатній кількості доступні лише відносно дешевші продукти – хліб, картопля, олія та цукор, за рахунок понаднормового вживання яких компенсується існуючий дефіцит білкових продуктів тваринного походження. Незважаючи на те, що з 2001 р. структура

харчування значно поліпшилася, за обсягами споживання Україна знаходиться на рівні 1960 р. [22, с. 44-45]. Недоїдання стає важливим фактором виникнення багатьох захворювань, зменшення природного приросту населення, тривалості його життя.

Неповноцінність харчування властива навіть домогосподарствам з найвищим рівнем доходів (табл. 13.3). У найбідніших домогосподарствах ситуація ще гірша: кількість продуктів, що припадає на одну особу (за винятком олії та рослинних жирів), у 1,1-7,5 разів нижче медично обґрунтованих норм. Особливе занепокоєння викликає те, що поява у домогосподарстві хоча б однієї дитини різко знижує можливості харчування. Загалом близька 6,2 млн осіб, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму (13,7 % населення), недоїдають. Зберігається також значне розшарування населення як за рівнями споживання, так і за обсягами продовольчих витрат.

Досить цікаво, що у суспільстві проблема дефіциту споживання не усвідомлюється належною мірою. Так, у 2012 році тільки 492,5 тис. домогосподарств вважали свій рівень доходу недостатнім для нормального харчування. Лише 20,7 % домогосподарств готові спрямувати додаткові доходи на придбання продовольства [24]. На закупівлю незбалансованого, недостатнього для здорового харчування набору продуктів населенню доводиться витратити більше половини загальних видатків, а найбіднішим родинам – до 70 %. Необхідність «проїдати» більшу частину родинного бюджету обумовлює бідність населення, обмежує непродовольчий попит, заощадження, гальмує інвестиційну активність, заважає повноцінному відтворенню людського потенціалу.

Все це свідчить про те, що країна перебуває в умовах масової прихованої продовольчої бідності («прихованого голоду» [25, с. 144-145]), сутність якої полягає не у недоїданні, а у неможливості забезпечення

ресурсами, необхідними для підтримки мінімально здорового способу життя. Основна причини цього явища – економічна недоступність багатьох видів продовольства, низька культура споживання, непоінформованість про вплив на здоров'я окремих продуктів. В. Черенько відмічає, що щоденному раціоні відбувся масовий перехід на напівфабрикати, продукти тривалого (завдяки упаковці та консервантам) зберігання, харчові добавки, натуральні вирощені продукти усе частіше замінюються модифікованими [13, с. 184].

Таблиця 13.3

**Індикатори достатності споживання продуктів харчування домогосподарствами з різним рівнем доходів у 2012 р., %  
(розраховано за даними [20; 23])**

	М'ясо та м'ясопродукти	Молоко і молочні продукти	Яйця	Риба і рибопродукти	Цукор	Олія та інші рослинні жири	Картопля	Овочі і баштанні	Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	Хліб і хлібні продукти
<b>Усі домогосподарства</b>	67,5	43,6	82,8	102,0	97,9	166,2	73,5	76,0	50,7	108,1
у т. ч. із середньодушовими доходами у місяць, грн										
до 480,0 (364,4 тис. осіб)	27	21,8	41,4	42,0	47,4	120,0	84,2	38,8	22,7	83,2
480,1-840,0 (2368,8 тис. осіб)	36	29,7	70,3	72,0	69,5	138,5	70,6	53,7	26,7	95,0
840,1-1200,0 (8245,1 тис. осіб)	48	34,7	74,5	78,0	82,1	147,7	71,6	61,1	33,3	101,0
1200,1-1560,0 (11023,8 тис. осіб)	57	40,4	78,6	90,0	94,7	166,2	76,5	71,6	41,3	112,9
1560,1-1920,0 (8427,3 тис. осіб)	67,5	44,5	82,8	102,0	101,1	166,2	76,5	78,3	50,7	111,7
1920,1-2280,0 (5557,5 тис. осіб)	73,5	46,1	86,9	114,0	104,2	166,2	74,5	78,3	54,7	108,1
2280,1-2640,0 (3553,1 тис. осіб)	79,5	49,6	91,0	114,0	107,4	166,2	72,6	82,7	62,7	109,3
2640,1-3000,0 (2186,5 тис. осіб)	88,5	49,9	91,0	126,0	107,4	166,2	73,5	85,7	66,7	109,3
3000,1-3360,0 (1229,9 тис. осіб)	90	51,8	86,9	132,0	113,7	175,4	68,7	87,2	80,0	109,3
3360,1-3720,0 (911,1 тис. осіб)	90	50,8	95,2	126,0	107,4	166,2	67,7	88,7	69,3	103,4
понад 3720,0 (1685,5 тис. осіб)	102	55,3	91,0	138,0	104,2	156,9	62,9	85,7	86,7	98,6
<b>Домогосподарства із середньодушовими доходами, нижчими</b>										
середнього рівня – 1911,31 грн (28652,8 тис. осіб)	58,5	39,8	78,6	90,0	94,7	166,2	75,5	70,1	28,0	109,3
прожитк. мінімуму – 1042,42 грн (6240,8 тис. осіб)	39,0	30,3	70,3	72,0	72,6	138,5	68,7	55,2	0,0	95,0
<b>Домогосподарства з дітьми</b>	58,5	38,5	78,6	84,0	85,3	138,5	65,8	62,6	46,7	90,3

Примітки:

1. Індикатор достатності споживання розраховано як відношення фактичного обсягу споживання до раціональних, медично обґрунтованих норм.

2. Середні індикатори достатності споживання по Україні (див. рядок «Усі домогосподарства») не збігаються з офіційними розрахунками [20, с. 2] у зв'язку з різними даними про фактичне споживання продуктів харчування у 2008 р. у джерелах [20] та [23].

Донедавна у подоланні продовольчої бідності спостерігалася позитивна динаміка: зростаюча з 2001 р. купівельна спроможність попиту значно покращила обсяги та структуру харчування (табл. 13.4). Вказана позитивна тенденція перервалася у 2008 р., коли можливість нарощувати доходи зникла через економічну кризу. Починаючи з 2011 р. купівельна спроможність доходів населення щодо придбання продуктів харчування почала повільно збільшуватися. Проте, слід зазначити, що темпи зростання все ще недостатні для відновлення купівельної спроможності на докризовому рівні, а також для забезпечення повноцінного здорового харчування.

Таблиця 13.4

**Купівельна спроможність доходів населення  
(розраховано за даними Державної служби статистики України)**

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частка витрат на харчування у загальних витратах домогосподарства, %	62,6	60,2	59,9	58,9	58,1	54,9	53,2	50,8	51,8	52,8	53,1	52,0
Купівельна спроможність середньої заробітної плати	2,22	2,57	2,74	2,9	2,95	3,41	3,84	3,42	3,07	2,75	2,75	2,92
Індекс номінальних доходів, % до попереднього року	-	117,1	116,5	127,2	139,1	123,8	130,3	138,0	1,048	1,286	1,171	110,3
Індекс реальних доходів, % до попереднього року	-	118,0	109,1	119,6	123,9	111,8	114,8	107,6	90,0	117,1	108,0	109,7
Індекс цін продовольчих товарів, % до попереднього року	-	99,9	106,3	111,4	116,2	105,3	109,7	135,7	111,9	110,9	106,4	97,9

Примітки:

1. Купівельна спроможність середньої заробітної плати розрахована як відношення середньої зарплати до середньомісячних витрат на харчування однієї особи.

Незадовільні показники продовольчої безпеки можна розглядати як результат, з одного боку, недостатнього рівня реальних доходів населення, з другого – деструктивних явищ у внутрішній пропозиції продуктів харчування (загальної низької ефективності власного сільськогосподарського виробництва, зниження його обсягів по окремих продуктам, імпортової експансії, переорієнтації частини виробників на зовнішній ринок) [26, с. 334-341]. На нашу думку, згадані деструктивні явища стали наслідком несприятливих змін в інституційному середовищі, що відбулися під час реформування аграрних відносин. Можна виділити принаймні декілька інституційних чинників, що складають серйозну загрозу продовольчій безпеці:

- *концентрація землекористування*. Починаючи з 2004 р. в аграрному бізнесі спостерігається процес прискореного формування надвеликих корпоративних структур, які на умовах власності та оренди контролюють земельні ділянки, середній розмір яких складає понад 22 тис. га [27, с. 136]. Концентрація землекористування двоїсто впливає на продовольчу безпеку. З одного боку, зростає продуктивність праці, ступінь її механізації, збільшуються можливості залучення інвестицій. З другого боку, надвеликі аграрні корпорації орієнтуються переважним чином на експорт, що скорочує пропозицію на внутрішньому продовольчому ринку та посилює ризики інфляції витрат. Рішення про структуру посівних площ, напрями спеціалізації приймаються під впливом зовнішньоекономічної кон'юнктури. Наприклад, запроваджені у ЄС програми з виробництва альтернативних видів палива орієнтують вітчизняне сільське господарство

на рентабельні технічні культури – соняшник, ріпак, сою. В результаті скорочується продовольче виробництво, обсяги вирощування фуражного зерна, відбувається екологічна деградація ґрунтів. Посівні площі під технічними культурами розширюються за рахунок кормових культур, що зумовлює недостатність кормової бази у тваринництві, її подорожчання, низьку рентабельність цієї галузі та скорочення поголів'я великої рогатої худоби;

*- відсутність ефективних інститутів, які б сприяли вирівнюванню умов відтворення для різних форм господарювання.* Під час розпаювання земель відбулося подрібнення земельних масивів, невеликих за площею, малоефективні дрібнотоварні господарства перетворилося на головну продуктивну силу сільського господарства, яка забезпечує до 50 % продукції (табл. 13.5). За даними [28], господарствами населення у 2012 р. вирощено 90,7 % загального урожаю картоплі, овочів, баштанних, 79,1 % плодоягідних культур та винограду, 22 % зернових, забезпечено 78 % виробництва молока, 43,9 % виробництва худоби та птиці, 37,3 % виробництва яєць. Орієнтуючись переважно на внутрішній ринок, особисті господарства вносять значний внесок у продовольче забезпечення, виступають продуцентами суспільних благ, серед яких – убезпечення суспільства від негативних наслідків надурбанізації, соціальних проблем на ринку праці, деградації сільських територій тощо [27, с. 142].

Таблиця 13.5

**Основні показники сільськогосподарського виробництва ([11, с. 24])**

Показники	200 2	200 3	200 4	200 5	200 6	200 7	200 8	200 9	201 0	201 1	201 2
Частка у виробництві валової продукції:											
- господарств населення, %	59,7	66,3	59,9	59,5	57,2	56,8	49,7	51,4	51,7	48,2	49,3



- сільськогосп. підприємств, %	40,3	33,7	40,1	40,5	42,8	43,2	50,3	48,6	48,3	51,8	50,7
Валова продукція, % до попереднього року	101,2	89,0	119,7	100,1	102,5	93,5	117,1	98,2	98,5	95,9	103,4
Валова продукція рослинництва, % до попереднього року	98,0	85,4	135,4	97,0	101,7	90,5	130,5	94,8	95,9	130,4	91,9
Валова продукція тваринництва, % до попереднього року	105,3	93,5	102,0	104,7	103,6	97,7	100,1	103,8	103,4	101,3	103,9
Рентабельність продукції тваринництва, %	-19,8	-18,8	-11,3	5,0	-11,0	-13,4	0,1	5,5	7,8	12,3	14,2
Рентабельність продукції рослинництва, %	22,3	41,7	20,3	7,9	11,3	32,7	19,6	16,9	26,7	31,8	21,9

Однак дрібнотоварне виробництво об'єктивно неспроможне протистояти корпоративним формам агробізнесу. Так, більше 90 % особистих господарств використовують ручну працю [29], тільки 12,3 % господарств мають у власності сільськогосподарську техніку [30, с. 44]. Особисті господарства технологічно не можуть забезпечити дотримання фітосанітарних стандартів, скористатися перевагами спеціалізації та концентрації виробництва. Прискорення процесу концентрації капіталу в аграрному секторі та пов'язані з цим ризики для продовольчої безпеки, про які йшлося вище, змушують замислитися над пріоритетами державної аграрної політики. На нашу думку, акценти у ній доцільно змістити з

обмеження концентрації землекористування та збільшення обсягів фінансової допомоги малим організаційним формам на створення сприятливих інституційних, передусім, нормативно-правових, умов для запровадження кооперативного сегменту у виробництві та просуванні продукції на ринок;

- *спотворений характер рентних відносин*: домінування короткотермінової оренди, занижена орендна плата. За даними Державного агентства земельних ресурсів України [31], станом на 01.07.2013 укладено 4,75 млн договорів оренди земель сільськогосподарського призначення. Площа земель, переданих в оренду власниками земельних часток (паїв), становить 17,4 млн га (62 %) від площі розпайованих земель. Більшість договорів оренди укладено на строк до 5 років: 4,6 % – на 1-3 роки; 38,7 % – на 4-5 років; 42,7 % – на 6-10 років і 14,0 % – на термін понад 10 років. Основний ризик короткотермінової оренди – неможливість для землекористувача привласнити диференційну ренту II, а відтак відсутність мотивації щодо капіталовкладень у підвищення продуктивності земельних ділянок, відтворення землі як ресурсу. Середній розмір орендної плати становив: у 2008 р. – 180,5 грн/га, 2009 р. – 219,3 грн/га, 2010 р. – 292,5 грн/га, 2013 р. – 574,5 грн/га. Загальна сума виплат за оренду земельних часток (паїв) згідно з укладеними договорами на 2013 рік становить близько 10,0 млрд гривень. Серед форм орендної плати переважає натуральна, причому ціни на продукцію встановлюють самі керівники підприємств;

- *асиметрія ринку оренди землі*, на якому набагато більше орендодавців, ніж орендарів (на майже 7 млн власників земельних паїв припадає лише 50 тис. орендарів). Неконкурентний характер ринку, концентрація землекористування на умовах оренди, відсутність капіталізації земельної власності значним чином спотворюють характер

розподілу доходів у суспільстві, створюють викривлені орієнтири у землевласників та землекористувачів. Наприклад, при середній нормативній вартості 1 га ріллі на 01.01.2012 р. по Україні 20635,02 грн [32; 33], орендна плата у I півріччі 2012 р. становила 470,4 грн/га або 2,3 % вартості [34]. Тоді як ціна переуступки прав оренди доходить до 200 дол./га [35]. Наведені дані засвідчують приховану експлуатацію землевласника. По-перше, через порушення встановлених законодавством вимог щодо мінімального розміру оренди (не менше 3 % вартості землі) власники землі тільки за 2012 р. втратили 2,512 млрд грн. У 2011 р. питома вага таких договорів, укладених з порушеннями, склала 51,4 % [36]. По-друге, альтернативні форми капіталовкладень могли б приносити значно більший дохід (середньозважена процентна ставка НБУ за 2012 р. 8,1 %). Однак концентрація землекористування, захоплення каналів збуту продукції, об'єктів інфраструктури, посилення монопольної влади заважає вирівнюванню міжгалузевої норми прибутку;

- *незавершеність інституційних перетворень в аграрному секторі* (попри утвердженню приватної власності на землю, земля так і не стала об'єктом купівлі-продажу). Розбіжності у формальному та фактичному статусі земельної власності змушують використовувати сурогатні форми обміну право чинностями, а саме: договори позики, дарування замість купівлі-продажу. Усе це різко підвищує трансакційні витрати, провокує чималі ризики опортуністичної поведінки (невиконання зобов'язань по сурогатним контрактам), посилює криміналізацію та тінізацію земельних відносин. Нетоварність землі гальмує інвестиційну активність у сільському господарстві, розвиток іпотечного кредитування, блокує механізми ринкової санації і селекції, які покликані позбавити аграрний сектор від неефективних, збиткових господарських одиниць. Консервація неефективної системи землеволодіння та землекористування є однією з

причин поширення сільської бідності, унеможливує справедливу оцінку активів сільських домогосподарств, посилює монопольну владу крупних орендарів, спотворює рентні відносини;

- наявність інституційних пустот у земельних відносинах, їх законодавча неурегульованість. Реформування власності не супроводжується належним нормативно-правовим забезпеченням трансформаційних процесів. Так, наприклад, й досі відсутній повноцінний земельний кадастр. Недостатньо регламентованою є соціальна функція земельної власності [35], не вирішується проблема охорони землі як національного багатства [37];

- неефективність інститутів та механізмів, які формують вітчизняний ринок сільськогосподарської продукції. Більшість каналів збуту продукції монополізовано посередниками, практично відсутня розвинена інфраструктура доведення продукції до споживача, регіональні ринки послуг з переробки продукції є олігополіями. Все це зумовлює низьку економічну доступність продовольства для кінцевого споживача, занижену ціну – для виробника. Вирішення цих важливих проблем пов'язано з формуванням кооперативних каналів збуту, але вітчизняне законодавство не орієнтовано на таку форму господарювання.

