

Національна юридична академія України
імені Ярослава Мудрого

**БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ:
ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ**

Монографія

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

Харків
«Право»
2010

ББК 65.053.9(4УКР)
Б 40

*Рекомендовано до опублікування вченою радою
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого
(протокол № 4 від 18 грудня 2009 р.)*

Рецензенти:

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

В. М. Соболев — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Б 40

Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / 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.

ISBN 978-966-458-111-7

Монографію присвячено дослідженню безпеки людського розвитку. Проаналізовано економічну природу, чинники і закономірності людського розвитку. Охарактеризовано безпеку людського розвитку в системі категорій національної безпеки. Виявлено джерела загроз і ризиків людського розвитку в Україні. Розкрито роль охорони здоров'я в забезпеченні життєдіяльності людини, сутність інформаційної, освітньої безпеки, безпеки зайнятості і трудового життя, безпеки у сфері формування доходів, забезпечення продовольством, у житлово-комунальній сфері. Обґрунтовано значення духовної безпеки 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.

ББК 65.053.9(4УКР)

© Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. та ін., 2010

ISBN 978-966-458-111-7

© «Право», 2010

Зміст

Передмова	5
Автори монографії	10
Розділ 1. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ	11
1.1. Зростання ролі людини в суспільстві. Модель людини в економічній теорії.....	11
1.2. Концепція людського розвитку	19
1.3. Основні виміри людського розвитку. Індекс людського розвитку	31
1.4. Циклічність людського розвитку. Технологічні уклади і людський розвиток. К-цикли та їх вплив на людський розвиток.....	46
1.5. Економічна свобода, економічне зростання та людський розвиток.....	55
1.6. Стратегія національної модернізації в аспекті людського розвитку.....	63
Розділ 2. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	72
2.1. Концепція людської безпеки ООН.....	72
2.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки.....	73
2.3. Діагностування безпеки людського розвитку в Україні	85
2.4. Конституційна економіка як основа забезпечення людського розвитку	94
Розділ 3. ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ	103
3.1. Здоров'я як соціально-економічне благо. Роль медицини в забезпеченні життєдіяльності людини	103
3.2. Інституційні пастки та деформації медицини	109
3.3. Ризики та загрози сучасного світового розвитку для людської життєдіяльності	116
3.4. Ресурси охорони здоров'я України й поширення тіньової економіки	126
3.5. Основні напрями розвитку охорони здоров'я.....	136
Розділ 4. ОСВІТНЯ БЕЗПЕКА	148
4.1. Знання та інформація в сучасному суспільстві. Інтелектуальні ресурси економіки знань. Інформаційна безпека людини, бізнесу, суспільства	148
4.2. Освіта та її функції. Освітні послуги. Поняття освітньої безпеки.....	157
4.3. Загрози людському розвитку у сфері вищої професійної освіти в Україні.....	172
4.4. Бізнес-освіта. Освітня функція консалтингу	202

4.5. Фірма як сховище знань. Управління знаннями в аспекті інформаційної та освітньої безпеки суб'єктів господарювання	212
Розділ 5. БЕЗПЕКА ЗАЙНЯТОСТІ І ТРУДОВОГО ЖИТТЯ	227
5.1. Зайнятість: сутність і види. Сучасні трансформаційні процеси у сфері зайнятості. Концепція гідної праці і людський розвиток	227
5.2. Загрози та ризики зайнятості і трудового життя	235
5.3. Криза зайнятості 2008–2009 рр.: сутність та основні прояви	247
5.4. Соціальна безпека праці як державна політика. Розвиток інститутів захисту від безробіття	261
5.5. Міжнародна міграція робочої сили: сутність і наслідки. Міграційні ризики та мінімізація їх негативного впливу на людський розвиток в Україні	273
Розділ 6. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ДОХОДІВ	295
6.1. Системні засади безпеки людського розвитку у сфері доходів	295
6.2. Історична еволюція умов людського розвитку в межах системи формування доходів	303
6.3. Проблеми та перспективи системи формування доходів в Україні та їх вплив на людський розвиток	317
Розділ 7. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА	331
7.1. Продовольча безпека людського розвитку та її складові	331
7.2. Загрози людському розвитку у сфері продовольчого забезпечення. Продовольча бідність в Україні	334
7.3. Основні напрями забезпечення продовольчої безпеки	341
Розділ 8. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ	345
8.1. Житлово-комунальне господарство — сфера життєзабезпечення і людського розвитку	345
8.2. Дисфункції ЖКГ як загроза людському розвитку	346
8.3. Основні напрями реформування ЖКГ	355
Розділ 9. АНОМАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЯК ДИСФУНКЦІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	361
9.1. Економічний зміст, форми та детермінанти аномальної поведінки	361
9.2. Економічна злочинність як деструктивна форма аномальної поведінки	375
9.3. Детінізація економіки і економічна безпека особи	387
Розділ 10. ДУХОВНА БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	393
ЛІТЕРАТУРА	409

Передмова

Концепція людського розвитку (розвитку людського потенціалу) набула особливого поширення в останнє десятиріччя ХХ ст. Ідеться про загальноцивілізаційний процес зростання людських можливостей — того, що люди можуть зробити і чого вони можуть досягти — 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 недослідженими. Зберігається необхідність формування сучасного наукового уявлення про економічну природу, чинники та закономірності людського розвитку. Особливого наукового і практичного значення набуває розроблення *економічної теорії безпеки людського розвитку*.

У широкому розумінні аналізу потребують насамперед зміни, які відбуваються в соціально-економічних відносинах в умовах переходу до постіндустріальної економіки. Відомо, що одні дослідники стверджують, що сучасний працівник як власник новітніх знань та носій інтелекту може ефективно протистояти власнику капіталу. Він економічно забезпечений високим рівнем зарплати, доходами від володіння акціями, облігаціями, депозитами або нерухомістю. Функцію забезпечення зайнятості виконують також нові моделі найму і використання працівників, поширення відносин соціального партнерства.

Інші науковці, навпаки, відзначають наступ на економічні права і свободи працівника, факти економічної експлуатації працівників. А. Бузгалін і А. Колганов наполягають на «всебічному підкоренні капіталу не просто робочої сили, а Людини як особистості, яка володіє певним творчим потенціалом» [1, с. 136–137]. В. Мандибура наводить переконливі докази того, що навіть у найбільш розвинених країнах Заходу власники капіталу спроможні диктувати працівникам свої умови. Серед них: зростання межі пенсійного віку (ФРН) з одночасною ліквідацією гарантій зайнятості для працівників, які досягли 40-річного віку і більше, коли конкурувати на ринку праці стає

дедалі важче (Іспанія, Італія, Франція); спроби законодавчого наступу на право першого найму для випускників навчальних закладів (Франція); продовження тривалості робочого тижня до 50 годин для значної частки працюючих попри протести профспілок (Японія, Нова Зеландія, Австралія, США, Велика Британія) [2, с. 28–29]. Г. Волинський пише про відсутність в Україні будь-якої рівноваги між працею і капіталом: «у нас, в умовах периферійного капіталізму з явним кримінальним ухилом, відсутні передумови (зокрема, рівновага соціальних сил), необхідні для формування цивілізованих відносин між працею і капіталом» [3, с. 167–168].

Про розвиток людини, зрозуміло, тут не йдеться. Навпаки, невизнання або нерозуміння сутності економічних прав і свобод працівника призводять до соціальної безвідповідальності держави, роботодавців та інших суб'єктів господарювання перед працівником, породжують низку небезпек, які містять потенційні збитки або шкоди для працівників. Будучи реалізованими з певною ймовірністю, небезпеки перетворюються на сукупність небажаних подій — ризики і загрози, дисфункції та деформації в системі охорони здоров'я, професійної підготовки, у сфері зайнятості та розподілу доходів, продовольчого забезпечення, надання житлово-комунальних послуг тощо.

Нинішнє суспільство, на думку представників сучасної ризикології, взагалі стає «суспільством ризику». Його характеризують інтенсифікація змін та зростання непередбачуваності життя, поява якісно нового феномену ризику і формування нового ставлення до нього з боку суспільства. До основних суперечностей такого суспільства дослідники відносять суперечність між прагненням до зростання виробничих сил у зв'язку з бажанням отримати більший прибуток і мати певний рівень матеріального статку та різноманітними небажаними наслідками цього процесу, які загрожують життю і здоров'ю людей. Якщо в індустріальному суспільстві інтереси зосереджуються в основному навколо матеріальної забезпеченості і розподілу багатств, то з переходом до «суспільства ризику» інтереси будуть формуватися вже навколо розподілу ризику [4, с. 37–38].

Соціально-економічні ризики людського розвитку значно посилюються під час економічних криз. Сучасна світова фінансово-економічна криза позначилася на господарстві України зростанням безробіття, зниженням рівня доходів населення, збільшенням заборгованості з виплати заробітної плати, скороченням споживання, згоранням фінансування медицини, освіти, житлового будівництва, погіршенням соціального захисту, протестними настроями населення. Суспільство стикнулося з такою серйозною проблемою, як аномальна поведінка: деякі індивіди перестали шукати нормальні способи задоволення потреб, а спрямували свої дії в бік порушення інтересів інших людей і суспільства в цілому, перестали дотримуватися прийнятих у суспільстві цінностей. Поширення економічної злочинності та тіньової економічної діяльності — тому підтвердження.

За таких умов ґрунтовне дослідження сутності та напрямів формування соціально-економічної безпеки людського розвитку є винятково актуальним.

Монографія складається з десяти розділів.

У розділі 1 сформовано теоретичні засади дослідження людського розвитку, обґрунтовано процес зростання ролі людини в суспільстві, охарактеризовано еволюцію моделей людини в економічній теорії. Особливу увагу приділено теоретичним джерелам концепції людського розвитку, взаємозв'язку економічної свободи, економічного зростання та людського розвитку. Автори доводять циклічний характер людського розвитку, вплив на нього технологічних чинників і К-циклів. Пропонують розроблення загальнодержавної стратегії національної модернізації з урахуванням стану людського розвитку в Україні.

У розділі 2 розроблено концепцію безпеки людського розвитку та її економічних засад. Автори вважають, що як економічна категорія *безпека людського розвитку* означає певну сукупність відносин і пов'язаних із 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 усіх сфер життєдіяльності людини від внутрішніх і зовнішніх небезпек і загроз (небезпечних діянь), які можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого чинника, так і стихійним напливом ринкових сил, при цьому роблять неможливим стабільний розвиток людського потенціалу країни. Безпеку людського розвитку слід розглядати в системі категорій національної безпеки, виокремлюючи її взаємозв'язки із соціальною безпекою, економічною безпекою держави та особистості.

Діагностування безпеки людського розвитку засвідчило, що рівень забезпечення людського розвитку в Україні є вкрай низьким. Окремі діяння призводять до погіршення соціально-економічного стану людини аж до критичного рівня. Отже, 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.