Проблемою вітчизняного АПК залишається також низька ефективність державної підтримки цього сектору. Обмежені бюджетні можливості не дають змоги фінансувати АПК навіть у дозволених СОТ обсягах (сукупний річний розмір державної підтримки для нашої країни – СВП, визначено на рівні 3,43 млрд грн плюс 5 % від вартості валової продукції сільського господарства). У структурі державної підтримки переважає фінансування заходів «жовтої скриньки», тоді як на частка «зеленої скриньки», яку можна фінансувати в будь-яких обсягах, становить лише третину загальних витрат [38, с. 51]. Хоча бюджетні асигнування

випереджають темпи виробництва сільськогосподарської продукції, однак і при такій підтримці АПК не може забезпечити платоспроможний попит належною пропозицією [39, с. 42].

Серед інших факторів, здатних деструктивно вплинути на продовольче забезпечення – поширення тіньових схем в агробізнесі, що викривлює первинну інформацію, яка використовується при розробці балансів попиту та пропозиції соціально значущих харчових продуктів [40, с. 47], відсутність розвиненої інфраструктури доведення продукції до споживача, послаблення протекціонізму на внутрішньому ринку, закріплення несприятливої спеціалізації, міжнародні конфлікти, торгові війни, під час яких відбувається дезорганізація зовнішньої торгівлі.

Загострення інституціональних загроз призводить до зниження загальної ефективності АПК, недостатнього використання його потенціалу, що деструктивно впливає на продовольче забезпечення. Кумулятивним результатом дії виявлених загроз стає підвищення вірогідності шоків пропозиції на ринку харчових продуктів, структурні продовольчі кризи. Відтворення виробництва відбувається у таких інституціональних умовах, які не дають змоги досягти помітних зрушень в обсягах пропозиції та цінах на внутрішньому продовольчому ринку. Нейтралізація зазначених ризиків передбачатиме більш жорстку нормативну регламентацію відносин власності на землю та обміну її правочинностями (регулювання концентрації землекористування, механізмів ціноутворення та визначення розміру орендної плати за землю, встановлення вимог стосовно охорони землі), посилення соціальної функції земельної власності. Від того, наскільки означені завдання вдасться реалізувати в остаточній редакції Закону України «Про ринок земель», залежатимуть майбутні параметри продовольчої безпеки.

Складний макроекономічний характер проблеми продовольчої безпеки, її залежність від цілої низки різноманітних факторів зумовлюють необхідність комплексного підходу до її забезпечення. Серед основних напрямів підвищення рівня продовольчої безпеки можна виділити такі:

– недопущення стрімкого падіння реальних доходів населення (індексація доходів, ліквідація заборгованостей із виплати заробітної плати, реалізація державних програм зайнятості), збереження ємності внутрішнього продовольчого ринку. Враховуючи високу питому вагу витрат на харчування у структурі видатків домогосподарств та ризики посилення продуктової інфляції, головною проблемою тут залишається приведення темпів зростання доходів у відповідність до продуктивності суспільної праці;

– законодавче передбачення можливості надання цільових субсидій на харчування для підтримки малозабезпечених верств населення. Це завдання актуалізується у зв'язку з погіршенням динаміки реальних доходів. Разом з тим, поступова заміна дотації виробникам субсидіями споживачам, на нашу думку, є передчасною через масовий характер продовольчої бідності;

– підвищення цінової доступності продуктів харчування за рахунок удосконалення системи управління державними продовольчими запасами (спрощення порядку державних закупівель, запровадження відповідальності за невиконання товарних інтервенцій, своєчасне виділення необхідних для закупівель коштів, розширення інфраструктури зберігання продовольчих резервів). Паралельно слід посилити контролюючі заходи щодо демонополізації та обмеження спекуляцій на продовольчих ринках.

Разом з тим, підвищення купівельної спроможності доходів населення є необхідною, але недостатньою умовою нормалізації

продовольчого споживання. Зростання реальних доходів може не призвести до повномасштабного відновлення продовольчого ринку, оскільки приріст доходів у короткостроковій перспективі буде переорієнтовано на придбання промислових товарів. Тому важливим завданням залишається активізація та підтримка ефективності власного аграрного виробництва:

– зміщення акцентів у державній аграрній політиці на створення сприятливих для саморозвитку інституціональних умов, головна складова яких – завершення процесу капіталізації земельної власності, законодавче оформлення вже існуючих економічних відносин з купівлі-продажу сільськогосподарської землі. Це сприяло б залученню капіталу, його вільному переливу та концентрації, врешті решт зняло би з держави тягар фінансової відповідальності за стимулювання організаційних змін – створення та розвиток ефективних, конкурентоспроможних аграрних комплексів. Скасування мораторію потребуватиме тривалої адаптації до нових правил гри на земельному ринку та корекції несприятливих структурних змін в аграрному виробництві;

– реструктуризація державної фінансової підтримки АПК за рахунок зростання частки заходів «зеленої скриньки» у структурі бюджетних асигнувань (фінансування наукових досліджень, ветеринарних та фітосанітарних заходів, контроль безпеки продуктів харчування, інформаційно-консультативне обслуговування, сприяння структурній перебудові сільського господарства, підтримка розвитку сільської місцевості). Враховуючи, що зі вступом до СОТ послабляться позиції національних виробників на внутрішньому агропродовольчому ринку, варто передбачити у бюджеті можливості доведення фінансування заходів «жовтої скриньки» до дозволених СОТ обсягів;

– підтримка конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника не забороненими СОТ методами (лобіювання інтересів експортерів на зовнішньому ринку, активна торгова дипломатія у сфері освоєння нових ринків збуту, експортні обмеження при нестачі продовольства на внутрішньому ринку, упровадження міжнародних стандартів якості);

– пом'якшення соціальних ризиків, які можуть поширитися внаслідок активної концентрації капіталу у зв'язку зі скасуванням мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. В якості соціального амортизатора може виступити розвиток обслуговуючої і збутової кооперації дрібних товаровиробників та формування для них ринкової інфраструктури.

Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями та інститутами у сфері продовольчого забезпечення. Починаючи з 2003 р. наша країна стала повноправним членом ФАО. Членство у ФАО дозволяє Україні отримати технічну допомогу, брати участь у розробці міжнародних стандартів якості та безпеки аграрної продукції, скористатися можливостями Організації щодо залучення фінансування міжнародних організацій для реалізації пріоритетних проектів у галузі тощо. У 2009 р. Україна вперше стала донором ФАО: 1000 т пшениці на загальну суму 580 тис дол. США було передано Ефіопії для забезпечення харчуванням більше 5 млн голодуючих [41]. Україна також представлена у керівному органі Всесвітньої продовольчої програми ООН.

Продовольча безпека – один з ключових орієнтирів державної економічної та соціальної політики. Основними напрямками нормалізації продовольчого забезпечення є зростання купівельної спроможності доходів населення, розширення ємності внутрішнього продовольчого ринку та підвищення ефективності власного аграрного виробництва,



орієнтація на високий рівень продовольчої незалежності та безпеку харчових продуктів. Очікується, що реалізація цих завдань вже у 2015 р. дасть можливість забезпечити раціональні норми споживання харчових продуктів усім населенням України [42]. З огляду на наявну соціально-економічну ситуацію та існуючі потужні загрози продовольчій безпеці, бажаного стану продовольчої безпеки навряд чи вдасться досягнути у найближчій перспективі. Його поліпшення можна чекати лише у порівняно тривалішому періоді, необхідному для адаптації власного товарного виробництва до зміни інституціональних умов господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

### ЧАСТИНА 1. СОЦІАЛЬНА ДЕРЖАВА ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

#### Розділ 1. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

##### 1.1. Соціальна держава: сутність, чинники формування

1. Кочеткова, Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна [Текст] / Л. Н. Кочеткова // Философия и общество. – 2008. – № 3. – С. 69-79.

2. Постников, В. Г. Становление социального государства, его конституционно-правовые и политические характеристики [Текст] / В. Г. Постников // Журнал российского права. – 2005. – № 1. – С. 34-42.

3. Милецкий, В. П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России [Текст] / В. П. Милецкий // Политические процессы в России в сравнительном измерении. – СПб. : С.-Петербург. ун-т, 1997. – С. 82-97.

4. Кистяковский, Б. А. Социальные науки и право. Очерки по методологии социальных наук и общей теории права [Текст] / Б. А. Кистяковский // Политология: хрестоматия. – М. : Гардарики, 2000. – С. 473-484.

5. Калашников, С. В. Функциональная теория социального государства [Текст] : моногр. / С. В. Калашников. – М. : ЗАО «Экономика», 2002. – 190 с.

6. Алексеев, С. С. Право. Азбука. Теория. Философия. Опыт комплексного исследования [Текст] : моногр. / С. С. Алексеев. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 810 с.

7. Кочеткова, Л. Н. Философский дискурс о социальном государстве [Электронный ресурс] / Л. Н. Кочеткова // Ценности и смыслы. – 2009. – № 3. – С. 6-15. – Режим доступа : <http://www.litera.instet.ru/admin/pdf/20110221151237file.pdf>.

8. Загальна теорія держави і права [Текст] : підруч. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін.; за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. – Х. : Право, 2010. – 584 с.

9. Пищуліна, О. М. Історична ретроспектива та сутність поняття «соціальна держава» [Текст] / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3 (12). – С. 136-142.

10. Лукашева, Е. А. Социальное правовое государство. Проблемы общей теории права и государства [Текст] / Е. А. Лукашева; под ред. В. С. Нерсесянца. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – С. 79.

11. Гафуров, З. Социально-правовое государство: генезис, объективная основа, социальная природа [Электронный ресурс] / З. Гафуров, И. Николаенко // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования Российской Федерации. – Режим доступа : <http://www.rusrand.ru/Dokladi/Gafurov1.pdf>.

12. Пирсон, К. Страны поздней индустриализации и развитие государства всеобщего благосостояния [Электронный ресурс] / К. Пирсон // SPERO. – 2010. – № 12. – С. 53-90. – Режим доступа : [http://spero.socpol.ru/docs/N12\\_2010\\_04.pdf](http://spero.socpol.ru/docs/N12_2010_04.pdf).

13. Торлопов, В. А. Социальное государство в России: идеалы, реалии, перспективы [Текст] : моногр. / В. А. Торлопов. – СПб. : РПТУ им. А. И. Герцена, 1999. – 362 с.

14. Ахинов, Г. Социальная политика [Электронный ресурс] : учеб. пособ. / Г. Ахинов, С. Калашников. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с. – Режим доступа : [http://fictionbook.ru/author/grigor\\_artushevich\\_ahinov/socialnaya\\_politika\\_uchebnoe\\_posobie/read\\_online.html?page=5](http://fictionbook.ru/author/grigor_artushevich_ahinov/socialnaya_politika_uchebnoe_posobie/read_online.html?page=5).

15. Кудюкин, П. Наиболее реалистичный вариант для России – субсидиарное государство [Электронный ресурс] / П. Кудюкин // Национальный исследовательский ун-т «Высшая школа экономики». – Режим доступа : <http://www.hse.ru/news/1163619/1096378.html>.

16. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] : пер. с англ. / Й. А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

## **1.2. Економічні протиріччя соціальної держави**

1. Фридмен, М. Свобода, равенство, эгалитаризм [Текст] : пер. с англ. / М. Фридмен // Философия свободы. – Вып. II. – М. : Социум, Три квадрата, 2003. – С. 73-106.

2. Дворкин, Р. Либерализм [Электронный ресурс] : пер. с англ. / Р. Дворкин (публикуется по: Dworkin Ronald. Liberalism // Dworkin R. Matter of Principle. Harvard Univ. Press, London, 1985, Ch. 8, P. 181-204.) – Режим доступа : <http://kant.narod.ru/dworkin.htm>.

3. Постанова Президії Федерації Професійних спілок України «Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості» від 11.12.2012 №П-15-7 [Електронний ресурс] / Федерація Профспілок України. – Режим доступу : <http://fpsu.pp.ua/pozitsiya-profspilok/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodysocsprav>.

4. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту [Текст] : аналіт. доповідь // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 2-77.

5. Овсієнко, О. В. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності [Текст] / О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 117-120.

6. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с. // Депоновано в ДНТБ України: ДР № 12-Ук2012 від 23.04.2012 р.

7. Шляхи протидії прихованому впливу капіталу з України [Текст] : аналіт. доповідь / НІСД. – К. : НІСД, 2012. – 31 с.

8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

9. Пасочник, В. Великая трансфертная битва: раунд первый [Электронный ресурс] / В. Пасочник // Зеркало недели. – 2013. – 18 янв. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/velikaya-transfertnaya-bitva-raund-pervyy.html>.

10. Панченко, Ю. Сила оттока. Украина стала одним из лидеров по выводу капитала [Электронный ресурс] / Ю. Панченко // Коммерсантъ Украина. – № 116. – 2012. – 24 июля. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc/1986838>.

11. Шевелев, А. А. Элитарность и эгалитаризм в современном российском обществе: теоретико-методологические основы трактовки [Текст] / А. А. Шевелев // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – № 2-2 (66). – С. 195-199.

12. Аристотель Политика [Текст] : пер. с древнегреч. / Аристотель; общ. ред. А. И. Доватура // Аристотель. Сочинения : в 4 т. – Т. 4. – М., 1983. – 830 с.

13. Философский словарь [Текст] / под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.

14. Ахинов, Г. Социальная политика [Электронный ресурс] : учеб. пособ. / Г. Ахинов, С. Калашников. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с. – Режим доступа : [http://fictionbook.ru/author/grigor\\_artushevich\\_ahinov/socialnaya\\_politika\\_uchebnoe\\_posobie/read\\_online.html?page=1](http://fictionbook.ru/author/grigor_artushevich_ahinov/socialnaya_politika_uchebnoe_posobie/read_online.html?page=1).

15. Ролз, Дж. Теория справедливости [Текст] : пер. с англ. / Дж. Ролз. – Новосибирск : Новосиб. ун-т, 1995. – 535 с.

16. Бурджалов, Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства [Текст] : моногр. / Ф. Бурджалов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.

17. Шевченко, Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко. – Х. : ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.

18. Грин, Д. Дж. Возвращение в гражданское общество. Социальное обеспечение без участия государства [Текст] : пер. с англ. / Д. Дж. Грин. – М. : Новое изд-во, 2009. – 220 с.

19. Лал, Д. Возвращение «невидимой руки». Актуальность классического либерализма в XXI веке [Текст] : пер. с англ. / Д. Лал. – М. : Новое изд-во, 2009. – 426 с.

20. Хайек, Ф. Либерализм [Текст] / Ф. Хайек // Философия свободы. – Вып. II. – М. : Социум; Три квадрата, 2003. – С. 129-167.

21. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики [Текст] : учеб. для вузов / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М. : НОРМА, 2005. – 576 с.

22. Бальцерович, Л. Навстречу ограниченному государству [Электронный ресурс] / Л. Бальцерович. – Режим доступа : <http://www.inliberty.ru/library/study/353/>

23. Бузгалин, А. В. Частная собственность устарела [Текст] / А. В. Бузгалин // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія «Економічна теорія та право». – 2011. – № 3. – С. 5-19.

### **1.3. Розбудова соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному та формальному статусі**

1. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EА%2F96-%E2%F0>.

2. Витрати і ресурси домогосподарств України у IV кварталі 2012 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/bl/05/bl\\_vrd\\_4.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/05/bl_vrd_4.zip).

3. Лібанова, Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства [Текст] / Е. Лібанова // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 3-14.

4. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави [Текст] : нац. доповідь / О. І. Амоша, Є. І. Андрос, Ю. М. Бажал та ін.; за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

5. 100 багатейших – 2013: рейтинг журналу «Forbes» [Електронний ресурс] // Forbes. – 2013. – 25 апреля. – Режим доступа : <http://forbes.ua/business/1351729-100-bogatejshih-2013>.

6. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015 [Текст] : нац. доповідь / В. Б. Авер'янов, Б. М. Ажнюк, Т. П. Богдан та ін.; за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

7. Кочеткова, Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна [Текст] / Л. Н. Кочеткова // Философия и общество. – 2008. – № 3. – С. 69-79.

8. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp\\_ric/vtr\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm).

9. Черенько, Л. М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення [Текст] / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 2. – С. 118-127.

#### **1.4. Економічні моделі соціальної держави та можливості їх реалізації в Україні**

1. Esping-Andersen, G. The three worlds of welfare capitalism [Text] / G. Esping-Andersen. – Oxford : Polity, 1990. – 257 p.

2. Arts, W. Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report [Text] / W. Arts, J. Gelissen // Journal of European Social policy. – 2002. – № 12. – P. 137-158.

3. Leibfried, S. Towards a European Welfare State? On integrating Poverty Regimes into the European Community [Text] / S. Leibfried // Social Policy in a Changing Europe; by Z. Ferge and J. E. Kolberg (eds). – Frankfurt am Main : Campus Verlag, 1992. – P. 245-280.

4. Castles, F. G. Worlds of Welfare and Families of Nations [Text] / F. G. Castles, D. Mitchell // Families of Nations: Patterns of Public Policy in



Western Democracies; by F. G. Castles (ed.). – Ashgate; Aldershot : Dartmouth Publishing Company, 1993.

5. Siaroff, A. Work, Welfare and Gender Equality: a New Typology [Text] / A. Siaroff // Gendering Welfare States ; by D. Sainsbury (ed.). – London : Sage, 1994. – P. 82-100.

6. Ferrera, M. The “Southern” Model of Welfare in Social Europe [Text] / M. Ferrera // Journal of European Social Policy. – 1996. – № 6. – P. 17-37.

7. Bonoli, G. Classifying Welfare States: a Two-dimension Approach [Text] / G. Bonoli // Journal of Social Policy. – 1997. – № 26. – P. 351-372.

8. Korpi, W. The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries [Text] / W. Korpi, J. Palme // American Sociological Review. – 1998. – № 63. – P. 661-687.

9. Хома, Н. М. Типологія моделей соціальної держави [Текст] / Н. М. Хома // Держава і право. – 2012. – Вип. 56. – С. 618-623.

10. Furniss, N. The Case for the Welfare State. From Social Security To Social Equality [Текст] / N. Furniss, T. Tilton – London : Bloomington, 1977. – P. 3-21.

11. Намчук, В. А. Моделі соціальної держави [Текст] / В. А. Намчук // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації : міжн. наук.-практ. конф., 31.10.2008 : матеріали. – Одеса, 2008. – С. 219-221.

12. Гойман, В. И. Действие права (методологический анализ) [Текст] : моногр. / В. И. Гойман. – М. : Академия МВД РФ, 1992. – 180 с.

13. Торлопов, В. А. Основные модели социального государства [Текст] / В. А. Торлопов // Человек и труд. – 1998. – № 6. – С. 4-8.

14. Castles, F. G. Black swans and elephants on the move: the impact of emergencies on the welfare state [Text] / F. G. Castles // Journal of European Social Policy. – 2010. – Vol. 20. – P. 91-101.

15. Александрова, О. А. Институциональные проблемы становления социального государства в современной России [Текст] : моногр. / О. А. Александрова – М. : М-Студио, 2009. – С. 104-105.

16. Четверікова, Л. О. Соціальна держава: структурно-функціональний аналіз [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук : спец : 23.00.02 «Політичні інститути і процеси» / Л. О. Четверікова. – Л. : Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка, 2006. – С. 4-5.

17. Кузьменко, Р. В. Основні моделі та пріоритети формування і розвитку соціальної політики України [Текст] / Р. В. Кузьменко // Вісник Черкаського ун-ту. – 2008. – № 142. – С. 70-75.

18. Морозова, Л. А. Теория государства и права [Текст] : учеб. / Л. А. Морозова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Российское юридическое образование, 2010. – 477 с.

19. Иноземцев, В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы [Текст] / В. Иноземцев // Свободная мысль – XXI. – 1999. – № 7. – С. 3-28.

20. Роик, В. Д. Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы [Текст] / В. Д. Роик // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2006. – № 6.

21. Фридман, М. Капитализм и свобода [Текст] : пер. с англ. / М. Фридман, Р. Фридман. – М. : Новое изд-во, 2006. – 240 с.

22. Чернега, А. П. Етапи формування та моделі соціальної держави [Текст] / А. П. Чернега // Часопис Київського ун-ту права. – 2012. – № 4. – С. 37-41.

23. Бурджалов, Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства [Текст] : моногр. / Ф. Бурджалов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.

24. Проект Закону «Про Концепцію соціальної держави України» (поданий 02.04.2008 р., відкликаний 07.05.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=32175](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=32175).

25. Висновок Конфедерації роботодавців щодо законопроекту «Про Концепцію соціальної держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://obuch.com.ua/pravo/9398/index.html>.

26. Яременко, О. Лібералізм, економічна свобода і держава [Текст] / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 4-15.

27. Лібанова, Е. М. Соціальні проблеми модернізації української економіки [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 5-22.

28. Наказ Міністерства палива та енергетики України від 24.05.2006 №183 «Про Порядок підготовки та фінансування проектів з метою реалізації плану реконструкції та модернізації теплових електростанцій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0701-06>.

29. Шевченко, Л. С. Социальная ответственность бизнеса как концепция и реальность [Текст] / Л. С. Шевченко // Бизнес Информ. – 2009. – № 9. – С. 8-13.

30. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту [Текст] : аналіт. доповідь // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 2-77.

31. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування [Текст] : аналіт. доповідь / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.

32. Костін, Д. Ю. Деструктивні зміни у вітчизняній системі матеріального стимулювання трудової діяльності [Текст] / Д. Ю. Костін // Комунальне господарство міст : науково.-техн. збірник. Серія: Економічні науки. – 2011. – Вип. 100. – С. 307-318.

33. Герасимов, О. Аналіз сучасного стану колективно-договірного регулювання в Україні [Текст] / О. Герасимов // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 45-51.

34. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

35. Постанова Президії Федерації Професійних спілок України «Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості» від 11.12.2012 №П-15-7 [Електронний ресурс] / Федерація Профспілок України. – Режим доступу : <http://fpsu.pp.ua/pozitsiya-profspilok/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodysocsprav>.

36. Черенько, Л. М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення [Текст] / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 2. – С. 118-127.

37. Тищук, Т. А. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України [Текст] : аналіт. доповідь / Т. А. Тищук, О. В. Іванов. – К. : НІСД, 2012. – 31 с.

38. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави [Текст] : нац. доповідь / О. І. Амоша, Є. І. Андрос, Ю. М. Бажал та ін.; за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

## **Розділ 2. СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК УМОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **2.1. Соціальні інновації: сутність, види, інституційні чинники**

1. Модернизация и политика в XXI веке [Текст] / отв. ред. Ю. С. Оганисьян; Ин-т социологии РАН. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. – 336 с.

2. Богомолов, О. Т. Социально-гуманитарные аспекты модернизации России [Электронный ресурс] / О. Т. Богомолов // Вестник РАН. – 2012. – № 1. – С. 60-78. – Режим доступа : <http://bogomolof.com/social.doc>.

3. Окара, А. Н. Новая идея для новой Украины [Текст] / А. Н. Окара // День. – 2010. – № 98. – Режим доступа : <http://www.day.kiev.ua/299529>.

4. Докторович, А. Б. Социальные инновации и развитие трудового потенциала стран СНГ [Текст] / А. Б. Докторович // Материалы Первого инновационного форума СНГ «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество». – 2006. – С. 241-245.

5. Яковец, Ю. Многоликость инноваций [Текст] / Ю. Яковец // Эпохальные инновации XXI в. – М. : Экономика, 2004. – С. 9-19.

6. Социологический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://mirslovari.com/content\\_soc/INNOVACII-SOCIALNYE-11377.html](http://mirslovari.com/content_soc/INNOVACII-SOCIALNYE-11377.html).

7. Бойко-Бойчук, Л. В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування [Текст] / Л. В. Бойко-Бойчук // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 94-99.

8. Москалев, И. Технологические основы социально-инновационного государственного управления [Электронный ресурс] / И. Москалев. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Moskalev23.htm>.

9. Федотова, В. Г. Социальные инновации: макро- и микротенденции [Текст] / В. Г. Федотова // Вопросы философии. – 2010. – № 10. – С. 3-16.

10. Фридман, Т. Плоский мир. Краткая история XXI века [Текст] / Т. Фридман. – М. : АСТ Москва, 2007. – 608 с.

11. Бузгалин, А. В. Россия в обществе знаний: концепт культурного лидерства [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин. – Режим доступа : <http://www.alternativy.ru/ru/node/1420>.

12. Глобальный капитализм: Три великие трансформации. Социально-философский анализ взаимоотношений экономики и общества [Текст] / В. Г. Федотова, В. А. Колпаков, Н. Н. Федотова. – М. : Культурная революция, 2008. – 608 с.

13. Заславская, Т. И. Социальные результаты реформ и задачи социальной политики [Текст] / Т. И. Заславская // Социетальная трансформация российского общества. – М. : Дело, 2002. – С. 170-183.

14. Экономические субъекты постсоветской России [Текст] / под ред. Р. М. Нуреева. – М. : МОНФ, 2003. – 319 с.

15. Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. [Электр. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru/libertarium/way>.

16. Олейник, А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход [Текст] / А. Олейник // МЭиМО. – 1997. – № 12. – С. 25-36.

## **2.2. Соціально-інноваційний потенціал суспільства**

### **і проблеми його реалізації в Україні**

1. Кравченко, С. И. Исследование сущности инновационного потенциала [Текст] / И. С. Кладченко // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2003. – Вып. 68. – С. 88-96.

2. Москвина, О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://journal.vscs.ac.ru>.

3. Ключко, В. Е. Методологические основания операционализации понятия «инновационный потенциал личности» [Текст] / В. Е. Ключко, О. М. Краснорядцева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. – Иркутск : БГУЭП, 2010. – 588 с.

4. Заславская, Т. Структура российского общества через призму трансформационного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/152/985/1219/02zaslavskaya-7-13.pdf>.

5. Федотова, В. Г. Теорема Томаса китайской модернизации [Текст] / В. Г. Федотова // Вопросы философии. – 2012. – № 6. – С. 17-22.

6. Українське суспільство 1992–2010. Соціальний моніторинг [Текст] / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – 560 с.

7. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность [Текст] / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.

8. Гольберт, В. В. Социально-структурные аспекты инноваций и государственные стратегии мобилизации инновационного потенциала [Текст] / В. В. Гольберт // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2007. – Том X. – № 4. – С. 94-111.

9. Цыганкова, В. Н. Исследование принципов взаимовлияния инновационного потенциала и инновационной активности [Электронный ресурс] / В. Н. Цыганкова // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1 (11). – С. 24-34. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/16805/>.

10. Геллнер, Э. Условия свободы. Гражданское общество и его исторические суперники [Текст] / Э. Геллнер. – М. : Московская школа политологических исследований, 2004. – 240 с.

11. Бодрийар, Ж. В тени молчаливого большинства, или Конец социального [Текст] / Ж. Бодрийар. – Екатеринбург : Изд-во Уральского Университета, 2000. – 96 с.

12. Украинский характер [Текст] : аналит. доклад / А. Ермолаев, А. Левцун, С. Денисенко. – К. : Центр социальных исследований «София», 2011. – 64 с.

13. Горюнов, А. В. Основные понятия социальной инноватики: философско-методологический анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://teoria-practica.ru/-2-2011/filosofiya/goryunov.pdf>.

14. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия [Текст] / под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. – 514 с.

15. Саблин, К. С. Роль институциональной среды в формировании институтов развития [Электронный ресурс] / К. С. Саблин // Журнал институциональных исследований. – 2012. – Т. 4. – № 2. – С. 32-41. – Режим доступа : <http://institutional.narod.ru/jis/jis4.2.pdf>.

16. Дементьев, В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5-20.

17. Красильникова, М. Культура бедности. Постсоветский комментарий к Веблену [Текст] / М. Красильникова // Вестник общественного мнения. – 2011. – № 1 (107). – С. 36-50.

### **2.3. Напрямки та особливості соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів в Україні**



1. Заславская, Т. И. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса [Электронный ресурс] / Т. И. Заславская // Социетальная трансформация российского общества. – М., 2002. – С. 504-518. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/397/949/1219/04zaslavskaya-14-19.pdf>.
2. Національна стратегія розвитку «Україна-2015» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://uf.org.ua/books/4313166\\_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf](http://uf.org.ua/books/4313166_Strateg%20nov-ost%20230109.pdf).
3. Заславская, Т. И. Социоструктурный аспект трансформации российского общества [Электронный ресурс] / Т. И. Заславская. – Режим доступа : [http://sbiblio.com/biblio/archive/saslavskaja\\_csocia/](http://sbiblio.com/biblio/archive/saslavskaja_csocia/).
4. Романов, В. Л. Социально-инновационный вызов государственному управлению [Электронный ресурс] / В. Л. Романов. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>.
5. Окара, А. Н. Новая идея для новой Украины [Электронный ресурс] / А. Н. Окара // День. – 2010. – № 98. – Режим доступа : <http://www.day.kiev.ua/299529>.
6. Кендюхов, А. Люди-тени [Электронный ресурс] / А. Кендюхов // Зеркало недели. – 2011. – № 47. – Режим доступа : <http://zn.ua/POLITICS/lyudi-teni-94493.html>.
7. Сорокин, П. Социальная и культурная мобильность [Текст] / П. Сорокин // Человек. Цивилизация. Общество. – М. : Политиздат, 1992. – 514 с.
8. Гольберт, В. В. Социально-структурные аспекты инноваций и государственные стратегии мобилизации инновационного потенциала [Текст] / В. В. Гольберт // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2007. – Том X. – № 4. – С. 94-111.

9. Бек, У. Общество риска. На пути к другому модерну [Текст] / У. Бек. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.

10. Симончук, О. Динаміка соціально-класової структури у пострадянській Україні [Текст] / О. Симончук // Українське суспільство 1992 – Соціологічний моніторинг; за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : ІС НАНУ, 2011. – С. 160-176.

11. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М. : ИД «Классика-XXI», 2011. – 432 с.

12. Социология. Основы общей теории [Текст] : учеб. для вузов / отв. ред. В. Г. Осипов, Л. Н. Москвичев. – М. : Норма, 2003. – 912 с.

#### **2.4. Підприємництво як економічний ресурс суспільства та соціальної модернізації**

1. Газин, В. Його величність МСБ як «природний хід речей» [Текст] / В. Газин // Дзеркало тижня. – 2011. – № 46. – 17 грудня.

2. Самое важное: Украина [Текст] // Время. – 2011. – 28 янв.

3. Лавренчук, Е. Обличчям до малого бізнесу [Текст] / Е. Лавренчук // Дзеркало тижня. – 2012. – № 10. – 17 березня.

4. Гальчинський, А. С. Основи економічної теорії [Текст] : підруч. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – 471 с.