У розділі 3 здійснено аналіз *ролі медицини в забезпеченні життєдіяльності людини*. На думку авторів, ефективна медицина виступає фактором безпеки людського розвитку та суспільства загалом. Підтримуючи здоров'я людей, вона поліпшує якість людського капіталу, забезпечує його стабільне відтворення та інтенсифікацію розумової і фізичної праці, сприяє соціалізації економіки. Позитивні екстерналії ефективної охорони здоров'я полягають у формуванні якісного трудового потенціалу, а відтак і людського розвитку взагалі. Саме цей факт є однією з причин підключення держави до її регулювання. У розділі спеціально проаналізовано інституціональні пастки та деформації сучасної медицини, визначено джерела ризиків та загроз сучасного світового розвитку для людської життєдіяльності, обґрунтовано основні напрями розвитку охорони здоров'я в Україні.

У розділі 4 охарактеризовано процес формування *інформаційної та освітньої безпеки людини, бізнесу і суспільства*. Автори доводять, що знання та інформація в умовах формування засад постіндустріального суспільства перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу,

а створення ефективної системи їх продукування, передачі й отримання — на найважливішу умову людського розвитку. У зв'язку з цим досліджуються освіта та її функції, загрози людському розвитку у сфері вищої професійної освіти в Україні, роль та внутрішні суперечності консалтингу, управління знаннями у фірмі в аспекті інформаційної та освітньої безпеки суб'єктів господарювання. Безпека людського розвитку у сфері освіти (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.

У розділі 5 досліджено *безпеку зайнятості та трудового життя*. Бажаним для суспільства є такий стан національної економіки та інститутів ринку праці, за якого створюються умови для ефективної зайнятості населення, забезпечується збалансованість робочої сили та робочих місць у всіх галузях і регіонах країни, дотримуються критерії гідної праці, є можливість своєчасно реагувати на виклики з боку світових ринків праці. Увага приділена основним джерелам загроз найманої праці, кризі зайнятості 2008–2009 рр. Проаналізовано розвиток основних інститутів захисту від безробіття. Сформульовано висновок про соціальну безпеку праці як сучасну державну політику. Самостійним напрямом дослідження є міжнародна міграція робочої сили, її сутність і наслідки, а також міграційні ризики та мінімізація їх негативного впливу на людський розвиток в Україні.

У розділі 6 розкрито системні засади *безпеки людського розвитку у сфері доходів*, показано історичну еволюцію умов людського розвитку в межах системи формування доходів. Визначено проблеми та перспективи системи формування доходів в Україні та їх вплив на людський розвиток. Доведено, що відповідно до сучасної концепції людського розвитку доходи населення є не кінцевою метою і головним показником людського розвитку, а необхідною умовою людського розвитку. 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 матеріальні умови стійкого людського розвитку та ефективно протидіють загрозам розвитку людського потенціалу.

У розділі 7 проаналізовано *продовольчу безпеку* людського розвитку та її складові. 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. До головних економічних інтересів у сфері продовольчої безпеки належать: економічна доступність продовольства; фізична доступність продовольства, у тому числі безпечність продуктів харчування для здоров'я людини; продовольча незалежність. Автори виявили основні загрози людському розвитку у сфері продовольчого забезпечення, указали на прояви продовольчої бідності в Україні, сформулювали пропозиції щодо забезпечення продовольчої безпеки.

У розділі 8 опрацьовано засади *безпеки людського розвитку в житлово-комунальній сфері*. Останню визначено як стан захищеності потреб людей, їх об'єднань і суспільства в цілому, що виражається у забезпеченні їх основними житловими та комунальними благами та відсутністю загроз втрати цих благ. Житлово-комунальне господарство, на думку авторів, створює базисні умови безпечного існування людини. Це сукупність організаційно-технічних та соціально-економічних відносин, що складаються з приводу створення, експлуатації та споживання житлових та комунальних благ, які задовольняють потреби в забезпеченні необхідних умов життєдіяльності людей. Особливого значення набуває проведення радикальної реформи житлово-комунального господарства.

У розділі 9 охарактеризовано аномальну поведінку як дисфункцію людського розвитку. У найзагальнішому вигляді аномальна поведінка розглядається як вчинки, дії людей або соціальних груп, що виходять за межі суспільної толерантності, йдуть у розріз з пануючими в цьому суспільстві цінностями, мають неприязний, негативний характер і гідні осуду або покарання. Тобто аномальність розглядається як відхилення від нормальної схеми життєдіяльності, що склалася в суспільстві, і суперечить їй. Виняткова увага приділена економічній злочинності як деструктивній формі аномальної поведінки. Показано вплив детінізації економіки на економічну безпеку особи.

У розділі 10 розглянуто основні проблеми формування *духовної безпеки* суспільства. Автори характеризують її як такий стан соціально-економічної системи, за якого мета і стратегія розвитку підпорядковані гуманізму, в економіці превалує духовне виробництво, формується економіка знань, долаються прояви антикультури та перетворених форм духовного виробництва. Духовна безпека органічно взаємопов'язана з усіма складовими безпеки людського розвитку, насамперед зі сферами безпеки праці та сферою охорони здоров'я.

Автори сподіваються, що запропонували системний погляд на проблему економічної безпеки людського розвитку, 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, підрозд. 1.2, 2.3 (у співавт. з Г. Ю. Дарнопихом), 4.3, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5;
- О. А. Гриценко**, доктор економічних наук, професор — підрозд. 9.1, 9.2;
- Т. М. Камінська**, доктор економічних наук, професор — розд. 3;
- О. С. Марченко**, доктор економічних наук, професор — підрозд. 4.1, 4.2, 4.4, 4.5;
- В. В. Броницька**, кандидат економічних наук, доцент — розд. 10;
- Г. Ю. Дарнопих**, кандидат економічних наук, доцент — підрозд. 2.1, 2.2, 2.3 (у співавт. з Л. С. Шевченко), 9.3;
- Т. І. Лучко**, кандидат економічних наук, доцент — підрозд. 1.5;
- О. О. Мамалуй**, кандидат економічних наук, доцент — підрозд. 1.6, 2.4;
- О. В. Овсієнко**, кандидат економічних наук, доцент — підрозд. 1.1, 1.4; розд. 7;
- О. О. Чуприна**, кандидат економічних наук, доцент — підрозд. 1.3;
- К. Г. Губін**, кандидат економічних наук — розд. 6;
- І. А. Єфіменко**, кандидат економічних наук — розд. 8;
- О. М. Радіонова** підрозд. 5.1

РОЗДІЛ 1

ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ

1.1. Зростання ролі людини в суспільстві. Модель людини в економічній теорії

Уже декілька десятиліть поспіль світова економічна система переживає складний цивілізаційний перехід, сутність якого становить поступова зміна способу виробництва. 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 чинників господарського розвитку. Невід'ємність цих компонентів від людини суттєво посилює її роль у суспільстві, перетворює творчі можливості особистості, здатність опановувати, генерувати та використовувати нові знання на основне суспільне багатство.

За таких умов людський потенціал виступає не просто рушійною силою сучасного виробництва, а і 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. Посилюється соціальна спрямованість пріоритетів економіки, підвищується роль загальнокультурних, соціальних характеристик людини в економічному розвитку. Змінюється роль людини в економіці, її ціннісні орієнтири та мотиви діяльності.

Але наскільки економічна теорія готова осмислити ці зміни та побудувати адекватний їм образ економічної поведінки — відкрите питання. Більшість моделей людини сформувалися переважним чином в епоху зародження та піднесення індустріальної цивілізації, усе частіше їх світоглядні установки виявляються недостатніми для дослідження контурів нової економічної дійсності. Одночасно в самих моделях міститься чимало важливих з точки зору людського розвитку ідей, які можуть і надалі продуктивно використовуватися. Для їх виділення доведеться звернутися до аналізу ключових існуючих в економічній теорії моделей економічної поведінки.

Модель людини у вченні меркантилістів. Модель економічної поведінки у меркантилістів не виписана в явному вигляді. Однак, незважаючи на «відсутність у їх роботах систематичних узагальнень відносно природи людини, а також постулатів, які в явній формі конституують ключові елементи робочої моделі» [1, с. 32], певний образ економічної поведінки все ж існує. Її домінантою стає прагнення до матеріального збагачення, «відверта апологія особистої жадібності» [2, с. 215]. Накопичення багатства — головна умова розвитку людини, мета суспільної діяльності. Реалізація індивідуальних спрямувань здійснюється через групову поведінкову установку, хоча і на основі егоїстичних інтересів.

Безпека людського розвитку в умовах цієї моделі досягається за рахунок згуртування спільноти індивідів у конфліктній взаємодії з іншою спільнотою та за її рахунок. Основною умовою виживання суспільної системи стає не можливість генерувати внутрішні імпульси розвитку, а її здатність подавити, зруйнувати, дезорганізувати іншу систему. Значна роль в забезпеченні людського розвитку належить зовнішнім відносно самої людини та її економічної поведінки компонентам: активному протекціонізму, спрямованому на створення конкурентних переваг та захист суспільних інтересів, жорсткій державній політиці, необхідність якої зумовлена недосконалою природою людини, егоїстичними мотивами поведінки.

Моделі людини, побудовані на основі класичної та неокласичної методології. Становлення класичної політекономії різко змінило вектор розвитку економічної теорії: відбулася відмова від нормативних посилок, акценти змістилися на отримання позитивного знання про об'єктивні економічні закони. Останні, на думку класиків, відіграють визначальну роль у розвитку. Щоб підняти суспільство з найнижчого ступеня варварства до вищого рівня добробуту, необхідні лише «мир, легкі податки та терпимість в управлінні», а решту зробить «природний хід речей» (цит. за: [3, с. 30]). Ідеї людського розвитку в класичних, неокласичних та споріднених із ними моделях економічної поведінки спираються на базові принципи цих учень, а саме:

– методологічний індивідуалізм. Головною рушійною силою розвитку виступає егоїстичний матеріальний інтерес людини, яка прагне до особистої вигоди. Людина визнається первинним та визначальним елементом усього суспільного прогресу. На основі цього принципу формується низка важливих, але не беззаперечних для людського розвитку ідей. По-перше, відповідальність за особистий розвиток покладається на саму людину, змушуючи її постійно удосконалювати

власні здібності. По-друге, наголошується, що індивідуальний розвиток може гармонізувати суспільний (реалізація власних інтересів сприяє підвищенню загального добробуту). Остання ідея втілилася в обмеження соціальної діяльності держави;

– раціональність, основна ідея якої — «визнання позаособистісного природного порядку, нескінченної причинної обумовленості, доцільності світоустрою, зовнішньої відносно людини, але такою, що може бути пізнаною» [4, с. 239]. Модель раціональної людини передбачає повне та очевидне знання про себе, позаісторичність поведінки та мотивацію всіх учинків виключно індивідуальними егоїстичними міркуваннями. Такі істоти поведуться як автоматичні механізми, механічно приймають рішення, здатні миттєво (без будь-якої адаптації) змінювати свій стан, точно передбачати майбутнє. Апогею ця послілка досягає у теорії раціональних очікувань;

– ідея рівноваги. Раціональна поведінка підштовхує економічну систему до оптимального стійкого стану, в якому в жодного з її учасників не виникає бажання щось змінювати. Нерівновага у таких випадках постає як нехарактерне явище, а процес розвитку зводиться до послідовного відтворення рівноважних станів [5, с. 13], які жорстко детермінуються егоїстичними матеріальними інтересами.

З розвитком класичного, а згодом і неокласичного напрямів економічної теорії уявлення про людський розвиток набуває нових властивостей. Якщо класики вважали метою суспільного виробництва нагромадження багатства, то у маржиналістів у цій ролі виступає задоволення потреб [6, с. 28]. У їх дослідженнях людина постає як «раціональний максимізатор корисності», який постійно порівнює ступінь задоволення та витрачені заради нього зусилля, прибуток та витрати [7, с. 90]. З'являються також спроби описати господарську поведінку більш реалістично. Так, А. Маршалл помітно обмежує егоїзм як основний мотив поведінки та зазначає, що прояви людської природи знаходять своє відображення в економічній діяльності [7, с. 100]. У неокласичному вченні економіка перетворилася на науку про раціональну поведінку людини як у сфері господарства, так і поза його межами. У центрі уваги опинилася економічна раціональність, що передбачала оптимізацію, а не діяльність, пов'язана зі сферою матеріального виробництва [8, с. 91].

У неоліберальних концепціях «економіки добробуту» підкреслюється соціальна спрямованість економічного розвитку. Аксиоматичним стає розгляд економічного зростання як основної умови соціального прогресу. Показовою є точка зору Л. Ерхарда, який бачив «соціальний

сене ринкового господарства» у тому, що «будь-який успіх економіки ... будь-яке підвищення продуктивності праці йде на благо усьому народові та сприяє кращому задоволенню потреб споживачів» [9, с. 162]. Ключовою умовою утвердження раціонального соціального порядку стає економічна свобода суб'єктів господарювання, яка повинна всебічно підтримуватися державою.

Принципи раціональності та оптимізуючої поведінки виявляються настільки універсальними, що з середини ХХ ст. виникає таке явище, як економічний імперіалізм — «проникнення економічної теорії у дослідження позагосподарських сфер суспільного життя» [8, с. 91]. На його основі виникають теорії прав власності, теорія суспільного вибору, теорії злочину та покарання, укладання шлюбів, народження дітей, самогубств, вибору релігії, політичної діяльності, об'єднані спільною трактовкою людини як суб'єкта, що здійснює раціональний вибір. При цьому самі інститути розглядаються з позицій методологічного індивідуалізму [10, с. 8].

Моделі людини, що виникають на основі світоглядних позицій класичної та неокласичної шкіл, часто критикуються (їх критика — предмет спеціальних досліджень). Разом з тим вони містять низку важливих для людського розвитку ідей. Апелюючи до фундаментальних властивостей людської природи, класичні моделі показують, що імпульс розвитку генерується самою природою людини та реалізується завдяки оптимізації її особистої поведінки. Інструментом забезпечення розвитку стає економічна свобода, яка передбачає вивільнення господарської діяльності з морально-етичного контуру та подальше її здійснення під впливом позаособистісного природного порядку.

Модель людини у марксизмі. У концепції К. Маркса людина постає як персоніфікація об'єктивних економічних категорій (капіталу, найманої праці) [1, с. 38]. Збірні поняття «капітал», «наймана праця» розглядаються як самостійні, наділені волею суб'єкти. Їх порядок об'єктивний, незалежний від волі та свідомості людини. Що стосується мотивів господарської діяльності, то вони різноспрямовані: цілі суб'єктів буржуазного суспільства збігаються з цілями капіталу та найманої праці. Усвідомлення полярності цих інтересів є джерелом соціальних конфліктів, що виникають навкруги розподілу відчуженого продукту.

У марксистському вченні суттєво змінюється поняття соціально-економічного розвитку. Господарська система починає розглядатися не як гомеостатична (що виводиться з рівноваги зовнішніми чинниками) та рівноважна, а така, для якої властива внутрішня динаміка.

Головна рушійна сила суспільного розвитку — протиріччя між продуктивними силами та виробничими відносинами, яке розв'язується у ході соціальних революцій. Соціальні явища, ідеї та конфлікти пояснюються виходячи з економічних та соціальних умов буття людей, їх матеріальних та практичних нужд та інтересів.

Відкриті К. Марксом соціально-економічні закони дозволили окреслити загальний напрям людського розвитку: поступове звільнення людини спочатку від особистої, а потім від матеріальної залежності з тим, щоб вона могла розвиватися як гармонійна особистість («вільна індивідуальність»). Сутність людського розвитку в марксизмі близька до її сучасного розуміння. У марксизмі було фактично передбачено контури нового суспільства (див., наприклад: [11], [12]). Породжені розвитком капіталізму матеріально-технічні (НТП, зниження питомої ваги уречевленої продукції у загальному обсязі випуску) та соціальні передумови (неможливість повного відчуження неуречевленої продукції від її виробника, усупільнення продуктивних сил) зумовили виникнення нового типу суспільства зі значно вищим ступенем матеріальної та духовної свободи.

Моделі людини у кейнсіанстві. У 20–30-ті роки ХХ ст. під впливом господарських реалій та значного прогресу в науці, в економічній теорії поступово складається нова дисциплінарна онтологія. «Модернізація політичної економії, приведення її у відповідність до нових світоглядних ідей, — як вважає С. Кара-Мурза, — відбувається в ході кейнсіанської революції» [13, с. 30]. У результаті уявлення про економічну поведінку людини суттєво змінилися. Започатковані у кейнсіанстві методологічні новації значно оновлюють модель людини та розуміння її розвитку. Зазначимо основні з них:

– часткова відмова від принципу індивідуалізму [14, с. 276–277]. «Атомістична» трактовка людини поступається такій, у якій людина включена до системи солідарних зв'язків, діє під впливом угруповань з колективними інтересами. Звідси — взаємообумовленість індивідуального і системного розвитку, які набувають сенсу тільки у взаємозалежності одне від одного. Ця загальна посилка у Дж. М. Кейнса знаходить практичне втілення у теорії рівноваги: від оптимізації окремої складової кейнсіанство переходить до оптимізації групових цінностей, взятих у динаміці. Хоча в цілому значення індивідуалізму як рушійної сили розвитку не відкидається;

– поведінка людини перестає бути оптимізуючою. Людина вже не наділяється повним знанням, на її пізнавальні здібності накладаються суттєві обмеження. Вона перебуває під впливом ілюзій, зміни

настрою, невпевненості в майбутньому. Неповна поінформованість формує очікування, змушує дотримуватися звичок, стереотипів. Логіка раціонального розрахунку спотворюється, вектор поведінки формується під впливом психологічних законів або скеровується державним регулюванням. Таким чином, спрямованість системного розвитку зберігається навіть за умов значних розбіжностей індивідуальної поведінки;

– нове розуміння розвитку, згідно з яким це вже не просте відтворення рівноважних станів, а постійна спрямована флуктуація, рух в умовах невизначеності. Нерівновага стає системно обумовленою, такою, що потрапляє в залежність від дій суб'єкта. Значно підвищується варіативність розвитку, сам процес набуває вірогідного характеру, а суб'єкт починає відігравати активну роль у виборі його напрямку.

Характерним для кейнсіанського вчення є зміна причинно-наслідкового зв'язку між особистим та загальним добробутом. Особистий добробут розглядається як наслідок суспільного добробуту. На думку Дж. М. Кейнса, повну зайнятість та економічне зростання може забезпечити тільки державне втручання. Так, кейнсіанці вважають, що держава не повинна допускати урізання зарплати як умови ліквідації безробіття, відстоюють необхідність соціалізації інвестицій, враховують вплив на економічне зростання психологічних чинників. Індивідуальний розвиток у їхній моделі людини тісно пов'язаний із суспільним, а розширення можливостей людини стає можливим у тому числі завдяки цілеспрямованим зусиллям держави.

У кейнсіанській моделі економічної поведінки суттєво змінюються умови забезпечення людського розвитку. Значно підвищується значення регулювання суспільної системи, спрямоване на прилаштування до існування в умовах нестабільності, перехідних станів. Посилюються роль зовнішнього, стороннього імпульсу розвитку (активна економічна роль держави), складовими якого стають, з одного боку, зниження рівня невизначеності шляхом свідомого впливу на систему соціальних норм, правил, звичок, а з другого — згладжування амплітуди циклічних коливань інструментами економічної політики.

Моделі людини в інституціоналізмі. У структурі сучасного інституціоналізму прийнято розрізняти такі напрями: сучасний класичний інституціоналізм, що реалізує теорію та методологію еволюціонізму, та неоінституціоналізм, який спирається на традиції австрійської школи стосовно аналізу інститутів (див., наприклад: [10, с. 8–9], [15, с. 27]). Це зумовлює існування відмінних підходів до моделювання економічної поведінки людини.

Неоінституціональні моделі ґрунтуються на принципі методологічного індивідуалізму: реально діючими учасниками соціального процесу визнаються не групи або організації, які не діють окремо від своїх членів, а індивіди. Інститути, таким чином, визнаються вторинними відносно індивідів, причому останні можуть цілеспрямовано змінювати існуючі норми та правила [16, с. 62]. Базовими принципами економічної поведінки є обмежена раціональність (при прийнятті рішень враховується неповнота знань та інформації, обмеженість прогнозних здібностей тощо) та опортунізм (прагнення реалізувати власні інтереси, що супроводжуються проявами підступності) [1, с. 97].

У неоінституціональних моделях економічної поведінки підкреслюється ідея множинності, поліваріантності людського розвитку. Підвищується увага до невизначеності, нестійкості, нестабільності, вивчаються не просто явища, що повторюються, а різноманітні відхилення всіх видів. Причому визнається, що економічна система може впоратися з відхиленнями шляхом самоорганізації, кардинального перетворення структури та правил економіки. Наприклад, теорія опортуністичної поведінки, у цілому ґрунтуючись на принципах класичної раціональності, визнає можливість подолання опортуністичної поведінки шляхом реалізації колективної ідеології корпоративної культури [1, с. 100].

Для класичних інституціональних моделей людини характерно використання принципу методологічного холізму, згідно з яким у центрі соціально-економічного процесу опиняються інститути, а не індивіди: інститут первинний, а індивід вторинний відносно нього [16, с. 62]. Економічна поведінка перестає розглядатися як оптимізуюча та раціональна (звідси — заперечення здатності економіки до саморегулювання). Широко використовується принцип історизму, спрямований на виявлення рушійних сил розвитку, основних тенденцій суспільної еволюції, а також обґрунтування цілеспрямованого впливу на перспективи розвитку.

Загальний методологічний контур цих моделей близький до кейнсіанства, тому зупинимося лише на принципово нових для розвитку людини ідеях:

– об'єктом дослідження стає всебічно розвинена особистість, мотивація господарської діяльності якої виходить далеко за межі знаходження абсолютного оптимуму, охоплюючи специфічні цілі творчої особистості — розширення контролю над обставинами, самореалізацію, прагнення до удосконалення. У діяльність людини привноситься аксіологічний вимір;

– економічний розвиток розглядається в постійній динаміці, пізнанні суспільної системи в русі, у процесі переходу від нижчих до вищих, досконаліших форм (теорія інформаційної постіндустріальної цивілізації) [10, с. 7–8]. Історичний еволюціонізм дозволяє сприймати і природу людини, і економічну систему як такі, що саморозвиваються. Вибір напрямку розвитку залежить від людини, є незворотнім та не може бути однозначно прорахованим;

– в забезпеченні людського розвитку значу роль відіграє співпраця, взаємодія, зусилля угруповань, спрямованих на захист індивіда. Відбувається подолання індивідуалізму, активне відтворення нових коопераційних зв'язків у системі «індивід — група — суспільство», конвергенція соціальних систем.