5. Мельникова, В. І. Національна економіка [Текст] : навч. посіб. / В. І. Мельникова, О. П. Мельникова та ін. – К. : Центр учб. літ-ри, 2011. – 248 с.

6. Яременко, О. Л. Інститути і економічна свобода господарюючих суб'єктів [Текст] / О. Л. Яременко, О. М. Панкратова // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 56-71.

7. Національна економіка [Текст] : підруч. / за ред. П. В. Круша. – К. : Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 428 с.
8. Doing Business. Measuring Business Regulations. The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
9. Україна вийшла на перше місце в мире по количеству налогов. Новини Інтернет видання «Комментарии» від 05.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.comments.ua/fair/2012/03/05/326225/ukraina-vishla-pervoe-mesto.html>.
10. Сколотяний, Ю. Заморожений інвестклімат [Текст] / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2011. – № 40. – 5 листоп.
11. Самое важное: Украина [Текст] // Время. – 2012. – 26 окт.
12. Самое важное: Украина [Текст] // Время. – 2011. – 19 авг.
13. Балакрієва, О. Вплив соціально-економічної нерівності на економічну поведінку населення України [Текст] / О. Балакрієва, А. Ноур // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 60-67.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://narodna.pravda.com.ua/rus/politics/46ae564494e25/>
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://helion-ltd.ru/kola-qmk-social/>

## **2.5. Соціальне підприємництво та його роль у забезпеченні людського розвитку**

1. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Электронный ресурс] / А. А. Московская, М. А. Аларичева, А. И. Албутова и др. – Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/376509/read#t3>.

2. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России [Электронный ресурс] / М. Баталина, А. Московская, Л. Тарадина. – М., 2007. – Режим доступа : <http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/research/document9919.shtml>
3. Диверсификация: социокультурный аспект [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://victor-biryukov.ru/roundtable4/>.
4. Матяш, Е. Бизнес и Конфуций [Электронный ресурс] / Е. Матяш // Столетие. – 2012. – 27 июня. – Режим доступа : <http://www.stoletie.ru/print.php?ID=136656>.
5. Многоликая глобализация [Электронный ресурс] : пер. с англ./ под ред. П. Бергера, С. Хантингтона, В. В. Сапова, под ред. М. М. Лебедевой. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 379 с. – Режим доступа : <http://www.univer5.ru/sotsiologiya/mnogolikaya-globalizatsiya-piter-berger/Page-6.html>.
6. Антонникова, Н. А. Использование концепции социального предпринимательства для решения социальных проблем: применимость в российском контексте [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [hse.ru\data/682/668/1234/Антонникова...Социально.doc](http://hse.ru/data/682/668/1234/Антонникова...Социально.doc).
7. Социальное предпринимательство – это... [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sesp.org.ua/web/sesp/sesp-RU.nsf/0/1F1FB01B0769E4EEC225796D004DC73B>.
8. Сестренский, О. Социальное предпринимательство: сила новых идей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/sotsialnoe-predprinimatelstvo-sila-novyh-idey.html>.
9. Керлин, Д. А. Социальные предприятия в США и Европе. Понять различия и извлечь из них уроки [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

[http://www.socpolitika.ru/files/Социальные предприятия в Европе и США\\_переводчик.pdf](http://www.socpolitika.ru/files/Социальные_предприятия_в_Европе_и_США_переводчик.pdf).

10. Alter, Kim. Social Enterprise Typology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.virtueventures.com/resources/setypology>.

11. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 358 с.

12. Dees, I. G. The Meaning of Social Entrepreneurship [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.caseatduke.org/documents/deessedef.pdf>.

13. Эдвардс, М. «Филантрокапитализм»: суть дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/filantrokapitalizm-sut-dela.html>.

14. What is a Social Entrepreneur? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.schwabfound.org/sf/SocialEntrepreneurs/index.htm>.

15. Игорь Каминник: Социальное предпринимательство на Украине: каким оно должно быть? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cmdp-kvorum.org/civil-society/647>.

### **Розділ 3. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ.**

#### **3.1. Національні інтереси України і людський розвиток**

1. Економічна безпека [Текст] : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

2. Михаловский, С. Международная экономическая безопасность. Польская точка зрения [Текст] / С. Михаловский. – М. : ИНИОН, 1990. – 240 с.

3. Национальные интересы: теория и практика [Текст] / под ред. Э. А. Позднякова. – М. : ИМЭО, 1991. – 235 с.

4. Геєць, В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 4-22.

5. Стиглиц, Дж. Развитие, основанное на участии: стратегия для государства с переходной экономикой [Текст] / Дж. Стиглиц // Трансформация. – 1998. – № 6. – С. 1-11.

6. Колодій, А. М. Права людини і громадянина [Текст] : навч. посіб. / А. М. Колодій, А. Ю. Олійник. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 336 с.

7. Рижук, Ю. М. Економічні права і свободи людини і громадянина як об'єкт національної безпеки України [Текст] / Ю. М. Рижук // Національна безпека України: стан, кризові явища та шляхи їх подолання : міжнар. наук.-практ. конференція (Київ, 7-8 грудня 2005 р.) : зб. наук. праць. – К. : Нац. акад. управління, Центр перспективних соціальних досліджень, 2005. – С. 313-317.

8. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003. [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18 . – Ст. 144.

9. Астахов, В. Чи стали українці багатшими? [Електронний ресурс] / В. Астахов. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/portal/economicus/index.php=8504>

10. Геєць, В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 4-23.

11. Онищук, Н. Дилеми правової держави [Текст] / Н. Онищук // Дзеркало тижня. – 2011. – № 12. – 2 квітня.

12. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / за ред. д-ра екон. наук. проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

13. Ромашевская, Н. Качество человеческого капитала в России [Текст] / Н. Ромашевская // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика»: тез. докл. и выст. участников чтений. – М. : Междунар. Фонд. Н. Д. Кондратьева, 2009. – С. 11-28.

14. Вовканич, С. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань [Текст] / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України. – 2008. – № 3. – С. 13-23.

15. Лібералізм та модернізація (за матеріалами круглого столу) [Текст] // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 4-20.

### **3.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки**

1. Human Development Report 1994: new Demensions of Human Security. Chapter 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://hdr.undp.org/en/media/hdr\\_1994\\_en\\_chap2.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/hdr_1994_en_chap2.pdf).

2. Томчук, Н. В. Система соціально-економічного забезпечення людського розвитку в умовах трансформаційної економіки. [Текст] : автореф. дис-ції канд. екон. наук. / Н. В. Томчук. – Київ, 2009. – 18 с.

3. Антонюк, В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку [Текст] : моногр. / В. П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т ек-ки промисловості НАН України, 2007. – 348 с.

4. Стежко, Н. В. Безпека людського розвитку в Україні та шляхи підвищення її рівня. [Текст] : автореф. дис-ції канд. екон. наук. / Н. В. Стежко. – Донецьк, 2007. – 20 с.

### **3.3. Безпека людського розвитку і економічна безпека особи**

1. Томашкова, К. Т. Механізм державного управління економічною безпекою особистості. [Текст] : автореф. дис-ції канд. наук з держ. управління. / К. Т. Томашкова. – Донецьк, 2009. – 20 с.

2. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз [Текст] : колект. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.

3. Бандурка, О. М. Основи економічної безпеки. [Текст] : підруч. / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2003. – 236 с.

4. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) [Текст] : учеб.-практ. пособ. / под ред. Е. А. Алейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

5. Экономическая и национальная безопасность [Текст] : учеб. / под ред. д.э.н., проф. Л. П. Гончаренко. – М. : Экономика, 2008. – 543 с.

6. Предборський, В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології [Текст] : моногр. / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.

7. Конституція України [Текст] : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К. : Україна, 1996. – 54 с.

8. Антонюк, В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку [Текст] : моногр. / В. П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т ек-ки промисловості НАН України, 2007. – 348 с.



9. Людський розвиток в Україні : інноваційний вимір [Текст] : моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2008. – 316 с.

10. Томчук, Н. В. Система соціально-економічного забезпечення людського розвитку в умовах трансформаційної економіки. [Текст] : автореф. дис-ції канд. екон. наук. / Н. В. Томчук. – Київ, 2009. – 18 с.

### **3.4. Стратегія та механізми забезпечення людського розвитку**

1. Зеленина, Е. Одна Україна, две «нации» [Текст] / Е. Зеленина // *Время*. – № 3. – 2012. – 12 янв.

2. Основи економічної теорії [Текст] : підруч. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.

3. Котов, Є. В. Проблеми управління соціальними ризиками [Текст] / Є. В. Котов // *Регіональні проблеми людського та регіонального розвитку: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4–5 листоп. 2008 р.)* : В 2 т. – Т. 2. – Донецьк : Ін-т ек-ки пром-ті НАН України, 2008. – 344 с.

4. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

5. Соціальна економіка. [Текст] : навч. посіб. / кол. авт. О. О. Беляєв, М. І. Диба, В. І. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.

6. Геєць, В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України [Текст] / В. Геєць // *Економіка України*. – 2010. – № 3. – С. 4-20.

7. Попович, В. Чи має українська модель суспільства бути ліберальною? [Текст] / В. Попович // *Економіка України*. – 2010. – № 8. – С. 4-10.

8. Яременко, О. Лібералізм, економічна свобода і держава [Текст] / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 4-14.
9. Лібералізм та модернізація (за матеріалами круглого столу) [Текст] // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 4-20.
10. Ревенко, А. Україна у світових координатах людського розвитку [Текст] / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2011. – № 41. – 12 листоп.
11. Колодій, А. М. Права людини і громадянина [Текст] : навч. посіб. / А. М. Колодій, А. Ю. Олійник. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 336 с.
12. Національна економіка [Текст] : підруч. / за ред. проф. П. В. Круша. – К. : Каравела, Піга Ю. В., 2008. – 428 с.
13. Національна економіка [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України», 2011. – 182 с.
14. Заблоцький, Б. Ф. Національна економіка [Текст] : підруч. / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ – 2000, 2010. – 582 с.

## **ЧАСТИНА II. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

### **Розділ 4. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я**

#### **4.1. Світовий досвід правової, соціальної держави та розвитку охорони здоров'я**

1. Гулемпинченко, О. В. Реформа здравоохранения в США: дискуссии продолжаются [Текст] / О. В. Гулемпинченко // США – Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 5. – С. 85-96.

2. Костяев, С. С. Лоббизм и реформа здравоохранения в США после выборов [Текст] / С. С. Костяев // США – Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 7 – С. 47-60.

3. Historical Tables. U.S. Government Printing Office Access [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BUDGET-2011-TAB/content-detail.html>

4. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en\\_2649\\_37407\\_2085200\\_1\\_1\\_1\\_3\\_7407,00.html](http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en_2649_37407_2085200_1_1_1_3_7407,00.html)

5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. State of the World's Mother – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.savethechildrenweb.org/SOWM-2013/#/71/zoomed>

#### **4.2. Глобальні та інтеграційні процеси в розвитку охорони здоров'я**

1. На Харківщині по-новому запрацює медицина катастроф [Електронний ресурс] / Експрес on-line. – 2013 – 18 січня. – Режим доступу : <http://expres.ua/news/2013/01/18/80709>

2. Столяров, С. А. Рынок медицинских услуг: некоторые характеристики, проблемы и аспекты управления [Текст] : моногр. / С. А. Столяров. – Барнаул, 2012. – 258 с.

3. Чехія стає значним міжнародним постачальником послуг у галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourismnews.com.ua/news-3391.html>

4. Пресс-релиз №33/2001 от 12 июля 2001 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.curia.eu.int/en/cp/aff/http://curia.eu.int/>

5. Медичний туризм: для чого він українцям і, зокрема, закарпатцям? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://karpatnews.in.ua/news/45975>

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Завод «Індар»: з ким судиться держава [Текст] // Голос України. – 2011. – 7 жовтня. – № 187. – С. 8.
8. Улюблений офшор можновладців обігнав Німеччину та Іспанію [Електронний ресурс] / Економічна правда. – 2013. – 24 липня. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/07/24/386787/>
9. Эгон фон Грейзер: 300 триллионов убытков по сделкам с деривативами станут катализатором роста цены на золото [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mixednews.ru/archives/38576>
10. Украинцы за год потратили на лекарства 27 млрд грн. [Електронний ресурс] / Бизнес. – 2013. – 21 января – Режим доступу : [http://www.business.ua/articles/companies/Ukraincy\\_za\\_god\\_potratili\\_na\\_lekarstva\\_mlrd\\_grn-44692/](http://www.business.ua/articles/companies/Ukraincy_za_god_potratili_na_lekarstva_mlrd_grn-44692/)
11. Васечко, Л. Обмеження прав людини в умовах глобалізації: проблеми теорії і практики [Текст] / Л. Васечко // Юридична Україна. – 2013. – № 1. – С. 4-7.
12. Ognyanova, D. Pharmaceutical reform 2010 in Germany [Текст] / D. Ognyanova, A. Zenter, R. Busse // Eurohealth. – 2010. – Vol. 17. – № 1. – P. 1-3.
13. Wismar, M. Health professional mobility and health systems: evidence from 17 European countries [Текст] / M. Wismar, I. Glinos, G. Maier and other // Euro Observer. – 2011. – Summer. – Vol. 13. – № 2. – P. 1-4.
14. Padaiga, Z. A source country: Lithuania [Текст] / Z. Padaiga, V. Pukas, L. Sarkiene // Euro Observer. – 2011. – Summer. – Vol. 13. – № 2. – P. 6-7.

#### **4.3. «Недосконалість» держави в охороні здоров'я та її**

### **альтернативи**

1. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние [Текст] / ред. О. Т. Богомолов, Б. Н. Кузык. – М. : Ин-т экономических стратегий, 2010. – 800 с.

2. OECD Health Data: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/public-expenditure-on-health\\_20758480-table3](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/public-expenditure-on-health_20758480-table3)

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

#### **4.4. Переваги і витрати розвитку соціального обов'язкового медичного страхування**

1. Дневник Давоса: Джозеф Стиглиц – о неравенстве, разрушающем мировую экономику [Электронный ресурс] / Forbs. – 2013. – 25 января – Режим доступа : <http://forbes.ua/selfeducation/reports/1346391-dnevnik-davosa-dzhozef-stiglic-o-neravenstve-razrushayushchem-mirovuyu-ekonomiku>

2. Brabers, Anne E.M. The dutch health insurance system: mostly competition on price rather than quality of care [Текст] / Anne E.M Brabers, M. Reitsma-van Rooijen, J. D. de Jong // Eurohealth. – 2012. – Vol. 18. – № 1. – P. 30-32.

3. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние [Текст] / ред. О. Т. Богомолов, Б. Н. Кузык. – М. : Ин-т экономических стратегий, 2010. – 800 с.

#### **4.5. Шляхи підвищення безпеки людського розвитку в охороні здоров'я в Україні**

1. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/164363;jsessionid=9010BE DA4C36A18D451CCA58A968CE58>

2. Пашков, В. М. Засади формування державою господарсько-правової політики в сфері охорони здоров'я [Текст] / В. М. Пашков. // Економічна теорія і право. – 2011. – № 2. – С. 180-188.