Моделі людини, що сформувалися в різних течіях економічної теорії, — не просто конкуруючі між собою дослідницькі програми. Гносеологічна установка сучасної науки передбачає можливість їх співіснування, конкуренцію та взаємодоповнення, що забезпечує більш об'ємне бачення минулого, сучасного та майбутнього. Безліч моделей людини в економічній теорії можна розглядати як суміжні, такі, у яких переплітаються світоглядні установки одночасно декількох парадигм. Наприклад, у марксизмі функціональність тісно поєднується з еволюційно-історичними ідеями розвитку. Концепція трансакційних витрат комбінує методологічний індивідуалізм з уявленням про індивіда як суспільно визначеного.

Становлення нового способу виробництва та завершення соціально-економічних трансформацій, що супроводжують цей процес, може закінчитися утвердженням у суспільних науках постіндустріальної парадигми, орієнтованої на інтеграцію наукових знань та використання принципів історичного еволюціонізму в аналізі розвитку. Багатьма дослідниками відмічається, що проникнення цих ідей в економічну науку вже почалося, але їх розповсюдження, імовірно, забере більшу частину XXI ст., принаймні усю першу його половину, оскільки радикальні перетворення в суспільстві та системі знань про нього відбуваються достатньо повільно.

Якою буде модель людини у зрілому постіндустріальному суспільстві та які базові методологічні прийоми будуть застосовуватися у конструюванні економічної поведінки, сказати важко. Осмислювати економічну поведінку доведеться в нових економічних реаліях, коли виробництво досягає такого рівня розвитку, що матеріальні обмеження, накладені на дії людини, поступово знімаються, поступаючись соціальним та інституціональним обмеженням. За таких умов осно-

вною метою економічної поведінки може стати всебічний розвиток індивіда та його здібностей, а умовою забезпечення людського розвитку — розширення свободи вибору та удосконалення взаємодій у системі «індивід — група — суспільство».

1.2. Концепція людського розвитку

Концепція людського розвитку (розвитку людського потенціалу) набула особливого поширення в останнє десятиріччя ХХ ст. Її називають глобальною гуманітарною, філософською, соціально-економічною концепцією сучасності [1, с. 456]. Разом із теорією людського капіталу вона належить до нових концепцій *розвитку людини*. Причому часто стверджується, що теорія людського капіталу історично і логічно передує концепції людського розвитку, створює її теоретичну основу.

На наш погляд, ідеться про різні концепції, хоча й пов'язані між собою. Теорія людського капіталу відбиває ресурсний підхід до людини, розглядаючи її як фактор виробництва, *людину-ресурс*, у той час як теорія людського розвитку обґрунтовує можливості розвитку *людини-мети* суспільства. Перша концепція більше відповідає індустріальному суспільству, друга відображає загальноцивілізаційну тенденцію, але фактично реалізується в умовах переходу до постіндустріальної (постекономічної, інформаційної) економіки.

Теорія людського капіталу сформувалася в західній економічній науці на початку 1960-х років. Її засновниками є американські вчені-економісти Т. Шульц, Г. Беккер, М. Блауг, У. Боуен, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Л. Туроу, Я. Мінсер та інші. Концепцію розвивають російські дослідники В. Басов, В. Гойло, С. А. Дятлов, І. Ільїнський, Р. І. Капелюшников, С. Костанян, М. М. Критський, В. Марцинкевич, А. Саградов, М. Сонін, С. Струмлін, Л. Тульчинський, а також українські вчені О. А. Грішнова, Г. І. Євтушенко, В. І. Куценко та інші.

Наприкінці ХХ сторіччя теорія людського капіталу одержала всезагальне визнання завдяки присудженню Нобелівської премії в галузі економіки Теодору В. Шульцу (1979 р.) і Гері Беккеру (1992 р.).

Розглянемо основні положення теорії більш детально.

1. Як економічне поняття людський капітал є сукупністю сформованих і накопичених унаслідок інвестицій знань, навичок, продуктивних здібностей, певного запасу здоров'я та мотивацій індивідів, які раціонально використовуються в економічній діяльності, сприяючи

зростанню продуктивності праці і доходів свого власника. Окрема особа набуває таких продуктивних характеристик шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду, з використанням при цьому своїх природних здібностей. На мікроекономічному рівні під людським капіталом розуміється сукупна кваліфікація та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На макроекономічному рівні йдеться про суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян країни як частину національного багатства країни [2, с. 16].

Людський капітал практично у всіх країнах перевищує половину накопиченого національного багатства (табл. 1.1) [3, с. 109–110].

Таблиця 1.1

Оцінки людського капіталу наприкінці ХХ ст. (трлн дол.)

Країни	Людський капітал, трлн дол.	У % до:		
		національного багатства країн	світового підсумку	рівня США
Світовий підсумок	365	66	100	384
Країни «сімки» і ЄС із них США	215	78	59	226
	95	77	26	100
Країни ОПЕК	45	47	12	47
Країни СНД	40	50	11	42
Інші країни	65	65	18	68

2. Людський капітал утворюється завдяки інвестиціям. Останні бувають кількох видів: 1) витрати на освіту, які формують робочу силу, сприяють зростанню її кваліфікації і професіоналізму; 2) витрати на охорону здоров'я — профілактику захворювань, медичне обслуговування, що підвищує працездатність і продуктивність праці людей; 3) витрати на трудову мобільність, переміщення працівників із місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю; 4) витрати на пошук економічно значущої інформації; 5) витрати на виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал). Причому інвестування здійснюється двояко — як вкладення фінансових коштів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності. Суб'єктами інвестування в людський

капітал є як самі працівники, так і підприємці (роботодавці, власники засобів виробництва).

3. Інвестиції з метою формування людського капіталу були б недоцільними, якби не створювали його власнику можливість одержувати вищий дохід. Наприклад, вигодами від інвестицій у навчання є: 1) прямі матеріальні доходи — вищий рівень заробітків у майбутньому, більша можливість брати участь у прибутках фірми, отримувати кращі умови оплати праці; медичне, пенсійне страхування за рахунок компанії; можливості кар'єрного зростання з відповідним підвищенням доходів і т. п.; 2) непрямі матеріальні доходи — більша ймовірність підвищувати кваліфікацію й освітній рівень, мати кращі умови праці та відпочинку, здійснювати оздоровлення за рахунок роботодавця, одержувати на пільгових умовах кредити та іншу допомогу роботодавця для поліпшення умов життєдіяльності; 3) моральні доходи — задоволення від одержаної освіти та обраної професії, доступ до цікавих видів діяльності, співробітництво з творчими людьми, відчуття конкурентоспроможності на ринку праці та впевненості в майбутньому тощо.

При цьому підприємець інвестує в людський капітал найманих працівників з метою створення додаткової вартості. Для нього людський капітал — це капіталізована вартість робочої сили. [4]. Зрозуміло, що зростання доходів стимулює подальші інвестиції в людський капітал, які, за оцінками багатьох економістів, є найвигіднішими як для окремої людини, так і для всього суспільства.

4. Для оцінки ефективності інвестицій у людський капітал дослідники рекомендують техніку аналізу «витрати — вигоди» [2, с. 39–46]. Відповідно до неї віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблені інвестиції в людину, тим довше вони приносять віддачу. Критерієм же доцільності інвестицій у людський капітал є чиста поточна вартість, або різниця між дисконтованими величинами витрат і вигод. Якщо інвестиції в людський капітал відбуваються одноразово, то інвестиції будуть доцільними за умови, що поточна вартість майбутніх вигод (грошових та моральних) буде більшою або хоча б рівною витратам.

Отже, теорія людського капіталу концентрується навколо *розвитку людини, орієнтованого на потреби суспільного виробництва*, досліджує вдосконалення людини як фактора виробництва. Саме ж поняття людського капіталу розглядається в двох аспектах: 1) як

запас (ресурс) здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів; 2) як потік доходів протягом усього життя людини [5]. Людський капітал — це здатність економічно активного населення (або окремої особи) брати участь у створенні суспільного продукту і приносити дохід його власнику. Для покращення якості людського капіталу та його відповідності економічним вимогам він потребує постійних інвестицій [6, с. 12–13].

Науковці відзначають обмеженість цієї теорії. На думку В. Тарасевича, від «знаряддя, що розмовляє» до робочої сили (трудоного ресурсу) і далі — до ресурсу-капіталу — такі найважливіші етапи еволюції людини-ресурсу і в історії, і в теорії. Визнання неадекватності вказаної традиції передовим цивілізаційним тенденціям гуманізації, екологізації, знаннєзації, креатизації та інформатизації, а також спроби виходу за її межі демонструють численні концепції і моделі людини: соціологічної, психологічної, творчої, контрактної, інституціональної, політичної, ідеологічної, інформаційної, екологічної тощо [7, с. 100].

М. Курносова зазначає, що позиціонування трудової діяльності людини лише як одного з факторів виробництва полегшує розв'язання проблеми максимізації прибутку, проте зводить нанівець проблему її особливої природи. Найгірше за все ситуація для власника (або носія) людського капіталу: в умовах ігнорування інших цілей, аніж робота на процвітання компанії, йому залишається прагнути лише підвищення свого доходу або його зворотної сторони — ринкової вартості капіталу. Виникає особлива система цінностей і мотивів поведінки, а саме «набивання» собі «ціни», прагнення якомога вигідніше «продатися» на ринку праці, і аж ніяк не розкриття внутрішнього творчого потенціалу [8, с. 130–131].

В. Мандибура взагалі відносить теорію людського капіталу до ідеологічного замовлення. На його думку, після Другої світової війни, коли сформувалася небезпечна для капіталістичного способу виробництва світова соціалістична система, західні фахівці почали поширювати доктрину «капіталізму для всіх», відповідно до якої відносили, що визначалися категоріями «робоча сила», «трудоий потенціал», «людський потенціал», «інтелектуальний потенціал» та «соціальний потенціал», були без будь-якого критичного спростування підмінені відповідними видами «капіталу». Однак потім, після історичного краху соціалістичної системи і за умов, коли капітал почав активно наступати на права найманої праці, зацікавленість науковців Заходу

«науковим поглибленням теорії людського капіталу» фактично впала до нульової позначки [9, с. 27–28; 10, с. 37].

На цей аспект проблеми звертають увагу й інші вчені. На думку В. Щетиніна, розуміння людського капіталу лише як сукупності знань, навичок і трудових зусиль людини є спрощеним трактуванням поняття «людський капітал». Тут втрачається сутність капіталу як самозростаючої вартості, відбувається підміна категорії «кваліфікована робоча сила» поняттям «людський капітал». Однак механічне поєднання різнорідних категорій зводить нанівець значні соціально-економічні відмінності між самостійними і найманими працівниками, між найманими працівниками і роботодавцями. Прибічники концепції людського капіталу поверхово характеризують багатство і капітал, розглядають їх поза межами певних суспільно-виробничих відносин ринкової економіки, яка базується на найманій праці [11, с. 48].

В. Г. Зінов у зв'язку з цим уважає, що категорію «людський капітал» правильніше розглядати як соціально-економічну форму людського фактору, який використовується підприємцями як головний елемент продуктивного капіталу, тобто як сучасний аналог перемінного капіталу, але ця категорія відбиває якісно інший стан економічних відносин роботодавців і найманих працівників, ніж за життя К. Маркса. Теорія людського капіталу своїм зародженням зобов'язана намаганням економістів усіх часів і шкіл з'ясувати причину виникнення додаткового продукту і можливі шляхи його зростання [12, с. 136–137, 126].

Якщо розвиток *людського капіталу* є метою сучасного суспільного виробництва (підприємця, самого працівника і суспільства як виробника в цілому), то *людський розвиток* є метою суспільства. Починаючи з 1970-х років відчутною стає обмеженість традиційного «індустріального» розуміння прогресу людини і суспільства. Виникає суперечність між економічним і соціальним розвитком, між розумінням людини як фактора виробництва і гуманістичними принципами суспільного прогресу. Теоретики Римського клубу, шукаючи шляхи розв'язання глобальних проблем і протиріч між природою, суспільством і людиною, дійшли висновку: не додаткове залучення виробничих ресурсів, не кількісне зростання виробництва, а *нароцування людського потенціалу визначає успіх або крах економічного, соціального і будь-якого іншого виду розвитку* [13, с. 10].

Відбувається перехід до нового (постіндустріального, неоіндустріального) типу економічного зростання, для якого характерно:

– переважний розвиток сфери виробництва духовних цінностей та послуг порівняно зі сферою виробництва товарів;

– перехід від капіталомісткого до переважно наукомісткого типу економічного зростання; упровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, продуктів, засобів, форм управління;

– розвиток здібностей людей, освіти, науки, охорони здоров'я як переважної форми нагромадження, що супроводжується різким зростанням інвестицій у виробництво знань, інтелектуального капіталу. Наукові знання стають реальним ресурсом, фактором і джерелом розвитку економіки;

– панування безвідходної, ефективної економіки, яка всемірно використовує новітні технології переробки вторинної сировини;

– зростання експорту патентів, продукції знань, творчості в обмін на товари матеріальної, індустріальної економіки;

– удосконалення структури ВВП, ВВП, НД і НБ у напрямку виробництва товарів і послуг, які спроможні забезпечити досягнення стратегії «чистого економічного добробуту», тобто зростання життєвого рівня населення, їх вільного часу, збереження довкілля;

– відтворення природних ресурсів та їх ефективне використання [14, с. 258–259].

У 1990-х роках економіка розвинених країн досягає такого рівня, що уможливорює орієнтування виробництва саме на людину. Відтворення людського потенціалу визнають головним компонентом моделей економічного зростання. Соціальної орієнтації набувають державні програми, господарські плани на всіх рівнях. Тобто соціально-економічний розвиток крок за кроком зміщується в бік людини, формує передумови гуманітарного типу економічного розвитку. Відповідно розвивається і наука про людину.

Однією з перших ідей людського розвитку втілила **концепція базових потреб**, яку ще в 1960-ті роки висунули науковці скандинавських країн. Проте найбільш відомою є концепція базових потреб людського буття відомого американського соціального психолога Абрахама Маслоу. Кожна з базово-загальних потреб, що розглядаються Маслоу, є комплексом менш загальних, часткових людських потреб і запитів. Усі базові потреби згруповані так:

1) потреби в самому житті — сукупність фізіологічних потреб у їжі, одязі, житлі, відпочинку тощо. Задоволення цих потреб збільшує тривалість життя, забезпечує існування індивіда як живого організму, біологічної істоти;

2) потреби в соціальній безпеці — у гарантуванні стабільності умов життєдіяльності, у сталості існуючих соціальних інститутів, норм та ідеалів суспільства, у забезпеченості роботою. Реалізація

таких потреб формує впевненість людини в майбутньому, відсутність тривоги за особисту безпеку тощо;

3) потреба в належності до колективу, причетності до спільних справ;

4) потреба в повазі і самоповазі, оцінці іншими людьми якихось якостей і заслуг, власній репутації;

5) потреба в самореалізації, самовираженні через творчість, здібності і таланти.

Задоволення більш високих потреб має за передумову задоволення потреб нижчих рівнів. Власне людська діяльність починається після того, як задоволені фізіологічні, матеріальні потреби людини. Причому перші чотири потреби є потребами першого ступеня, або *потребами нестачі, нужди*, що відбивають певний мінімум засобів існування. Маслоу вважав їх родовими якостями людини, тобто такими, які обумовлені самим фактом належності до людського роду. Потреби в самореалізації є *потребами зростання*, індивідуальними якостями вільної людини і означають дійсний людський розвиток. Така класифікація потреб схожа з розмежуванням К. Марксом «царства необхідності» (задоволення природних потреб збереження і відтворення людського життя) і «царства свободи» (розвитку людини як самоцілі).

Базові потреби, за Маслоу, — це можливості, які чекають своєї реалізації. Розвиток базових потреб, а особливо формування і реалізація потреб зростання людини виступають мірою людської свободи, людського розвитку.

У 1976 р. концепція базових потреб була покладена в основу доповіді Міжнародної організації праці (МОП) «Зайнятість, зростання і базові потреби». Урядам пропонувалося будувати економічну і соціальну політику в розрахунку, по-перше, на обов'язкове задоволення деяких мінімальних потреб родини в їжі, одязі, житлі і домашньому обладнанні; по-друге, на покращення суспільних послуг у сфері забезпечення питною водою, санітарного стану місця проживання, громадського транспорту, охорони здоров'я і освіти, орієнтуючись насамперед на підтримку найбільш вразливих верств населення. Інструментом державного регулювання зайнятості мало стати розширення трудомістких виробництв, які б навіть за низької продуктивності праці сприяли зростанню ВВП і доходів населення. МОП, ООН та багато неурядових організацій пов'язували задоволення базових потреб також із дотриманням прав людини, залученням людей до прийняття та реалізації важливих соціальних рішень [15, с. 15].

Значний вплив на формування концепції людського розвитку виявили теоретичні праці Амартьї Сена, лауреата Нобелівської премії в галузі економіки 1998 р. У своїй **концепції «розширення можливостей людського вибору»** А. Сен доводить, що добробут повинен оцінюватися не за рівнем доходу на душу населення, а за можливістю людей вести таке життя, яке вони вважають гідним. Розширення людського вибору передбачає більшу свободу і більше варіантів для вибору тієї мети і того способу життя, яким людина надає перевагу. Дохід при цьому відіграє роль засобу розширення людського вибору в таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, економічна і суспільна діяльність.

У книзі «Розвиток як свобода» [16] А. Сен виокремлює розвиток людини у вузькому і широкому розумінні. Вузьке тлумачення розвитку ототожнює цей процес із зростанням валового національного продукту та доходів населення, індустріалізацією, технічним прогресом або соціальною модернізацією. У широкому плані йдеться про *процес розширення реальних прав і свобод*, якими користуються члени суспільства, *можливості*, доступні людям за певних особистих і соціальних умов. «Індивідуальна свобода, — роз'яснює Сен, — це передусім соціальний продукт; існує двосторонній зв'язок між 1) соціальним устроєм, який сприяє розширенню індивідуальної свободи, і 2) використанням індивідуальної свободи не тільки для того, щоб поліпшити життя окремої особи, але й для того, щоб зробити соціальний устрій більш зручним і ефективним».

Розширення свобод є:

по-перше, основною метою розвитку. «Основоположні» (фундаментальні, базові) свободи включають насущні потенційні можливості покращення життя людей — позбутися голоду, недоїдання, невиліковних хвороб, передчасної смертності; а також свободи, що асоціюються з грамотністю, зростанням населення, правом на участь у політичному житті, відсутність цензури тощо. Наявність базових свобод визначає *«цінність свободи»*;

по-друге, як основний засіб (інструмент) розвитку, зростання економічної ефективності суспільства. А. Сен досліджує п'ять типів «інструментальних» свобод: політичні свободи, економічні можливості, соціальні можливості, соціальні контакти (гарантії прозорості) і соціальний захист.

Різні види свободи перетинаються одна з одною, можуть доповнювати і посилювати одна одну. Так, політичні свободи (слова і вибору, політичного діалогу, опозиції і критики, виборче право, виборність законодавців і виконавців) допомагають формуванню економічної

безпеки. Економічні можливості (брати участь у використанні ресурсів з метою виробництва, обміну або споживання) сприяють як особистому, так і суспільному матеріальному добробуту. Соціальні можливості (створені суспільством системи освіти, медичної допомоги тощо) полегшують участь в економічному і політичному житті. У соціальних контактах індивідууми і суспільство взаємодіють, виходячи з передбачуваної довіри. Гарантії прозорості (включаючи право на викриття) забезпечують необхідну відкритість відповідно до очікувань суспільства, тобто свободу членів суспільства співпрацювати один з одним в умовах гарантованої ясності і відкритості. Потенційні можливості людини можуть бути розширені за допомогою соціального захисту та створення системи соціального забезпечення. Реалізація інструментальних свобод, врешті-решт, визначає «*ефективність свободи*».

Що ж до корисності багатства (матеріального добробуту), то воно створює необхідні умови і якість життя, може сприяти розвитку людини, розширенню її можливостей і свободи, проте це відбувається непрямо і не є самоціллю.

Отже, у працях А. Сена обґрунтованими можна вважати два взаємопов'язаних трактування людського розвитку: 1) як розширення вибору; 2) як удосконалення можливостей і здібностей людини залежно від того, наскільки ефективно людина використовує у своїх інтересах економічні, соціальні, політичні та інші передумови, від доступності необхідних ресурсів, наявності права розпоряджатися ними. Людський розвиток, інакше кажучи, означає зростання людських можливостей — того, що люди можуть зробити і чого вони можуть досягти — за певного ступеня свободи життєвого вибору.

Одночасно А. Сен указав на необхідність поєднання етики та економіки, фактично сформулювавши *концепцію етичної економіки* [17]. Вона зосереджується на формуванні та інструментальній оцінці індивідуальних або групових дій суб'єктів економічної діяльності щодо максимізації справедливості розподілу і більш широкого підходу до мотивації споживання, яка пов'язана із загальними етико-гуманітарними питаннями [18, с. 23–24].

У другій половині 1990-х років розуміння людського розвитку як найважливішої мети суспільного прогресу стало превалювати в документах ООН. У 1987 р. Комітет ООН із планування розвитку прийняв рішення присвятити свою доповідь за 1988 р. саме гуманітарним аспектам структурної перебудови економіки. Ідеї А. Сена, а також результати досліджень, виконаних під час підготовки цієї доповіді

під керівництвом Махбуба уль-Хака, К. Гріффіна і Дж. Найта, лягли в основу **концепції людського розвитку ООН**. Її зміст розкривають щорічні Доповіді про людський розвиток, які ПРООН (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй) публікує починаючи з 1990 р., висвітлюючи найважливіші проблеми людського розвитку в різних країнах світу. Концепція досліджується і розвивається багатьма науковцями в Україні [19, с. 78–82; 1, с. 456–461; 15, с. 40; 20, с. 779, 780].