3. Костяев, С. С. Лоббизм и реформа здравоохранения в США после выборов [Текст] / С. С. Костяев // США – Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 7. – С. 47-60.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. В Україні на 23% поменшало виробників ліків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?v\\_ukrayini\\_na\\_23\\_pomenshalo\\_virobnikiv\\_likiv&objectId=1266092](http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?v_ukrayini_na_23_pomenshalo_virobnikiv_likiv&objectId=1266092)

6. Розширене засідання Колегії МОЗ: підсумки діяльності галузі у 2012 р. [Електронний ресурс] / Аптека on-line. – 2013. – 15 квітня. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/226922>

7. В Украине в 2012 г. было 13 млн обращений с просьбой о скорой медицинской помощи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/v-ukraine-v-2012-g-bylo-13-mln-obrashcheniy-s-prosboy-o-skoroy-21012013214400>

8. Структурна перебудова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.gazeta.dp.ua/read/zabolevaemost\\_rastet\\_takov\\_perviy\\_rezultat\\_reformi\\_zdravoohr](http://www.gazeta.dp.ua/read/zabolevaemost_rastet_takov_perviy_rezultat_reformi_zdravoohr)

9. Около 40 % продуктов в Украине не соответствуют стандартам качества [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mobus.com/uzhgorod/351671.html>  
<http://www.mobus.com/uzhgorod/351671.html>

## **Розділ 5. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

### **5.1. Соціальна держава: реалізація концепції безпеки людського розвитку в освітній сфері**

1. Європейська соціальна хартія (Переглянута) (ETS № 1630). Страсбург, 3 травня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=994\\_062](http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=994_062)
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учеб. / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
3. Панарин, В. И. Институт образования как форма развития общества в XXI веке [Текст] / В. И. Панарин // Профессиональное образование в современном мире. – 2012. – № 2. – С. 23-27.
4. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_95644NHDR\\_2011\\_Ukr.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf)
5. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060-XII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 34. – Ст. 451. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
6. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року. Схвалено Указом Президента України від 25 червня 2013 р. № 344/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.ua/lgislation/other/36322>
7. Бойко, Т. О. Безперервна освіта в системі підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу [Електронний ресурс] / Т.

О. Бойко. – Режим доступу : [http://www.archive.nbuiv.gov.ua/portal/SocGum/Vchnu\\_ekon/2009\\_5\\_1/217\\_221.pdf](http://www.archive.nbuiv.gov.ua/portal/SocGum/Vchnu_ekon/2009_5_1/217_221.pdf)

8. Чужиков, В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Чужиков, Л. Антонюк ; Фонд імені Фрідріха Еберта. – Режим доступу : <http://www.library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>

9. Половина випускників і роботодавців не бачать в Україні гідних вузів [Текст] // Українська правда. – 2012. – 09 грудня.

10. Экономический анализ провалов государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.50.economicus.ru/index.php?ch=5&le=50&r=18z=1>.

11. Архипова, О. В. Анализ провалов государства и провалов рынка в сравнительной форме [Текст] / О. В. Архипова // Вестник Челябинского гос. ун-та. – 2010. – № 27 (208). – Экономика. Вып. 29. – С. 12-16.

12. Барсукова, С. Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность [Текст] / С. Ю. Барсукова // Общественные науки и современность. – 2008. – № 5. – С. 36-47.

13. Галицкий, Е. Б. Взяткообучение и его социальные последствия [Текст] / Е. Б. Галицкий, М. И. Левин // Вопр. образования. – 2008. – № 3. – С. 105-118 .

## **5.2. Комерціалізація освіти: проблема доступності вищої освіти в Україні**

1. Чужиков, В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Чужиков, Л. Антонюк ; Фонд імені Фрідріха Еберта. – Режим доступу : <http://www.library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>



2. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 50 народних депутатів України про офіційне тлумачення положень частини третьої статті 53 Конституції України «держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах» (справа про доступність і безоплатність освіти № 1-4/2004), № 5-рп/2004 від 4 березня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ccu.gov.ua/uk/doccatalog/list?currDir=9504>.

3. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_95644NHDR\\_2011\\_Ukr.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf)

4. Карпенко, О. М. Рейтинг стран по доступности образования [Электронный ресурс] / О. М. Карпенко, М. Д. Бершадская // Демоскоп Weekly: электронная версия бюллетеня «Население и общество» / Институт демографии ГУ – ВШЭ. – 2009. – № 375-376. – Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0375/index.php>.

5. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике [Текст]. / О. С. Сухарев. – М. : Экономика, 2007. – 804 с.

6. Джонстоун, Б. Финансирование и доступность высшего образования: международные сравнительные исследования оплаты обучения и мер финансовой поддержки [Электронный ресурс] / Б. Джонстоун // Семинар «Финансирование и доступность высшего образования», Уральский гос. ун-т, 15 июня 2001 г. – Режим доступа : [http://unimgmt.eunnet.net/unimg/N2\(16\)\\_2001/win](http://unimgmt.eunnet.net/unimg/N2(16)_2001/win).

7. Лукьянченко, Н. Д. Трансформация высшего образования в его взаимодействии с рынком труда: зарубежный опыт [Электронный ресурс] /

Н. Д. Лукьянченко, А. М. Рыбников. – Режим доступа : [http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Prvs/2007\\_3/1115.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2007_3/1115.pdf).

8. Яворская, Н. В госвузах Европы образование дешевле, чем в Украине [Электронный ресурс] / Н. Яворская. – Режим доступа : <http://osvita.ua/vnz/abroad/4143>.

9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1).

10. Оберемко, О. А. Платность высшего образования: авансы институциональных изменений [Электронный ресурс] / О. А. Оберемко // Мир России. – 2008. – № 3. – Режим доступа : [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/349/document186.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/349/document186.shtml).

11. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

12. Ефимов, В. С. Высшее образование в России: вызовы XXI века [Текст] / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева // Университетское управление. – 2010. – № 4. – С. 6-17.

### **5.3. Транспрофесіоналізація вищої освіти: виклики «третьої професійної революції»**

1. Ефимов, В. С. Высшее образование в России: вызовы XXI века [Текст] / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева // Университетское управление. – 2010. – № 4. – С. 6-17.

2. Макарова, М. Н. Общество знаний: образование под вопросом [Текст] / М. Н. Макарова // Вестник Удмуртского ун-та. Социология и философия. – 2007. – № 3. – С. 93-106.

3. Володин, Н. Н. Концепция инновационного развития университета. Доклад на заседании Ученого совета Российского государственного медицинского ун-та им. Н. И. Пирогова 2 марта 2009 г. [Электронный ресурс] / Н. Н. Володин. – Режим доступа : <http://www.rsmu.ru/3820.html>.

4. Налетова, И. В. Изменения высшего образования в современном обществе [Электронный ресурс] / И. В. Налетова. – Режим доступа : [http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/501-article\\_34.html](http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/501-article_34.html).

5. Томилин, О. Б. Образовательные технологии формирования компетенций в системе высшего профессионального образования [Электронный ресурс] / О. Б. Томилин, А. В. Бриттов, С. И. Демкина. – Режим доступа : <http://www.elar.usu.ru/bitstream/1234.56789/782/1/UM-2005-01-14/pdf>.

6. Три профессиональные революции и миссия менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.buklib.net/component/option,com\\_book/task,view/Itemid,36/catid,159/id,5819/](http://www.buklib.net/component/option,com_book/task,view/Itemid,36/catid,159/id,5819/)

7. Транспрофессионалы в современных корпорациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.fooder.ru/page2/uphumar\\_5.html](http://www.fooder.ru/page2/uphumar_5.html)

8. Дацюк, С. Интеллектуали в ситуації вибору [Електронний ресурс] / С. Дацюк. – Режим доступу : <http://www.hvylya.org/analytics/society/intelectuali-v-situatsiyi-viboru.html>

9. Малиновский, П. Вызовы глобальной профессиональной революции на рубеже тысячелетий [Электронный ресурс] / П. Малиновский. – Режим доступа :

<http://www.rusrev.org/content/review/default.asp?shmode=8&ida=1755&ids=143>.

10. Университет в XXI веке и перспективы гуманизации и гуманитаризации высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.z3950.ksu.ru/phil/0706490/097-106.pdf>.

11. Добренькова, Е. В. Проблемы вхождения России в Болонский процесс [Текст] / Е. В. Добренькова // Социологические исследования. – 2007. – № 6. – С. 102-105.

12. Садовничий, В. Модернизация российского образования [Электронный ресурс] / В. Садовничий. – Режим доступа : [www.eed.ru/higher\\_education/e\\_11.html](http://www.eed.ru/higher_education/e_11.html).

13. Свиридов, О. Евангелие конкурентоспособности [Электронный ресурс] / О. Свиридов. – Режим доступа : [www.eed.ru/higher\\_education/e\\_37.html](http://www.eed.ru/higher_education/e_37.html).

14. Панькова, Н. М. Идея университета в современной образовательной парадигме [Электронный ресурс] / Н. М. Панькова. – Режим доступа : [http://www.lib.tpu.ru/fulltextiv/Bulletin\\_TPU/2007/v311/17/36.pdf](http://www.lib.tpu.ru/fulltextiv/Bulletin_TPU/2007/v311/17/36.pdf)

15. Розов, Н. О моделях университета в современной России [Электронный ресурс] / Н. Розов. – Режим доступа : [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/applied\\_research/document.10603.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document.10603.shtml).

16. Клячко, Т. Л. Профессиональное образование: снова реформы? [Текст] / Т. Л. Клячко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 8. – С. 140-142.

#### **5.4. Інноваційне підприємництво у сфері вищої освіти: подолання інституціональних бар'єрів розвитку**

1. Ицковиц, Г. Модель тройной спирали [Текст] / Г. Ицковиц // Инновации. – 2011. – № 4. – С. 5-10.
2. Чупрунов, Е. В. Классический исследовательский университет в инновационном обществе знаний [Текст] / Е. В. Чупрунов, С. Н. Гурбатов // Университетское управление. – 2010. – № 1. – С. 6-16.
3. Журавлев, В. А. Классический исследовательский университет: концепция, признаки, региональная миссия [Текст] / В. А. Журавлев // Университетское управление. – 2000. – № 2 (13). – С. 25-31.
4. Кларк, Б. Р. Поддержание изменений в университетах. Преимущество кейс-стади и концепций [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. – М. : ИД ВШЭ, 2011. – 312 с. – Режим доступа : <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0854-1.pdf>
5. Кларк, Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационное направление трансформации [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. – М. : ИД ГУ-ВШЭ, 2011. – 240 с. – Режим доступа : <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0834-3.pdf>
6. Константинов, Г. Н. Что такое предпринимательский университет [Текст] / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 49-62.
7. Кобзева, Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. – Режим доступа: [http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева\\_56\\_обр\\_00\\_ИТР.doc](http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc)
8. Грудзинский, А. О. Университет как предпринимательская организация [Текст] / А. О. Грудзинский // Социологические исследования. – 2003. – № 4. – С. 113-120.

9. Романовський, О. О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання [Текст] / О. О. Романовський // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 182-190.

10. Покровский, Н. Е. Трансформация университетов в условиях глобального рынка [Текст] / Н. Е. Покровский // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. 7. – № 4. – С. 152-161.

11. Лахута, О, А. Комплексная оценка инновационной деятельности вуза: теоретические и методологические аспекты [Текст] : автореф. дис. к.э.н. 08.00:05 – Экономика и управление народным хозяйством. – Новосибирск : Новосиб. гос. тех. ун-т, 2007. – 23 с.

12. Володин, Н. Н. Концепция инновационного развития университета. Доклад на заседании Ученого совета Российского государственного медицинского университета им. Н. И. Пирогова 2 марта 2009 г. [Электронный ресурс] / Н. Н. Володин. – Режим доступа : <http://www.rsmu.ru/3820.html>

13. Ефимов, В. С. Высшее образование в России: вызовы XXI века [Текст] / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева // Университетское управление. – 2010. – № 4. – С. 6-17.

14. Шитов, С. Б. Интеллектуальный капитал общества знаний [Текст] / С. Б. Шитов // Вестник Челябинского гос. ун-та. – 2009. – № 33 (171). – Философия. Социология. Культурология. – Вып. 14. – С. 54-58.

15. Ващенко, В. П. Инновационное образование: обусловленность и сущность [Электронный ресурс] / В. П. Ващенко. – Режим доступа : [http://www.riep.ru/works/almanach/0001/almanach0001\\_219-226.pdf](http://www.riep.ru/works/almanach/0001/almanach0001_219-226.pdf)

16. Владыка, М. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы [Текст] / М. В. Владыка // Университетское управление. – 2009. – № 5. – С. 54-63.

17. Леонов, И. Ф. Состояние, проблемы и перспективы развития инфраструктуры, обеспечивающей деятельность вузов и НИИ в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / И. Ф. Леонов, Т. И. Матвеева, А. А. Матвеев. – Режим доступа : <http://www.nir.ru/news/20100624/8.pdf>.

18. Беляков, С. А. Управление образованием и инновации [Текст] / С. А. Беляков // Университетское образование. – 2008. – № 2. – С. 68-84.

19. Малкина, М. Ю. Институциональные ловушки развития российской экономики [Текст] / М. Ю. Малкина // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Т. 3. – № 1. – С. 50-60.

20. Стріха, М. Українська наука перед викликами [Текст] / М. Стріха // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – 2 березня.

### **5.5. Транснаціоналізація освіти:**

#### **ризики і загрози глобального освітнього простору**

1. Арефьев, А. Международный рынок образовательных услуг быстро развивается [Электронный ресурс] / А. Арефьев // Демоскоп Weekly. – 2010. – № 441-442. – 01-14.11.2010. – Режим доступа : [www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/tema01.php](http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/tema01.php).

2. Макбурни, Г. Глобализация: новая парадигма политики высшего образования. Рычаги глобализации как политическая парадигма высшего образования [Электронный ресурс] / Г. Макбурни // Высшее образование в Европе. – 2001. – Т. XXVI. – № 1. – Режим доступа : [www.technical.bmstu.ru/istoch/reforma/glob.doc](http://www.technical.bmstu.ru/istoch/reforma/glob.doc).

3. Лукичев, Г. Новая реальность нового века [Электронный ресурс] / Г. Лукичев // Высшее образование сегодня. – 2004. – № 4. – Режим доступа : [www.russianeric.ru/publications/6.html](http://www.russianeric.ru/publications/6.html).

4. Rocketing demand is luring British universities abroad [Текст] // The Economist. – 2010. – Oct 28<sup>th</sup>.

5. Ларионова, М. В. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР [Электронный ресурс] / М. В. Ларионова, Е. М. Горбунова // Центр ОЭСР – ВШЭ, 2005. – Режим доступа : [http://oecdcentr.hse.ru/material/opublic/IN\\_education.pdf](http://oecdcentr.hse.ru/material/opublic/IN_education.pdf).

6. Высшее образование: вызовы Болонского процесса и ВТО [Текст] / под ред. В. П. Колесова, Е. Н. Жильцова, П. Н. Ломанова. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 409 с.

7. Йенбамрунг, П. Появление электронного университета [Электронный ресурс] / П. Йенбамрунг. – Режим доступа : [www.websoft.ru/db/el/FC5AC4EB20E98DAEC3256F310024CEF1/doc.html](http://www.websoft.ru/db/el/FC5AC4EB20E98DAEC3256F310024CEF1/doc.html).

8. About the OU. Facts and figures [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.open.ac.uk/about/main/the-ou-explained/facts-and-figures](http://www.open.ac.uk/about/main/the-ou-explained/facts-and-figures).

9. Чужиков, В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Чужиков, Л. Антонюк; Фонд імені Фрідріха Еберта. – Режим доступу : <http://www.library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>

### **5.6. Репутаційні ризики розвитку університетської освіти**

1. THE: рейтинг репутации университетов – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unirating.ru/ftproot/files/THE%20Reputation202012.pdf>

2. Рейтинг университетов мира по их репутации 2012 по версии Times [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-educ.ru/283-reyting-universitetov-mira-po-ih-reputacii-2012-po-versii-times.html>

3. Webster's New Complete Thesaurus [Текст]. – USA : Smithmark Reference, 1995. – 690 p.



4. Даулинг, Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности [Текст] : пер. с англ. – М. : ИМИДЖ-Контакт, 2003. – 367 с.

5. Комиссарова, М. Н. Репутационная стратегия и структура репутационного поля: этапы разработки [Электронный ресурс] / М. Н. Комиссарова. – Режим доступа : <http://www.sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2351-2012-04-27-08-57-23>

6. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

7. Мортіков, В. До питання про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невизначеності [Текст] / В. Мортіков // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 46-51.

8. Малий, І. Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки [Текст] / І. Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 19. – С. 11-16.

9. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

10. Штомпка, П. Социология: анализ современного общества [Текст] : пер. с польск. / С. М. Червонной, П. Штомпка. – М. : Логос, 2005.