Концепція визначає людський розвиток як:

1) мету і критерій суспільства: виробництво існує задля розвитку людей, а не люди — заради розвитку виробництва;

2) процес зростання людських можливостей та розширення людського вибору. За жодних темпів економічного зростання суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовані три ключові можливості (цілі) для людини:

– прожити максимально довге і здорове життя, коли індивідуальний потенціал здоров'я виступає як головний пріоритет природним шляхом і його доповнюють тривалістю життя;

– набути не тільки всебічні, а й актуальні знання, необхідні для активної і бажаної діяльності, що підвищує значення інтелектуальних і професійних можливостей;

– 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, включаючи всі форми просторового пересування, визначення вибору будь-якого місця проживання, створення сім'ї, максимальної реалізації творчої діяльності, гарантії захисту людських прав і всебічної поваги оточуючих, що забезпечується системою соціальних відносин [6, с. 12];

3) досягнутий рівень добробуту: останній є результатом (показником) того, як людина розпорядилася своїми знаннями, досвідом, власністю, здоров'ям, природними багатствами тощо: примножила, перетворила на конкурентний товар, поліпшила чи ефективно використала [21, с. 19–20].

Матеріальний добробут при цьому розглядається лише як одна з базових можливостей вибору, але не як всепоглинаюча мета. Більше того, вплив доходу на розширення людського вибору слабшає в міру зростання доходу. Діє принцип «спадної корисності доходу для людського розвитку». У [15, с. 43] узагалі стверджується, що концепція людського розвитку розглядає розвиток людських здібностей як

кінцеву мету суспільного прогресу безвідносно до їх впливу на формування доходу. У Доповіді про людський розвиток за 2006 р., наприклад, було визнано, що протягом 2002–2006 рр. глобальна економіка розвивалася рекордними темпами, однак розрив між найбіднішими і найбагатшими державами лише більшав. Дуже часто зростання ВВП не забезпечувало покращення добробуту всього населення, багато людей були позбавлені можливості користуватися правами і основними свободами, гарантованими їм Загальною декларацією прав людини (1948). Актуальним завданням залишалось забезпечення свободи від бідності.

Звернемо увагу на те, що центральним елементом концепції людського розвитку є *людський потенціал*. В. П. Антонюк характеризує його як сукупні можливості окремої людини або населення країни, регіону, іншої спільноти до економічної, соціальної діяльності та до власного розвитку. Поняття людського потенціалу охоплює такі властивості людини, як потреби та інтереси, рівень життя, рівень здоров'я, загальні та професійні знання, кваліфікацію, мотивацію діяльності, ставлення до праці, ініціативність та підприємливість, способи поведінки. «Людський потенціал» стосується всіх верств населення, спроможних до будь-якої соціально-позитивної діяльності, охоплює такі аспекти, як можливості і кількісного, і якісного розвитку людської спільноти, можливості економічної і соціальної діяльності, соціальної взаємодії і взаєморозуміння. Категорія «людський потенціал» характеризує відносини стосовно його самореалізації як у трудовому процесі, так і за його межами [22, с. 30–31].

Н. Римашевська зазначає, що людський потенціал — не обсяги виробництва і відповідний рівень доходу, а можливості людського вибору, які розширюються. Людський потенціал — це сукупні можливості суспільства і держави, які визначають могутність країни вчора, сьогодні й завтра [6, с. 12–13]. На макрорівні людський потенціал є складною соціально-економічною системою, на нього впливає низка факторів і заходів, тому його стан характеризується сукупністю показників, які доповнюють один одного:

$$L^* = f(NAS, I, NP, E(t), h(t), m(t), k),$$

де L^* — людський потенціал; NAS — життєвий потенціал населення; I — інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; NP — науковий потенціал суспільства; $E(t)$ — потенціал зайнятості, $h(t)$ — освітній потенціал, $m(t)$ — потенціал здоров'я, k — культурний потенціал [23, с. 32].

Концептуальна схема людського розвитку побудована на таких чотирьох елементах [24]:

продуктивність: люди повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності, повноцінно беручи участь у процесі формування доходу, і працювати за грошову винагороду. Тому економічне зростання, динаміка зайнятості і заробітної плати є складовими моделі людського розвитку;

рівність: усі люди повинні мати рівні можливості. Усі бар'єри, пов'язані із статтю, расою, національністю, класовою належністю, походженням, місцем проживання, рівнем добробуту тощо, які заважають набуттю можливостей в економічному і політичному житті, повинні бути ліквідовані для того, щоб люди могли брати участь у реалізації цих можливостей і користуватися їх благами;

сталість: доступ до можливостей має бути забезпечений не тільки нинішнім, але й майбутнім поколінням. Потрібно забезпечити відтворення всіх видів капіталу — фізичного, людського, екологічного, не залишаючи боргів (фінансових, соціальних, демографічних, екологічних) майбутнім поколінням;

розширення можливостей: розвиток повинен здійснюватися зусиллями людей, а не тільки в інтересах людей. Люди мають брати участь у процесі прийняття рішень та інших процесах, які визначають їх життя.

Концепція людського розвитку постійно удосконалюється. Зусиллями представників львівської школи (С. Злупко) була започаткована **екомологічна концепція людського розвитку**. Предметом екомології є пошук та вивчення таких законів, що забезпечують побудову гармонійного механізму взаємодії між людиною та довкіллям за посередництва економічних механізмів. Водночас термін «екомологія» визначає головний метод цього наукового напрямку — (г)омологію — як знаходження подібності найважливіших властивостей у таких різних за своєю сутністю об'єктах, як ЕКОсистема, ЕКОноміка і Людина (рис. 1.1).

Людський розвиток з погляду екомологічної парадигми невід'ємно пов'язаний із збалансованим поєднанням духовних, душевних, фізичних, інтелектуальних і матеріальних її потреб у нерозривній гармонії з довкіллям. При цьому пріоритетним чинником людського розвитку є духовний потенціал кожної особистості та суспільства загалом. Він означає ступінь внутрішньої свободи людини, її здатності приймати незалежні від зовнішнього впливу та середовища рішення, які сприяють її всебічному особистому й суспільному розвитку. Духовність

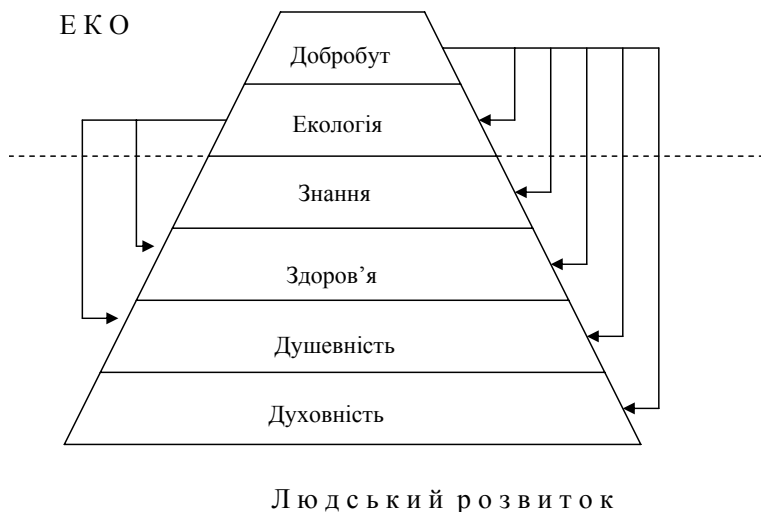


Рис. 1.1. Система пріоритетності окремих аспектів людського розвитку

означає також здатність людини до самостійної мобілізації внутрішніх сил, які спрямовуються для забезпечення душевної та фізичної гармонії, інтелектуального розвитку, матеріального добробуту, а також піклування про середовище її існування. Тому духовність визначає всі інші вектори розвитку цивілізації [25, с. 33].

Для українських реалій актуальною є реалізація випереджувальних заходів для недопущення зубожіння, погіршення здоров'я, зростання безробіття замість пасивної гуманітарної підтримки знедолених. Це положення втілюється шляхом стимулювання особистого розвитку людей з одночасним посиленням відповідальності за кожне прийняте рішення і його виконання [1, с. 460; 26, с. 10]. Особливого значення набуває створення умов (у тому числі фінансових ресурсів) для забезпечення людського розвитку на різних рівнях — родинному, мікроекономічному (підприємницькому), мезоекономічному (регіональному) і макроекономічному [26, с. 10–11].

1.3. Основні виміри людського розвитку.

Індекс людського розвитку

Людина, її здоров'я, добробут, благополуччя, забезпечення можливості реалізації її здібностей мають бути основною метою діяльності будь-якого суспільства. Отже, на реалізацію цієї мети врешті-решт

мають бути спрямовані дії як кожного окремого індивіда, так і різноманітних державних та недержавних інститутів. Саме за рівнем людського розвитку можна судити про рівень соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Говорячи про методики визначення та показники рівня людського розвитку, слід розподілити їх на дві групи: національні та міжнародні.

Що стосується показників, які можуть бути використані для аналізу людського розвитку безпосередньо в Україні, то важливо зазначити, що сьогодні органи державної статистики надають дані за значною кількістю показників, які дозволяють усебічно оцінити рівень та тенденції розвитку людського потенціалу в Україні.

Ці показники можна представити у вигляді декількох груп [1]:

- показники обсягу виробництва (обсяг та темпи зростання ВВП; обсяг промислового виробництва; галузева структура економіки тощо);

- демографічні показники (середня тривалість життя; коефіцієнти народжуваності, смертності, природного приросту, фертильності; коефіцієнти дитячої смертності; показники структури смертей за причинами; ймовірність дожити до певного віку при народженні; частка дітей та літніх людей у загальній кількості населення тощо);

- показники економічної активності, зайнятості та безробіття (кількість економічно активного населення та темпи її зростання; рівень економічної активності населення; кількість зайнятих та безробітних; рівні зайнятості та безробіття і темпи їх зростання; середня тривалість безробіття; структура звільнень за причинами; кількість працевлаштованих; кількість безробітних на одне вакантне місце за професійними групами тощо);

- показники доходів домогосподарств (середній розмір доходів домогосподарства та темпи їх зростання; показники структури домогосподарств за рівнем доходів; показники структури доходів за джерелами отримання; середня заробітна плата; темпи зростання номінальної та реальної середньої заробітної плати тощо);

- показники витрат домогосподарств та показники забезпечення населення товарами та послугами, у тому числі житлом (обсяг та структура витрат населення за напрямками використання коштів; показники забезпеченості населення товарами тривалого користування; частка витрат на харчування в загальному обсязі витрат домогосподарств тощо);

- показники соціального захисту та соціального забезпечення населення (кількість пенсіонерів, що отримують пенсію; середній розмір пенсій; кількість безробітних, що отримують соціальну допо-

могу; середній розмір виплат із безробіття; кількість працевлаштованих безробітних; кількість усиновлених дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, тощо);

– показники рівня розвитку освіти (кількість дошкільних, загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладів; кількість осіб, які в них навчаються; кількість працівників освіти; показники структури населення за рівнем освіти; кількість кандидатів та докторів наук; обсяг витрат держбюджету на освіту тощо);

– показники охорони здоров'я (кількість закладів охорони здоров'я та кількість місць у цих закладах; кількість медичних кадрів різної кваліфікації; показники доступності окремих видів медичних послуг; рівень захворюваності населення на окремі хвороби; рівень охоплення щепленнями; обсяг витрат держбюджету на охорону здоров'я тощо);

– показники правопорушень (кількість правопорушень у цілому та за видами, їх темпи зростання; кількість розкритих правопорушень; кількість осіб, позбавлених волі, тощо);

– показники стану та охорони навколишнього природного середовища (кількість промислових токсичних відходів у сховищах, обсяг викидів шкідливих речовин, кількість важких металів у стічних водах, частка скинутої неочищеної води в загальному її обсязі тощо);

– інші показники.

За допомогою цих показників можна дати всебічну ґрунтовну оцінку рівня людського розвитку як у країні в цілому, так і в кожному окремому її регіоні. Однак порівняння окремих регіонів на базі значної кількості статистичних показників є дуже громіздким і часто не дозволяє однозначно відповісти на питання, в яких регіонах рівень людського розвитку в цілому є вищим, а в якому нижчим. Щоб вирішити цю проблему, використовують інтегральні показники.

Інтегральний показник — індикатор, побудований на базі декількох показників. Перелік показників, що мають бути використані при побудові інтегральних оцінок, визначається: по-перше, цілями дослідження і, по-друге, наявними статистичними даними. Цілком зрозуміло, що головною проблемою в цьому випадку є обмеженість фінансових, людських та часових ресурсів для збору необхідної достовірної, всебічної та своєчасної інформації. Якщо йдеться про використання інтегральних показників для здійснення міжнародних порівнянь, то до зазначених вище проблем додається ще одна: всі базові показники, що входять до складу інтегрального, мають бути розраховані для всіх країн за однаковою методикою. Тому інтеграль-

ний індикатор, зазвичай, будується на основі незначної кількості показників. Це визначає особливі вимоги до останніх: вони мають чітко характеризувати найважливіші сторони досліджуваного явища.

Так, найвідомішим інтегральним показником, на основі якого здійснюються міжнародні порівняння людського розвитку, є *індекс людського розвитку (ІЛР)*, який ще називають *індекс розвитку людського потенціалу (ІРПП)*. Методика його розрахунку розроблена фахівцями Програми розвитку ООН (ПРООН). При його побудові використано такі показники [2, с. 92; 3, с. 75]:

- середня очікувана тривалість життя при народженні;
- рівень грамотності дорослого населення та загальний коефіцієнт тих, хто навчається в початкових, середніх та вищих навчальних закладах;
- валовий внутрішній продукт (ВВП) у розрахунку на одну особу в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Такий перелік показників дає змогу оцінити розвиток країни за можливістю населення реалізувати три головні цілі людського розвитку:

- прожити довге життя та мати добре здоров'я;
- отримати знання та реалізувати власні здібності;
- мати гідний рівень життя та забезпечувати свої фізіологічні, соціальні та духовні потреби.

Показники, що використовуються для розрахунку індексу розвитку людського потенціалу, є кількісними. Отже, зростання (зменшення) їх значень свідчить про підвищення (зниження) можливостей населення країни реалізувати відповідну мету людського розвитку. Розглянемо детально кожен із цих показників.

Показник *середньої очікуваної тривалості життя при народженні* відображає кількість років, яку має прожити гіпотетичний новонароджений, якщо показники смертності, що існують на момент його народження, залишаться незмінними протягом всього його життя. Цей показник розраховується на основі таблиць смертності [3, с. 64–65].

Слід зазначити, що за умови вдосконалення системи охорони здоров'я та поліпшення умов життя реальний новонароджений у середньому проживе більш довге життя, ніж гіпотетичний.

Зростання значень показника середньої тривалості життя, очікуваної при народженні, не завжди свідчить про покращення стану здоров'я населення в цілому. Адже збільшення середньої тривалості життя зазвичай супроводжується зростанням хронічних захворювань та інвалідностей. Тобто довше життя зовсім не означає більш здорове. Однак зазвичай, чим у середньому триваліше життя в цілому, тим

більшою є тривалість здорового життя, і навпаки. Тому обраний показник, незважаючи на певні недоліки, адекватно відображає ступінь досягнення мети прожити довге здорове життя.

Розрахунок цього показника для міжнародних зіставлень здійснює Відділ народонаселення ООН на базі даних національних переписів населення [3, с. 66].

Щоб відобразити рівень доступу населення до знань та його можливості отримати освіту, при побудові індексу розвитку людського потенціалу використовують два показника, а саме [2, с. 92; 3, с. 66–67]:

– *рівень грамотності дорослого населення* — відсоткова частка грамотного дорослого населення в загальній його кількості (дорослими вважаються особи віком 15 років і більше) — є важливим індикатором рівня освіченості для країн, що розвиваються. Для найбільш розвинених країн цей показник не завжди розраховується, і в цьому випадку вважається, що він становить 99,0 %;

– *сукупний коефіцієнт тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів*, — відсоткове співвідношення осіб, що навчаються в початкових, середніх та вищих навчальних закладах, незалежно від віку, до загальної чисельності населення, вік якого є типовим для певного рівня освіти (в Україні — 5–24 роки).

Зазначені показники розраховуються на основі національних даних Інститутом статистики ЮНЕСКО та Відділом народонаселення ООН [3, с. 68].

Перший із цих показників дозволяє оцінити наявність базової освіти населення та визначити потенційну можливість отримувати інформацію та розширювати свої знання в майбутньому.

Другий — покликаний відобразити якість освіти та обсяг знань, яким володіє населення, показати, якими є його можливості щодо використання, впровадження, вдосконалення та розробки передових технологій. Звісно, навчання в закладах певного рівня в різних країнах не свідчить про однаковий рівень отриманих знань та навичок. Однак інші показники, що покликані оцінювати якість та глибину отриманих населенням знань, мають ще серйозніші недоліки. Тому для розрахунку індексу розвитку людського потенціалу застосовують саме цей показник.

Вибір показника, який би відображав ступінь досягнення мети мати гідний рівень життя, забезпечувати свої фізіологічні, соціальні й духовні потреби та мати доступ до необхідних для цього ресурсів, є найбільш складним. Адже цей показник має враховувати цілу низку

факторів, що визначають матеріальний рівень життя населення: величину отримуваних доходів та рівномірність їх розподілу; накопичене майно; наявність природних ресурсів; ступінь розвитку соціальної та виробничої інфраструктури; прийнятий стиль життя; розмір та структуру родини; природно-кліматичні та екологічні умови в країні тощо.

Таким чином, неможливо виділити прямий показник, який би дозволяв чітко і однозначно визначити матеріальний рівень життя населення. Тому на практиці використовують непрямий показник — ВВП країни в розрахунку на душу населення. При цьому ВВП визначається в доларах США за паритетом купівельної спроможності.

Паритет купівельної спроможності національної валюти до долара США показує обсяг національної валюти, що необхідна для купівлі того ж представницького набору товарів та послуг, який можна придбати на один долар в США. Використання для перерахунку обсягу ВВП країни із національних грошових одиниць в долари США не курсового співвідношення, а паритету купівельної спроможності дозволяє більш адекватно порівнювати рівень матеріального добробуту населення.

Найбільш вагомим недоліком цього показника є те, що він не враховує нерівномірності розподілу доходів між окремими членами суспільства. Тому в подальшому він має бути доповнений відповідними показниками, зокрема коефіцієнтом Джині.

Розрахунок індексу людського розвитку (ІРЛ) здійснюється за формулою [2, с. 92]:

$$ІРЛП = \frac{I_{\text{тривалості життя}} + I_{\text{освіченості}} + I_{\text{ВВП}}}{3},$$

де $I_{\text{тривалості життя}}$ — індекс тривалості життя; $I_{\text{освіченості}}$ — індекс рівня освіченості; $I_{\text{ВВП}}$ — індекс ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

Цілком зрозуміло, що індекси, на базі яких розраховується ІЛР, мають бути виражені в єдиних порівнянних одиницях виміру. Проте показники, на базі яких розраховуються значення цих індексів, вимірюються в різних одиницях. Тому, щоб подолати цю проблему, здійснюють нормалізацію базових показників.

У загальному вигляді нормалізація проводиться за формулою [3, с. 76]:

$$x_{i \text{ норм.}} = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

де $x_{i \text{ норм.}}$ — i -те нормоване значення показника; x_i — i -те ненормоване значення певного показника; x_{\max} — максимальне значення показника в досліджуваній сукупності; x_{\min} — мінімальне значення показника в досліджуваній сукупності.

При нормуванні показника середньої очікуваної тривалості життя мінімальним значенням є 25 років, максимальним — 85 років [3, с. 77].

Таким чином, індекс тривалості життя розраховується за формулою:

$$I_{\text{тривалості життя}} = \frac{x_{\text{тривалості життя}} - 25}{85 - 25},$$

де $x_{\text{тривалості життя}}$ — середня очікувана тривалість життя при народженні в країні.

Для показників, на базі яких будується індекс рівня освіченості, а саме: *рівня грамотності дорослого населення та сукупного коефіцієнта тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів*, — мінімальні і максимальні значення збігаються і становлять 0 % і 100 % відповідно [3, с. 77–78]. Тому нормування цих показників здійснюється за формулами:

$$I_{\text{грамотності}} = \frac{x_{\text{грамотності}} - 0}{100 - 0};$$

$$I_{\text{навчання}} = \frac{x_{\text{навчання}} - 0}{100 - 0},$$

де $I_{\text{грамотності}}$ та $x_{\text{грамотності}}$ — нормоване та ненормоване значення показника *рівня грамотності дорослого населення*; $I_{\text{навчання}}$ та $x_{\text{навчання}}$ — нормоване та ненормоване значення *сукупного коефіцієнта тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів*.

До того ж вважається, що для визначення рівня освіти (знань) вагомість показника рівня грамотності є вдвічі вищою, аніж сукупного коефіцієнта тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів.

Отже, індекс рівня освіченості обчислюється за формулою [2, с. 96]:

$$I_{\text{освіченості}} = \frac{2}{3} \cdot I_{\text{грамотності}} + \frac{1}{3} \cdot I_{\text{навчання}}.$$

Для проведення нормування показника середньодушового рівня ВВП за паритетом купівельної спроможності мінімальним та максимальним його значеннями визнають 100 та 40 000 дол. США відповідно [3, с. 78].

При цьому дослідники зазначають, що кожний наступний долар, на який збільшується дохід населення, приносить меншу корисність,

ніж попередній. Іншими словами, кожний додатковий долар, зароблений у бідній країні, більшою мірою покращує рівень життя її населення, аніж у багатій.

Щоб показати цю закономірність математично, при нормуванні беруть не абсолютні значення показників ВВП, а їх десятинні логарифми.

Таким чином, індекс середньодушового ВВП, розрахованого в доларах США за паритетом купівельної спроможності, визначається за формулою:

$$I_{\text{ВВП}} = \frac{\lg x_{\text{ВВП}} - \lg 100}{\lg 40\,000 - \lg 100},$$

де $x_{\text{ВВП}}$ — ВВП на душу населення країни, виражений у доларах США за паритетом купівельної спроможності.

Важливо зазначити, що для деяких країн, зокрема Люксембургу, США, Норвегії, значення ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності перевищує 40 000 дол. США. У цьому випадку значення індексу рівня життя вважається рівним 1,000 [2, с. 97; 4, с. 229].