11. Панькова, О. В. Доверие как основа формирования и развития социального капитала [Электронный ресурс] / О. В. Панькова. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/socek/2009/index.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/socek/2009/index.htm)

12. Гребнев, Л. С. Рынок, услуги и образование: между экономикой и правом [Текст] / Л. С. Гребнев // Высшее образование в России. – 2011. – № 5. – С. 40-49.

13. Дондоков, С. Б. Недобросовестное поведение вузов в образовательных отношениях: причины и меры противодействия [Текст] / С. Б. Дондоков // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 11. – С. 70-75.

14. Харчилава, Х. П. Доверие и устойчивое развитие экономики [Текст] / Х. П. Харчилава // Капитал страны: Журнал об инвестиционных возможностях России. – 2009. – 19 октября.

15. Альтбах, Ф. Дж. Коррупция в университете: ситуация усугубляется [Электронный ресурс] / Ф. Дж. Альтбах. – Режим доступа : [http://www.ocm.perm.ru/stat/stat\\_18.htm](http://www.ocm.perm.ru/stat/stat_18.htm)

16. Совсун, І. У Британії головні – університети, а не міністри [Электронный ресурс] / І. Совсун. – Режим доступа : <http://education.unian.net/ukr/detail/190883>

17. Стетар, Дж. Противостояние коррупции: частное высшее образование в Украине [Электронный ресурс] / Дж. Стетар, О. Паньч, Б. Ченг. – Режим доступа : [http://www.ocm.perm.ru/stat/stat\\_20.htm](http://www.ocm.perm.ru/stat/stat_20.htm)

18. Корупція у ВНЗ: соцопитування [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dyvensit.org/novyny/36-education/3156-korruptsija-u-vnz-socopytuvannja>

19. Принстонский университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Принстонский\\_университет](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Принстонский_университет)

20. Из Гарварда исключили 60 студентов за списывание [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/politics/pnews/Iz-Garvarda-isklyuchili-60-studentov-za-spisyvanie.html>.

21. Польшин, О. В. Эффекты сообучения в высшем образовании: обзор теоретических и имперических подходов [Электронный ресурс] / О. В. Польшин, М. М. Юдкевич. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.hse.ru/data/2012/07/13/1266643245/Poldin.pdf>

22. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/Employees%20on%20University\\_Graduates.pdf](http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/Employees%20on%20University_Graduates.pdf)

23. Правоохоронні органи України: довіра та оцінки населення, проблеми внутрішньої безпеки та готовність до співпраці [Електронний ресурс] / Соціологічна група «Рейтинг», 2012, січень. – Режим доступу :

[http://www.ratinggroup.com.ua/upload/files/RG\\_life\\_Safety\\_012012.3.pdf](http://www.ratinggroup.com.ua/upload/files/RG_life_Safety_012012.3.pdf)

24. Мельник, М. Ставлення населення до правоохоронних органів та судів в Україні [Електронний ресурс] / М. Мельник, М. Міщенко. – Режим доступу : [http://www.uceps.org/upload/mmelnyk\\_mishchenko\\_law-enforcement\\_XII-2012.pdf](http://www.uceps.org/upload/mmelnyk_mishchenko_law-enforcement_XII-2012.pdf)

## **Розділ 6. РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ОСНОВИ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **6.1. Система формування доходів та її еволюція.**

#### **Соціально-ринкова система формування доходів**

1. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Текст] : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Весь Мир, 2013. – 203 с.

2. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Доклад «Зароботная плата в мире в 2012–2013 гг.» : Зароботная плата и справедливый рост [Електронний ресурс] / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М. : МОТ, 2013. –

xvi, 118 с. – Режим доступу : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_213968.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_213968.pdf).

4. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (1995–2012) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Соціально-економічний розвиток України за січень-червень 2013 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Коцюрубенко, А. Н. Финансовый потенциал домохозяйства и методика его расчета [Текст] / А. Н. Коцюрубенко, И. В. Мартынюк // Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2013. – № 1 (23). – С. 17–21.

7. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

8. Уровень оплаты труда в экономике России [Електронний ресурс] / Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН // Бюллетень «Проблемы социальной политики». – выпуск № 4. – 2012. Режим доступу : <http://expert.ru/data/public/317514/397604/socpol4c.pdf>.

9. Каменецкий, В. А. Труд [Текст] / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : Экономика, 2004. – 590 с.

10. Эрхард, Л. Благосостояние для всех [Текст] / Л. Эрхард; вступ. ст. Б. Б. Багрянницкого, В. Г. Гребенникова. – М. : Дело, 2001. – 352 с.

11. Булеев, И. П. Возможно ли разделение бизнеса и власти в странах с рыночной экономикой? [Текст] / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-1. – С. 58-64

## **6.2. Умови людського розвитку та його безпека за різних систем формування доходів**

1. Жувенель, Б. Этика перераспределения [Текст] / Б. Жувенель. – М. : Баком, 1995. – 148 с.

2. Полтерович, В. М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ [Текст] / В. М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2005. – № 5. – С. 5-16.

3. Фиськова, Л. Н. Институты переходного общества и распределение доходов [Текст] / Л. Н. Фиськова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 147-152.

## **6.3. Головні напрями реформування системи формування доходів в Україні**

1. Бузгалин, А. В. Будущее «скандинавской модели» [Текст] / А. В. Бузгалин // Альтернативы. – 2011. – № 1. – С. 4-16.

2. У 2012 році рівень тіньової економіки становив 45% ВВП – Прасолов [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2013. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/05/23/376252/>.

3. Волынский, Г. С. Противоречие между трудом и капиталом: современный аспект [Текст] / Г. С. Волынский // Социальная экономика. – 2003. – № 2-3. – С. 118-124.

4. Коврига, А. В. Идея «партнерства» в контексте институционального развития украинского общества и государства: культурно-историческое и организационно-техническое значение. Статья 2: Организационно-управленческий и политэкономический смысл и возможности «партнёрства». Ч. 1. Институциональные основания

отношений партнерства в Соединенных Штатах Америки [Текст] / А. В. Коврига // Социальная экономика. – 2001. – № 2. – С. 60-97.

5. Дзарасов, Р. С. Российский капитализм: анатомия эксплуатации [Текст] / Р. С. Дзарасов // Альтернативы. – 2010. – № 4. – С. 33-46.

6. Рамазанова, Б. К. Основные направления совершенствования налога на доходы физических лиц [Текст] / Б. К. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. Экономические науки. – 2013. – № 4. – С. 277-279.

## **Розділ 7. СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЕЗПЕЦІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **7.1. Критерії, джерела та оптимальні межі соціальної нерівності.**

#### **Системи соціальної стратифікації суспільства**

1. Коваліско, Н. В. Основи соціальної стратифікації [Текст] : навч. посіб. / Н. В. Коваліско – Львів : «Магнолія 2006», 2007. – 328 с.

2. Волков, Ю. Г. Социология [Текст] : учеб. для студ. вузов / Ю. Г. Волков, В. И. Добренев, В. Н. Нечипуренко, А. В. Попов; за ред. В. И. Добреневой. – М. : Гардарики, 2003. – 512 с.

3. Добренев, В. И. Социология: Социальная структура и стратификация [Текст] / В. И. Добренев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 536 с.

4. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с.

5. Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко // Вісник НУ «Юридична

академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 3 (10). – С. 113-286.

## **7.2. Економічні чинники соціальної мобільності та формування класової структури сучасного українського суспільства**

1. Добреньков, В. И. Социология: Социальная структура и стратификация [Текст] / В. И. Добреньков. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 536 с.

2. Волков, Ю. Г. Социология [Текст] : учеб. для студ. вузов / Ю. Г. Волков, В. И. Добреньков, В. Н. Нечипуренко, А. В. Попов; за ред. В. И. Добренькова. – М. : Гардарики, 2003. – 512 с.

3. Коваліско, Н. В. Основи соціальної стратифікації [Текст] : навч. посіб. / Н. В. Коваліско – Львів : «Магнолія 2006», 2007. – 328 с.

4. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с.

5. Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 3 (10). – С. 113-286.

6. Юрчишин, В. «Зарплатні сльози». Хто винен і що робити [Електронний ресурс] / В. Юрчишин – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=814](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=814).

## **7.3. Методологічні підходи до оцінки бідності та соціальної нерівності**

1. Указ Президента України Про Стратегію подолання бідності від 15.08.2001. № 637/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

3. Добренев, В. И. Социология: Социальная структура и стратификация [Текст] / В. И. Добренев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 536 с.

4. Аналіз бідності та соціальних наслідків економічної кризи в Україні [Текст] / Е. Лібанова, Л. Черенько, В. Саріогло; за ред. Б. Слея. – К. : Програма розвитку ООН в Україні. – 2010. – 62 с.

5. Демографічні чинники бідності [Текст] : моногр. / за ред. Е. М. Лібанової . – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.

6. Лібанова, Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу [Текст] : моногр. / Е. М. Лібанова. – К. : КНЕУ, 2008. – 330 с.

7. Середній клас – передумова демократичної перспективи України [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона, 2008. – № 7. – С. 2-4. – Режим доступу : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2008&cat=121>.

8. Доклад о развитии человека 2010: реальное богатство народов: пути к развитию человека [Электронный ресурс] : пер. с англ.; ПРООН. – М. : Весь мир, 2010. – 244 с. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/>.

9. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

#### **7.4. Соціальна нерівність і бідність в Україні та їх вплив на безпеку людського розвитку**



1. Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [Електронний ресурс] : статистичний збірник // Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. 4 українця задекларували доходи свйше 1 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.online.ua/602141/4-ukraintsa-zadeklarirovali-dohody-svyshe-1-mlrd/>.

4. За 2012 год украинцы задекларировали доходов на 48 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrinform.ua/rus/news/za\\_2012\\_god\\_ukraintsi\\_zadeklarirovali\\_dohodov\\_na\\_48\\_mlrd\\_1526805](http://www.ukrinform.ua/rus/news/za_2012_god_ukraintsi_zadeklarirovali_dohodov_na_48_mlrd_1526805).

5. Українець задекларував рекордний дохід за 2012 год: более 7 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://glavcom.ua/news/144189.html>.

6. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966>.

7. Юрчишин, В. Консервація розбіжності у рівнях номінальних доходів населення [Електронний ресурс] / В. Юрчишин. – Режим доступу : [http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=112&op\\_id=1694](http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=112&op_id=1694).

8. Прожиточный минимум должен быть не 1037 грн, а, по меньшей мере, 3900 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/news/495782-projitochniyiy-minimum-doljen-byit-ne-1037-grn-a-po-menshey-mere-3900.html>

9. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2013 року)

[Електронний ресурс] : статистичний збірник // Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Доклад о человеческом развитии. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Електронний ресурс] : пер. с англ.; ПРООН. – М. : Весь мир, 2013. – 204 с. – Режим доступу : [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf).

11. Ільчук, Л. Підсумковий моніторинг розвитку соціальної сфери за 2010 рік [Електронний ресурс] / Л. Ільчук // Центр перспективних соціальних досліджень. – Режим доступу : [http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=148:-2010-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24#\\_ftn17](http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=148:-2010-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24#_ftn17).

12. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zet.in.ua/http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>.

13. Соціологічне опитування «Яке з наведених суджень найбільшою мірою відповідає фінансовому становищу Вашої родини? (динаміка 2004–2011)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=139](http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=139).

14. Соболев, Ю. Пострадянська Росія [Електронний ресурс] / Ю. Соболев // Дзеркало тижня. – 2011. – 04 берез. – № 8. – Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/POLITICS/postsovetskaya\\_rossiya.html](http://gazeta.zn.ua/POLITICS/postsovetskaya_rossiya.html).

15. Соціальна прірва в Україні поглиблюється. Багатії отримують в 9 разів більше бідних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v\\_9\\_raz.html](http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v_9_raz.html).

16. Програма соціалістичної партії України. Боротьба з соціальною нерівністю, ліквідація бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spu.in.ua/about/programa#N03>.

17. Яценко, Л. Д. Рівень та якість життя населення України: міжнародні порівняння [Текст] / Л. Д. Яценко, С. І. Лавриненко, Т. В. Цихан // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3 (4). – С. 103-111.

18. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

19. Юрчишин, В. «Зарплатні сльози». Хто винен і що робити [Електронний ресурс] / В. Юрчишин – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=814](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=814).

### **7.5. Складові соціальної політики в сфері розв’язання проблем бідності та соціальної нерівності в Україні**

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

2. Колот, А. Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі [Електронний ресурс] / А. Колот // Дзеркало тижня. – 2010. – 23 січ. – № 2. – Режим доступу : <http://dt.ua/articles/59002>.

3. Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 3 (10). – С. 113-286.

4. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с.

## **Розділ 8. ФОРМУВАННЯ ТП ЗМІНА ФОРМ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ІНВЕРСІЙНОМУ ТИПІ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **8.1. Страхування як соціальний інститут**

1. Финансы [Текст] : учеб. для вузов / под ред. Л. А. Дробозиной. – М. : Финансы : ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
2. Алексюк, Л. Ризик – один із факторів формування прибутку [Текст] / Л. Алексюк // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 4. – С. 17–21.
3. Павлюк, К. В. Фінансові ресурси держави [Текст] / К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 1998. – 324 с.
4. Страхование дело [Текст] : учеб. / под ред. Л. И. Рейтмана. – М. : Банк. и биржевой науч.-консультатив. центр, 1992. – 524 с
5. Шахов, В. В. Страхование [Текст] : учеб. / В. В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 311 с.
6. Коломин, Е. Страхование как экономическая категория [Текст] / Е. Коломин // Финансовая газ. – 1997. – № 35. – С. 10.
7. Базилевич, В. Д. Страховий ринок України [Текст] : моногр. / В. Д. Базилевич. – К. : Знання : КОО, 1998. – 374 с.
8. Самойловський, А. Л. Державне регулювання страхової діяльності в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.02.03 / Самойловський А. Л. – К. : Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України, 2000. – 16 с.
9. Финансовый менеджмент [Текст]. – М. : Финансы, 1997. – 360 с.
10. Турбина, К. Е. Тенденции развития мирового рынка страхования [Текст] / К. Е. Турбина. – М. : Анкил, 2000. – 320 с.

### **8.2. Становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні**

1. Журавлев, Ю. М. Страхование и перестрахование: теория и практика [Текст] / Ю. М. Журавлев, И. Г. Секерж. – М. : Анкил, 1993. – 192 с.
2. Орланюк-Малицкая, Л. А. Страховые организации при переходе к рынку [Текст] / Л. А. Орланюк-Малицкая // Экон. науки. – 1991. – № 7. – С. 69-79.
3. Шахов, В. В. Введение в страхование: экономический аспект [Текст] / В. В. Шахов. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 192 с.
4. Базилевич, В. Д. Страховий ринок України: природа та особливості функціонування : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.01.01 [Текст] / В. Д. Базилевич. – К. : Київ. ун-т ім. Тараса Шевченка, 1998. – 35 с.
5. Фурман, В. Рынок нуждается в эффективной системе деятельности страховых организаций [Текст] / В. Фурман // Финансовые услуги. – 2002. – № 1/2. – С. 50-52.
6. Андреева, Л. Ю. Либерализация российского страхового рынка: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Л. Ю. Андреева // Философия хозяйства : альм. – М. : Центр обществ. наук и экон. фак. МГУ им. М. В. Ломоносова, 2003. – № 3. – Режим доступа : <http://forum.barrel.ru/page=2164>.
7. Страхування: теорія та практика [Текст] : навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін.; за заг. ред. Н. М. Внукової. – Х. : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
8. Гриценко, А. А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу [Текст] / А. А. Гриценко // Перехідна економіка : підруч. – К., 2003;
9. Гриценко, А. А. Институциональная архитектура и социальная динамика в посткоммунистическом обществе [Текст] / А. А. Гриценко // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание. – Харьков, 2004. – С. 134-135.

10. Економічна безпека держави: сутність та напрямки формування [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

11. Народное хозяйство СССР в 1989 г. [Текст] : стат. ежегодник. – М., 1990. – С. 617.

12. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року : Схвалено розпорядженням Каб. Міністрів України № 369 від 23 серп. 2005 р. [Текст] // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 35. – Ст. 2127.

13. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] : пер. с англ. / Рональд Коуз. – М. : Новое изд-во, 2007. – 224 с.

14. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности [Текст] / Р. И. Капелюшников. – М.: ИЭ АН СССР, 1990. – 68 с.

15. Сучасні виклики безпеці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uceps.com.ua/ukr/all/events/table39/concept.doc>.

16. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 190 с.

17. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Текст] / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 39-49.

### **8.3. Зміна форм соціалізації за умов формування інверсійного типу страхового ринку**

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 446 с.

2. Ягодка, А. Г. Соціальна інфраструктура і політика [Текст] : навч.-метод. пособ. / А. Г Ягодка. – К. : КНЕУ, 2002. – 232 с.

3. Андрущенко, В. Організоване суспільство. Проблема організації та суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть : досвід соц.-філос. аналізу [Електронний ресурс] / В. Андрущенко. – К. : Ін-т вищої освіти АПН України, 2006. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2006/06vaos/index.html#00>.

4. Соціальна безпека [Електронний ресурс] / Ю. Б. Поорхнявий, О. О. Волощук, Л. І. Ільчук // Центр перспективних соціальних досліджень – К., 2010. – Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua/?pr=6&id=39>.

5. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.

6. Ганслі, Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки [Текст] / М. Ганслі Теренс. – К. : Основи, 1996. – 238 с.

7. Политика доходов и качество жизни населения [Текст] / под ред. Н. А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 653 с.

8. Концепція соціальної держави в Україні (проект) [Електронний ресурс] / Л. І. Ільчук, А. В. Сивак, О. О. Давидюк // Центр перспективних соціальних досліджень. – К. : Нац. акад. наук. України, 2010. – Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua>.

9. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, ВР України, [Електронний ресурс] / Закон, Основи законодавства, от 14.01.1998, № 16/98-ВР – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/16/98-вр>

#### **8.4. Структуризація страхового ринку у правовій, соціальній державі в умовах глобалізації**

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. – М. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.

2. Зубец, А. Н. Страховой маркетинг [Текст] : практ. пособ. / А. Н. Зубец. – М. : Анкил, 1998. – 336 с.

3. Юлдашев, Р. Клиентская база страховой компании: свойства и инструменты формирования [Текст] / Р. Юлдашев, Д. Шаплыко // Страховое дело. – 2000. – № 2. – С. 30-36.

4. Концепція фінансової безпеки України (проект) [Електронний ресурс] // Українське агентство фінансового розвитку. – Режим доступу: <http://ufin.com.ua/konsercia/008.doc>.

5. Українська федерація убезпечення пропонує введення нової термінології [Електронний ресурс] // Оранта : нац. акціонер. страхова компанія. Новини страхування. – 2010. – 25 авг. – Режим доступу: [http://www.oranta.ua/ukr/insurance\\_news.php?news\\_id=734](http://www.oranta.ua/ukr/insurance_news.php?news_id=734).

6. Принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю [Текст]. – К. : Козаки, 2004. – 216 с.

7. Угрін, І. Регулювання страхової діяльності в Україні і принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю [Текст] / І. Угрін // Страховий ринок України. – 2003. – С. 46-48.

### **8.5. Безпека страхового ринку як вимога глобалізації**

1. Монкиевич, Я. Тенденции развития международных стандартов регулирования страхования и перестрахования [Электронный ресурс] / Ян Монкиевич // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2008. – 22 сент. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/08/09/22/3600>.

2. Сосновский, О. Переход страхового рынка на МСФО даст реальное понимание финансового состояния страховщиков [Электронный ресурс] / Олег Сосновский // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2010. – 8 апр. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/10/04/08/4075>.



3. Кертис, Р. Что готовят международные стандарты платежеспособности Solvency II для страховых рынков? [Электронный ресурс] / Роб Кертис // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2008. – 16 сент. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/08/09/16/3598>.

4. Стандартная формула Solvency II. Практика использования моделей для оценки платежеспособности страховщика и перестраховщика [Электронный ресурс] // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2009. – 21 июля. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/09/07/21/3843>.

5. Глобализация страхового рынка [Электронный ресурс] // Идеи бизнеса. – Режим доступа : [http://tvoydohod.ru/insurance\\_24.html](http://tvoydohod.ru/insurance_24.html).

6. Злиття та поглинання в європейському фінансовому секторі [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2010. – № 12. – Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=606&pub=4496](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=606&pub=4496).

7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] затв. наказом М-ва економіки України № 60 від 2 берез. 2007 р. // Міністерство економіки України. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738).

8. Економічна безпека держави: сутність та напрямки формування [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

9. Андреева, Л. Ю. Либерализация российского страхового рынка: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Л. Ю. Андреева // Философия хозяйства : альм. – М. : Центр обществ. наук и экон. фак. МГУ им. М. В. Ломоносова, 2003. – № 3. – Режим доступа : <http://forum.barrel.ru/page=2164>.

10. Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

11. Украинский рынок перестрахования: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Tristar : твой фінансовій навігатор. – 2007. – 6 дек. – Режим доступа : [http://tristar.com.ua/1/art/ukrainskii\\_rynok\\_perestrahovaniia\\_problemy\\_i\\_perspektivy.html](http://tristar.com.ua/1/art/ukrainskii_rynok_perestrahovaniia_problemy_i_perspektivy.html).

## **Розділ 9. ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ БЕЗПЕЧНОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)**

### **9.1. Сутність та основні компоненти правового середовища людського розвитку**

1. Тер-Акопов, А. А. Безопасность человека: социальные и правовые основы [Текст] / А. А. Тер-Акопов . – М. : Норма, 2005. – 272 с.

2. Верховенство права как фактор экономики [Текст] : междунар. моногр. / А. Г. Федотова, А. В. Розенцвайг, М. А. Субботин и др.; под ред. Е. В. Новиковой. – М. : Мысль, 2013. – 673 с.

3. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем [Текст] / Т. И. Артемова, А. А. Гриценко, Т. А. Кричевская; под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – ХК: 2013. – 580 с.

4. Яковец, Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

5. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований [Текст] / С. И. Архиереев, А. А. Гриценко; под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.

6. Аузан, А. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации [Текст] / А. Аузан, Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 65-78.

## **9.2. Право як міра поєднання свободи та рівності: історико-економічний підхід**

1. Энциклопедический словарь. [Текст] / Ф. А. Брокгауз, П. А. Еврон. – СПб., 1808. – Том. 24. – С. 956 с.

2. The legal environment of business [Текст] / Rober N. Corley, O. Lee Reed, Jr. Peter J. Shedd; with the assistance of Jere Morehead. – 8th ed. – p.5.

3. Бетелл, Т. Собственность и процветание [Текст] : пер. с англ.. / Том Бетелл, Б. Пинскер. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 488 с.

4. Тамбовцев, В.Л. Право и экономическая теория [Текст] : учеб. / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 34-35.

## **9.3. Концептуальні основи правової (юридичної) безпеки та її загрози**

1. Канарш, Г. Ю. Социальная справедливость: философские концепции и российская ситуация [Текст] : моногр. / Г. Ю. Канарш. – М. : Моск. гуманит. ун-т, 2011. – 236 с.

2. Одинцова, М. И. Экономика права [Текст] : учеб. / М. И. Одинцова. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2007. – 430 с.

3. Толкаченко, А. А. Юридическая безопасность человека в Российской Федерации [Текст] / А. А. Толкачев // Право и безопасность. – 2006. – № 1-2 (18-19). – С. 56-79.

4. Григорьев, Л. Спрос элит на право: «эффект трамвая» [Текст] / Л. Григорьев // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 33-45.

#### **9.4. Права власності та їх специфікація – основа економічного і правового порядку**

1. Бренделева, Е. А. Неоинституциональная экономическая теория [Текст] : учеб. пособ. / Е. А. Бренделева. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
2. Кутер, Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации [Текст] / Р. Кутер // Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. – РГГУ. – 1994. – С. 125-126.
3. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Текст] / Р. И. Капелюшников – М. : ИМЭМО, 1990 – 86 с.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Коуз Р. – М. : Дело ЛТД; Catallaху, 1993. – 192 с.
5. Тамбовцев, В. Л. Право и экономическая теория [Текст] : учеб. / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005.
6. Познер, Ричард А. Економічний аналіз права [Текст] / Ричард А. Позер. – Наукове видання «Акта», 2003. – С. 862.
7. Одинцова, М. И. Экономика права [Текст] : учеб. / М. И. Одинцова. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2007. – 430 с.

#### **9.5. Договірні відносини в суспільстві як основа верховенства права**

1. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1, кн.1 Процесс производства капитала [Текст] / К. Маркс и Ф. Энгельс. – Соч. т. 23. – М. : Политиздат. 1960. – 907 с.

2. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] / А. А. Гриценко.– К. : Основа, 2005. – 192 с.
3. Роберт, Б. Уилсон. Обмен Экономическая теория [Текст] / Б. Уилсон Роберт, Э. Бозеруп, Ч. Кайндлбергер, М. Ослон и др.; под. ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. — М. : ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
4. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учеб. / под общей ред. д.э.н., проф. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
6. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз, Б.Пинскер. – М. : Дело ЛТД; Catallaху, 1993. – 192 с.
7. Одинцова, М. И. Экономика права [Текст] : учеб. / М. И. Одинцова. – М. : ИД ГУ ВЦЭ, 2007. – 430 с.
8. Posner, R. Economic Analysis of Law [Текст] / Posner R. – Boston : Little, Brown. – 2ed. Ed. – 1977. – 879 p.
9. Яковлев, А. Как уменьшить силовое давление на бизнес [Текст] / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2012. – № 11. – С. 4-12.

#### **9.6. Місце приватизації в процесі становлення інституційно-правового середовища**

1. Палтерович, В. М. Элементы теории реформ [Текст] / В. М. Палтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
2. Стиглиц, Дж. Глобализация: тревожные тенденции [Текст] / Дж. Стиглиц, Г. Г. Пирогов. – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.

3. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://r-u.org.ua/images/stories/voina/programa\\_reform.pdf](http://r-u.org.ua/images/stories/voina/programa_reform.pdf)

4. Постсоветский институционализм: десять лет спустя [Текст] : моногр. / Е. А. Капогузов, А. Н. Пилипенко и др.; под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ. – Т.1. – 2013. – 464 с.

### **9.7. Інституційно-правові проблеми трансформаційного періоду та розвитку правового середовища в Україні**

1. Норт, Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

2. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: [Текст] : нац. доповідь / Е. М. Лібанов. – Умань : Візаві, 2012. – 412 с.

3. «Інституціональні пастки» трансформаційного періоду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/1601101344062/politekonomiya/institutsionalni\\_pastki\\_transformatsiynogo\\_periodu](http://pidruchniki.ws/1601101344062/politekonomiya/institutsionalni_pastki_transformatsiynogo_periodu)

4. Палтерович, В. Проектирование реформ: роль промежуточных институтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje\\_2012\\_v08-n02-a10.pdf](http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje_2012_v08-n02-a10.pdf)

5. Яковец, Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – С. 382.

## ЧАСТИНА ІІІ. ІНТЕГРАЦІЯ ЗНАНЬ І УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

### Розділ 10. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК, ЗАСНОВАНИЙ НА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ

#### 10.1. Соціальні параметри економіки знань

1 Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке [Электронный ресурс] / П. Ф. Друкер. – Режим доступа : <http://www.zadachi.org.ru/?n=140556>.

2. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. – Режим доступа : <http://lib.meta.ua/book/2488/>.

3. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб. пособ. / О. М. Хотяшева. – СПб. : Питер, 2005. – 318 с.

4. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации [Текст] : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.

5. Гордієнко, С. Г. Понятійний апарат стосовно «інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи [Текст] / С. Г. Гордієнко // Матеріали міжнар. конференції «Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика» (Київ, 15-16 червня 2011 р.). – К. : Фенікс, 2011. – 480 с.

6. Экономика знаний [Текст] : моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

7. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підруч. / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600с.

8. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : моногр. / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

9. Методология управления трудовыми ресурсами [Текст] : моногр. / И. В. Гуськова, А. П. Егоршин, С. Н. Кулагина и др. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
10. Рязанова, О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Рязанова // Экономические науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36-47.
11. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] : пер. с англ. / А. Верр, М. Киппинг, Л. Энгвелл и др. – Х. : Гуманитарный центр, 2008. – 416 с.
12. Фукуяма, Ф. Великий разрыв [Текст] : пер. с англ / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 474 с.
13. Черниш, Н. Й. Соціологія [Текст] : підруч. / Н. Й. Черниш. – К. : Знання, 2009. – 468 с.
14. Инновационная экономика [Текст] : моногр. / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков, С. А. Мехович, В. Л. Товажнянский, Л. Л. Товажнянский. – Х. : ЭДЕНА, 2010. – 716 с.
15. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологии [Текст] / И. А. Стрелец. – М. : Экзамен, 2003. – 256 с.
16. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике [Текст] / Я. Корнаи // Вопр. экономики. – 2003. – № 9. – С. 4-17.
17. Ляско, А. Доверие и трансакционные издержки [Текст] / А. Ляско // Вопр. экономики. – 2003. – №1. – С. 42-58.
18. Акерлоф, Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Текст] / Дж. Акерлоф // THESIS – 1994. – Вып.6.– С. 91-104.
19. Інститут довіри в економіці та суспільстві (огляд за матеріалами міжнародної наукової конференції) – [Електронний ресурс]. – Режим



доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Usoc/2010\\_3/157-167\\_3'10.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Usoc/2010_3/157-167_3'10.pdf)

20. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] : пер. с нем. / Э. Кихлер, К. Майер-Пести, Е. Хофманн. – Х. : Гуманитарный центр, 2004. – 312 с.

21. Гальчинський, А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення [Текст] : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.

## **10.2. Знаннєві ресурси людського розвитку. Інтеграція знань і накопичення людського потенціалу**

1. Українсько – російський економічний тлумачний словник [Текст] / авт.-упор. В. М. Копоруліна. – Х. : Факт, 2005. – 400 с.

2. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособ. / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИД «Университ. книга», 2003. – 288 с.

3. Про інформацію: Закон України: 02.10. 1992 р., № 2657- XII [Текст] // Закони України про інформацію: за станом на 15 грудня 2005 р. – Х. : ООО «Апекс+», 2005. – 128 с.

4. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг [Текст] : пер. с англ / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.

5. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мириничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

6. Дресвянников, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учеб. пособ. / В. А Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.

7. Экономика знаний [Текст] : моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
8. Иноземцев, В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) [Текст] / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – № 3. – С. 3-12.
9. Ходжсон, Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики – 2001. – № 8. – С. 34-39.
10. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М. : ООО «Изд-во Астрель»; ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
11. Федулова, Л. І. Концептуальні засади економіки знань [Текст] / Л. І. Федулова. – Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37-59.
12. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : моногр. / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
13. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 5. – С.4-13.
14. Чездбо, Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций [Текст] : пер. с англ. / Г. Чездбо, Д. Тейс // Управление высокотехнологичным бизнесом. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 39-63.
15. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» [Текст] / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.

### **10.3. Національна інноваційна система**

**як інтегратор знань**

1. Экономика знаний [Текст] : моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
2. Нікіфоров, А. Національна інноваційна система: вибір України [Текст] / А. Нікіфоров // Економіст. – 2005. – № 12. – С.35–41.
3. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» [Текст] / Л. Гохберг // Вопр. экономики. – 2003. – № 3. – С. 26-44.
4. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др.; под. ред. А. В. Бузгалина. – М. : Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
5. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підруч. / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600с.
6. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підруч. / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
7. Инновационная экономика [Текст] : моногр. / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков, С. А. Мехович, В. Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ, Л. Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ. – Х. : ЭДЕНА, 2010. – 716 с.
8. Жилінська, О. Розвиток інноваційної інфраструктури [Текст] / О. І. Жилінська, Д. Б. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 57-67.
9. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. [Текст] / В. П. Семиноженко, Л. І. Федулова, С. В. Захарін, В. К. Хаустов; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 564 с.
10. Касьянова, А. К. Институциональные факторы и условия развития инновационной экономики [Электронный ресурс] / А. Касьянова. – Режим доступа : <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2897.htm>

#### **10.4. Знанисінтеграційна природа фірми як інтелектуальної організації**

1. Грант, Р. К знаниевой теории фирмы [Текст] : пер. с англ. / Р. Грант // Управление знаниями: хрестоматія. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2009. – С. 37-64.

2. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] : пер. с англ. / Х. Демсец. – М. : Дело, 2001. – С. 237-267.

3. Бухвалов, В. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента [Текст] / В. Бухвалов, В. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 1. – С. 75-84.

4. Тамбовцев, Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие [Текст] / Л. В. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Том 8. – № 1. – С. 5-40.

5. Пителис, Х. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции [Текст] / Х. Н. Пителис // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Том 5. – № 4. – С. 21-40.

6. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підруч. / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600 с.

7. Рубинштейн, М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения [Текст] : пер. с англ. / М. Ф. Рубинштейн, А. Р. Фистенберг. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XVI – 192 с.

8. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] : пер. с англ. / Р. Хант, Т. Базан. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.

9. Гарвин, Д. Создание научающейся организации [Текст] : пер. с англ. / Д. Гарвин // Управление знаниями: хрестоматія. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2009. – С. 109-133.

10. Зуев, А. Электронный рынок и «новая экономика» [Текст] / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 55-71.

11. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] : пер. с нем. / Э. Кихлер, К. Майер-Пести, Е. Хофманн. – Х. : Гуманитарный центр, 2004. – 312 с.

12. Касьяненко, В. Виртуальное предприятие как элемент современной экономики [Текст] / В. А. Касьяненко // Социально-экономические проблемы информационного общества. – Сумы : ИД «Университетская книга», 2005. – С. 350-357.

### **10.5. Інтелектуальні послуги і інтеграція знань**

1. Томчук, Н. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие [Текст] / Н. Томчук // Экономическая теория. – 2005. – № 3. – С. 95-105.

2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : моногр. / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

3. Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки [Текст] / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42-49.

4. Кір'ян, Т. Людський капітал в історії економічної думки [Текст] / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64-73.

5. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал [Текст] : пер. с англ. / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.

6. Кендюхов, О. Гносеологія інтелектуального капіталу [Текст] / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28-33.

7. Римашевская, Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Н. М. Римашевская // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9-10. – С. 22-40.

## **Розділ 11. БЕЗПЕКА ІНТЕГРАЦІЇ ЗНАНЬ ЯК ФАКТОР УБЕЗПЕЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

### **11.1. Безпека інтеграції знань та забезпечення людського розвитку**

1. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] : пер. с англ. / Р. Хант , Т. Базан . – М. : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.

2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : моногр. / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України [Текст] / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – 544 с.

### **11.2. Інформаційна безпека як складова знаннєінтеграційної безпеки**

1. Юдін, О. К. Інформаційна безпека держави [Текст] : навч. посіб. / О. К. Юдін, В. М. Богуш. – Х. : Консум, 2005. – 576 с.

2. Василюк, В.Я. Інформаційна безпека держави [Текст] : курс лекцій / В. Я. Василюк, С. О. Климчук. – К. : КНТ, ВД «Скіф», 2008. – 136 с.

3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Кертицький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

4. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3-х т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія. – Т. 1. – 2000. – 864 с.

5. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.

6. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

### **11.3. Управління знаннями: місце та роль в системі забезпечення інтеграції знань**

1. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : моногр. / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

2. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] / М. К. Румизен. – М. : ООО «АСТ»; ООО «Астрель», 2004. – XXVIII. – 318 с.

3. Стонхаус, Дж. Управление организационным знанием [Текст] / Дж. Стонхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 12. – С. 22-25.

4. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст] : у 3 т. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – 544 с.

5. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мириничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

6. Клейнер, Г. Знания об управлении знаниями [Текст] / Г. Клейнер // Вопр. экономики. – 2004. – № 1. – С. 151-155.

7. Экономика знаний [Текст] : коллект. моногр. / Л. Г. Белова, В.П. Колесов, В. Л. Макаров и др.; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

8. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] : пер. с англ. / А. Верр, М.

Киппинг, Л. Энгвелл и др.; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла. – Х. : Гуманитарный центр, 2008. – 416 с.

9. Инновационная экономика [Текст] : 2-е изд., испр. и доп. / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. — М. : Наука, 2004. – 352 с.

10. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию [Текст] : пер. с англ. / У. Букович, Р. Уилльямс – М. : ИНФРА-М, 2002. – XVI. – 504 с.

11. Тоффлер, Э. Революционное богатство [Текст] : пер. с англ. / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер . – М. : АСТ; АСТ МОСКВА; ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.

12. Кендюхов, А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия [Текст] / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2004. – № 2. – С. 33-41.

## **ЧАСТИНА IV. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **Розділ 12. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

#### **12.1. Економічна глобалізація. Безпека людського розвитку в умовах поглиблення глобалізаційного процесу**

1. Robertson, R. Interpreting Globality [Текст] / R. Robertson // World Realities and International Studies. – Glenside (Pa.): Pennsylvania Univ. Press, 1983; Robertson, R. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization // Robbins, T., Shepherd, W. and McBride, J. Cults, Culture, and



the Law: Perspectives on New Religious Movements. – Chicago: Scholars Press, 1985; Robertson, R. Globalization: Social Theory and Global Culture. – London; Thousand Oaks (Ca.): Sage Publications, 1992.

2. Валлерстайн, И. Миросистемный анализ [Текст] / И. Валлерстайн // Время мира. Альманах. Вып. 1. Историческая макросоциология в XX веке. – Новосибирск, 1998. – С. 105-123.

3. Богомолов, О. Т. Экономическая глобализация – характерная черта XXI-го века [Электронный ресурс] / О. Т. Богомолов. – Режим доступа : <http://uz-eft.narod.ru/economics/bogomolov/>.

4. Актуальные вопросы глобализации [Текст] : круглый стол // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 4. – С. 37-52.

5. Шишков, Ю. О гетерогенности глобалистики и стадиях её развития [Текст] / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 57-60.

6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] : пер. с англ. / О. И. Шкаратан, М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

7. Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року: за індексом людського розвитку Україна займає 78 позицію зі 186 країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/ua/media/1-undp-news/1557-ukraine-ranks-78th-among-186-countries-says-2013-human-development-report>.

8. Иноземцев, В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. – Режим доступа : <http://www.socionauki.ru/journal/articles/129823/>.

9. Кравченко, В. І. Глобальні процеси і тенденції розвитку економіки та фінансів України [Електронний ресурс] / В. І. Кравченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1850>

10. Риккардо, Д. Начала политической экономики и налогового обложения [Текст] / Д. Риккардо. – М. : Госполитиздат, 1941. – 288 с.

## **12.2. Вплив економічної глобалізації на забезпечення соціальних прав людини в країнах ЄС**

1. Діденко, Н. Г. Європейська політика і соціальне партнерство в ЄС [Текст] : довідник / Н. Г. Діденко, І. Я. Тодоров, О. Р. Чугріна, О. К. Міхєєва; за заг. ред. Діденко Н. Г. – Д. : ДонДУУ, 2012. – 150 с.

2. Дайнен, Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції [Текст] : пер. з англ. / Д. Дайнен. – К. : К.І.С., 2006. – 696 с.

3. О социально-экономическом положении в государствах-участниках СНГ в 2012 году и задачах профсоюзов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vkr.ru/upload/global/120416\\_soc-econ\\_situat\(1\).doc](http://www.vkr.ru/upload/global/120416_soc-econ_situat(1).doc)

4. Флейчук, М. Вплив зовнішніх запозичень на соціально-економічний розвиток посттрансформаційних країн [Текст] / М. Флейчук, Р. Андрусів // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 16-26

5. Лазнева, І. О. Основні етапи розвитку соціальної політики ЄС [Текст] / І. О. Лазнева // Історичні і політологічні дослідження. – 2013. – № 1 (51). – С. 246-250.

6. У Брюсселі відкривається саміт з питань безробіття в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/06/130627\\_unemployment\\_eu\\_summit\\_az.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/06/130627_unemployment_eu_summit_az.shtml)

### **12.3. Зовнішньоекономічні умови забезпечення основоположних соціальних прав громадян України**

1. Економіка України за січень-червень 2013 року [Текст] // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 135.
2. Последствия вступления в ВТО. Украина теперь ввозит сало из заграницы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.kprforel.ru/?news\\_id=2315&menuid=2](http://www.kprforel.ru/?news_id=2315&menuid=2)
3. Сльозко, В. Якщо рамки СОТ призводять до конфлікту, то які правила ми повинні обирати [Текст] / В. Сльозко // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 229.
4. Янцова, К. Кредитувати економіку, а не населення [Текст] / К. Янцова, К. Гриценко // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 30.
5. Исторический момент Украины: как он может быть упущен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/international/istoricheskiy-moment-ukrainy-kak-on-mozhet-byt-upuschen.html>.

## **Розділ 13. ГЛОБАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БЕЗПЕКУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

### **13.1. Глобальна проблема бідності. Подолання бідності в Україні**

1. Карпачова, Н. Виступ на парламентських слуханнях 12.06.2013 «Стан дотримання прав людини в Україні» [Електронний ресурс] / Н. Карпачова. – Режим доступу : <http://nbnews.com.ua/ru/blogs/91176/>.
2. У 2012 році близько 7 млн українців жили за межею бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zik.ua/ua/news/2013/07/31/422180>

3. Круглий стіл «Стан досягнення Цілей тисячоліття: Україна-2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1257/>

4. Анализ Госстата: основная часть занятых официально получает мизерные зарплаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.analitik.org.ua/current-comment/social/5212209fc46e8/>

5. Безработица растет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.analitik.org.ua/current-comment/social/515d2b234c106/>

6. Миколюк, О. Як Україна досягає своїх цілей [Електронний ресурс] / О. Миколюк. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/217878>

7. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>

### **13.2. Глобальна продовольча проблема. Продовольча безпека в Україні**

1. Рівень життя населення України [Текст] : моногр. / О. О. Зотова, О. І. Крикун, В. В. Латік та ін; за ред. Л. М. Черенько. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

2. The State of Food Insecurity in the World 2012. Economic growth is necessary but not sufficient to accelerate reduction of hunger and malnutrition [Electronic Resource] / FAO Report. – Rome : FAO, 2012. – 63 p. – Access mode : <http://www.fao.org/docrep/016/i3027e/i3027e.pdf>.

3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций (утверждена резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 08.09.2000) [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>.

4. The Millennium Development Goals Report 2013 [Electronic Resource] / United Nations. – New York : UN DESA, June 2013. – 60 p. – Access mode : <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2013/English2013.pdf>.

5. World agriculture: towards 2015/2030. Summary report [Text] / FAO. – Rome : FAO, 2002. – 97 p.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 № 1158 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>.

7. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.

8. Стан економічної безпеки України у I півріччі 2008 р. [Текст] / Міністерство економіки України. Департамент макроекономіки. – Вип. 10. – грудень 2008. – 30 с.

9. Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1103-16>.

10. Блюм, Я. ГМО-фобія чи ГМО-вакханалія? [Текст] / Я. Блюм, Б. Сорочинський // Дзеркало тижня. – 2007. – 15-21 грудня

11. Баласинович, Б. ГМО: виклики сьогодення та досвід правового регулювання [Електронний ресурс] / Б. Баласинович, Ю. Ярошевська / Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів Республіки Німеччина. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/Books/GMO/final\\_for\\_web1.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Books/GMO/final_for_web1.pdf).

12. «Україна – 2020». Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] : проект / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : [http://me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy\\_2020.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc)

13. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] : моногр/ / Т. В. Боліна, Ю. П. Горемикіна, О. А. Грішнова та ін.; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку етикетування харчових продуктів, які містять генетично модифіковані організми або вироблені з їх використанням та вводяться в обіг» від 13.05.2009 № 468 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/468-2009-п>

15. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 № 1379 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п>.

16. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2007 році / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://me.kmu.gov.ua/file/link/120720/file/Zvit\\_2007.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/120720/file/Zvit_2007.doc).

17. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2008 році / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2008bz.doc>.

18. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2009 році / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/149977/file>.

19. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2011 році / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу :  
<http://www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2011.doc>.

20. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2012 році / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://www.me.gov.ua/file/link/218867/file/zvit.doc>.

21. Hunger and Health, 2007: World Hunger Series [Text] / UN World Food Program. – Rome : EARTHSCAN, 2008. – 212 p.

22. Пасхавер, Б. Сучасний стан продовольчої безпеки [Текст] / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43-51.

23. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [Електронний ресурс] : статистичний збірник. – К., 2013. – Ч. 1 / Держстат України. – Режим доступу :  
[http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/sb/07\\_13/zb\\_vrd\\_12.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_vrd_12.zip)

24. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2012 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2013 року) / Держстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/sb/06\\_13/zb\\_sdrd\\_12.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/06_13/zb_sdrd_12.zip).

25. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.

26. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : моногр. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

27. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015 [Текст] : нац.. доповідь / В. Б. Авер'янов, Б. М. Ажнюк, Т. П. Богдан та ін.; за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

28. Валова продукція сільського господарства України за 2012 р. (у постійних цінах 2010 р.) [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Держстат. – К., 2013. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/bl/05/bl\\_vpsg\\_12.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/05/bl_vpsg_12.zip).

29. Фирсов, Е. А. Об экономических основах аграрной политики [Текст] / Е. А. Фирсов // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 24-38.

30. Могильний, О. Реалії та парадокси аграрної політики [Текст] / О. Могильний // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 40-51.

31. Ринок земель створюється на засадах зрозумілої та прозорої державної політики [Електронний ресурс] : новини Уряду України / Держземагентство. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246567096&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246567096&cat_id=244277212).

32. Оцінка земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] / Держземагентство. – Режим доступу : [http://land.gov.ua/index.php?option=com\\_document&view=document&id=39](http://land.gov.ua/index.php?option=com_document&view=document&id=39)

33. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» від 31.10.2011 № 1185 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2011-п>.

34. Проект Закону України «Про внесення змін до статті 21 Закону України «Про оренду землі» (щодо підвищення розміру річної орендної плати за користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, земельною часткою (паєм)» [Електронний ресурс] : пояснювальна записка / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=45718&pf35401=250380>.



35. Пасхавер, Б. Аграрний сектор: час принципово змінювати орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, І. Прокопа, Л. Молдован, Т. Осташко // Дзеркало тижня. – 2010 р. – 10 липня. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/newspaper/articles/60696>.

36. Кобець, М. Становлення ринку сільськогосподарських земель в Україні: зміни, тенденції та світовий досвід [Електронний ресурс] : презентація / М. Кобець / Держземагентство. – Львів, 15.07.2011. – Режим доступу : <http://www.zsu.org.ua/docs/useful/Kobets%20Regional%20Seminars%202011.ppt>

37. Мартин, А. Г. Стан земельних відносин як стримуючий фактор розвитку продуктивних сил України [Текст] / А. Г. Мартин, Т. О. Євсюков // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення : міжн. наук. конф., 20.03.2009 р. : матеріали у 3-х ч. / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 3 – С. 289-292.

38. Осташко, Т. Сільське господарство України в умовах СОТ: аналітичні передбачення і практичні очікування [Текст] / Т. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 41-54.

39. Полозенко, Д. В. Прямі та непрямі форми державної підтримки сільськогосподарських підприємств [Текст] / Д. В. Полозенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 40-44.

40. Могильний, О. Реалії та парадокси аграрної політики [Текст] / О. Могильний // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 40-51.

41. Украина стала донором голодающей Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trust.ua/news/13002.html>

42. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.» від 19.09.2007 № 1158 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>.