Аналогічним чином вирішується питання визначення індексу навчання, якщо значення сукупного коефіцієнта тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів, перевищує 100 % (таке можливо, оскільки серед тих, хто навчається, враховуються також іноземці та ті, що проходять курс навчання вдруге) [4, с. 229].

Після того як значення ІЛР для різних країн розраховані, здійснюється їх ранжирування за цим показником. Після цього країни розбиваються на три групи [5, с. 171–175]:

- країни з дуже високим рівнем людського розвитку — для яких $ІЛР \geq 0,9$;
- країни з високим рівнем людського розвитку — для яких $0,8 \leq ІЛР < 0,9$;
- країни з середнім рівнем людського розвитку — для яких $0,5 \leq ІЛР < 0,8$;
- країни з низьким рівнем людського розвитку — для яких $ІЛР < 0,5$.

Більш ґрунтовні висновки щодо рівня людського розвитку країни та його особливостей можна отримати, додатково застосовуючи в аналізі значення індексів тривалості життя, рівня освіченості та середньодушового ВВП.

Для більш глибокого та ґрунтового аналізу людського розвитку крім ІЛР використовують додаткові показники, а саме [2, с. 87; 1, с. 62]:

- індекс бідності населення для країн, що розвиваються (ІБН-1);
- індекс бідності населення для країн–членів ОЕСР, країн Західної та Східної Європи, а також СНД (ІБН-2);
- індекс розвитку з урахуванням гендерного фактора (ІРГФ);
- показник розширення можливостей жінок (ПРМЖ).

Індекси бідності побудовані таким чином, щоб дати характеристику людського розвитку з тих самих сторін, що й ІЛР. Але базові показники, на основі яких розраховуються ці індекси, є іншими [3, с. 62]:

1) для ІБН-1 — це: ймовірність при народженні прожити життя, коротше 40 років; рівень неграмотності дорослого населення; відсоток населення, що не має доступу до безпечної (чистої) води; відсоток дітей до 5 років, що мають знижену для свого віку вагу тіла;

2) для ІБН-2 — це: ймовірність при народженні прожити життя, коротше 60 років; рівень функціональної неграмотності дорослого населення; відсоток населення, що живе нижче межі бідності; рівень застійного безробіття (тривалістю 12 місяців та більше).

Очевидно, що чим вищі значення базових показників, тим вище рівень бідності, тим від більших злиднів потерпає та частина населення, яку прогрес оминув. Одночасне використання при аналізі ІЛР та ІБН дають змогу зробити висновки про ступінь однорідності різних прошарків населення за рівнем людського розвитку.

Низьке значення ІБН поряд із високим значення ІЛР свідчить не лише про високий рівень людського розвитку, а ще й про те, що він характерний для значної частини населення цієї країни. У цілому можна говорити про існування залежності: чим вище рівень розвитку людського потенціалу, тим нижчим є рівень бідності. Винятком із цього правила стають країни із значним розшаруванням на багатих і бідних. Для таких країн відносно високі значення ІЛР виникають поряд із порівняно значним рівнем бідності населення.

Якщо паралельний аналіз ІЛР та ІБН дозволяє оцінити рівність можливостей розвитку багатих і бідних у країні, то одночасний аналіз ІЛР та індексу розвитку з урахуванням гендерного фактора (ІРГФ) дозволяє оцінити рівність можливостей розвитку чоловіків і жінок. Такій самій меті служить і показник розширення можливостей жінок (ПРМЖ), при розрахунку якого враховуються певні аспекти [3, с. 62]:

- частка жінок серед депутатів парламенту;
- частка жінок на посадах законодавців, чиновників вищої ланки та управлінців;

- частка жінок на посадах спеціалістів та технічних співробітників;
- співвідношення середнього доходу жінки до середнього доходу чоловіка.

Чим вищим є значення ІРГФ, тим більш рівними є можливості жінок та чоловіків у розвитку своїх здібностей. У той же час високі значення ПРМЖ свідчать про те, що жінки мають можливість не лише розвивати свої здібності, а й реалізувати їх на практиці, відіграючи рівну з чоловіками роль у соціально-економічному розвитку суспільства.

Дані щодо розвитку людського потенціалу в різних країнах світу (табл. 1.2), наведені у звіті ООН 2009 р., дозволяють зробити такі висновки.

Перші 20 місць за рівнем людського розвитку обіймають розвинені країни Західної Європи, Північної Америки, а також Японія, Австралія та Нова Зеландія. Для них характерні високі значення всіх показників, на базі яких розраховується ІЛР. Так, середня очікувана тривалість життя становить від 78 (у Данії) до 83 років (у Японії); ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності варіює в межах від 27 тис. дол. США (у Новій Зеландії) до 85 тис. дол. США (у Ліхтенштейні); серед дорослого населення неграмотних практично немає; частка тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів перевищує 82 % населення, а для деяких країн, зокрема таких як Австралія, Фінляндія, Данія та Нова Зеландія, є навіть вищим за 100 % (за рахунку іноземних студентів та тих, хто проходить повторний курс навчання).

Серед країн колишнього СРСР найвищі значення показника ІЛР мають прибалтійські країни: Естонія (40 місце), Литва (46 місце) та Латвія (48 місце). Вони не поступаються країнам-лідерам за показниками освіти, але мають на 10 років меншу середню тривалість життя та значно нижчий рівень ВВП на душу населення – 16–20 тис. дол. США.

Ще три країни (Білорусь, Російська Федерація та Казахстан), хоча й мають значно нижчі значення показника ІЛР і посідають 68, 71 та 82 місце відповідно, належать до держав, що мають високий рівень розвитку людського потенціалу. Інші 9 колишніх республік СРСР, у тому числі й Україна, мають середній рівень розвитку людського потенціалу і посідають місця від 84 (Вірменія) до 127 (Таджикистан).

Що стосується України, то вона посідає 85 місце серед країн світу за рівнем людського розвитку. При цьому за показниками освіти

Таблиця 1.2
Показники людського розвитку в окремих країнах світу за 2007 рік [5, с. 171–175]

Країна	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Рівень грамотності дорослого населення, %	Сукупний коефіцієнт тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів, %	ВВП на душу населення на ПКС, дол. США	Індекс очікуваної тривалості життя	Індекс рівня освіти	Індекс ВВП	Значення ІРЛП	Рейтинг країни за ІРЛП
Норвегія	80,5	99,0	98,6	53 433	0,925	0,989	1,000	0,971	1
Австралія	81,4	99,0	114,2	34 923	0,940	0,993	0,977	0,970	2
Ісландія	81,7	99,0	96,0	35 742	0,946	0,980	0,981	0,969	3
Канада	80,6	99,0	99,3	35 812	0,927	0,991	0,982	0,966	4
Ірландія	79,7	99,0	97,6	44 613	0,911	0,985	1,000	0,965	5
Нідерланди	79,8	99,0	97,5	38 694	0,914	0,985	0,994	0,964	6
Швеція	80,8	99,0	94,3	36 712	0,930	0,974	0,986	0,963	7
Франція	81,0	99,0	95,4	33 674	0,933	0,978	0,971	0,961	8
Швейцарія	81,7	99,0	82,7	40 658	0,945	0,936	1,000	0,960	9
Японія	82,7	99,0	86,6	33 632	0,961	0,949	0,971	0,960	10
Люксембург	79,4	99,0	94,4	79 485	0,906	0,975	1,000	0,960	11
Фінляндія	79,5	99,0	101,4	34 526	0,908	0,993	0,975	0,959	12
США	79,1	99,0	92,4	45 592	0,902	0,968	1,000	0,956	13
Австрія	79,9	99,0	90,5	37 370	0,915	0,962	0,989	0,955	14
Іспанія	80,7	97,9	96,5	31 560	0,929	0,975	0,960	0,955	15
Данія	78,2	99,0	101,3	36 130	0,887	0,993	0,983	0,955	16
Бельгія	79,5	99,0	94,3	34 935	0,908	0,974	0,977	0,953	17
Італія	81,1	98,9	91,8	30 353	0,935	0,965	0,954	0,951	18
Ліхтенштейн	79,2	99,0	86,8	85 382	0,903	0,949	1,000	0,951	19
Нова Зеландія	80,1	99,0	107,5	27 336	0,919	0,993	0,936	0,950	20
Естонія	72,9	99,8	91,2	20 361	0,799	0,964	0,887	0,883	40
Литва	71,8	99,7	92,3	17 575	0,780	0,968	0,863	0,870	46

Продовження табл. 1.2

Латвія	72,3	99,8	90,2	16 377	0,788	0,961	0,851	0,866	48
Білорусь	69,0	99,7	90,4	10 841	0,733	0,961	0,782	0,826	68
Російська Федерация	66,2	99,5	81,9	14 690	0,686	0,933	0,833	0,817	71
Казахстан	64,9	99,6	91,4	10 863	0,667	0,965	0,782	0,804	82
Вірменія	73,6	99,5	74,6	5 693	0,810	0,909	0,675	0,798	84
Україна	68,2	99,7	90,0	6 914	0,720	0,960	0,707	0,796	85
Азербайджан	70,0	99,5	66,2	7 851	0,751	0,881	0,728	0,787	86
Грузія	71,6	100,0	76,7	4 662	0,777	0,916	0,641	0,778	89
Туркменістан	64,6	99,5	73,9	4 953	0,661	0,906	0,651	0,739	109
Молдова	66,2	97,3	79,2	3 236	0,687	0,913	0,580	0,727	115
Узбекистан	67,6	96,9	72,7	2 425	0,711	0,888	0,532	0,710	119
Киргизія	67,6	99,3	77,3	2 006	0,710	0,918	0,500	0,710	120
Таджикистан	66,4	99,6	70,9	1 753	0,691	0,896	0,4478	0,688	127
Країни з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу	80,1	99,0	92,5	37 272	0,918	0,959	0,988	0,955	
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу	72,4	94,1	82,4	12 569	0,790	0,902	0,807	0,833	
Країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу	66,9	80,0	63,3	3 963	0,698	0,744	0,614	0,686	
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу	51,0	47,7	47,6	862	0,434	0,477	0,359	0,359	
Світ у цілому	67,5	83,9	67,5	9 972	0,708	0,784	0,768	0,753	

вона має високі результати, що не відрізняються від провідних країн світу: рівень грамотності дорослого населення — 99,7 %; частка тих, хто вступив до початкових, середніх та вищих навчальних закладів — 90,0 %. Але очікувана тривалість життя є значно нижчою, ніж у розвинених країнах, і становить лише 68,2 року. До того ж ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності досягає лише 6,9 тис. дол. США, що у 4–9 разів менше, ніж у найбільш розвинених країнах.

Отже, сьогодні перед Україною стоїть складне завдання: перетворити свій потужний освітній потенціал на реальні досягнення у сфері матеріального та нематеріального виробництва, а також значною мірою вдосконалити сферу соціального захисту, щоб забезпечити своїм громадянам можливість прожити довге та здорове життя.

Окрім індексу розвитку людського потенціалу існують й інші показники, що дозволяють оцінювати окремі аспекти людського розвитку та здійснювати відповідні міжнародні порівняння.

Зокрема, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) складає рейтинг країн за рівнем комфортності життя. Складовими цього інтегрального показника є рівень упевненості в майбутньому, рівень безробіття, ВВП на душу населення та інші. Сьогодні серед 140 країн, що були охоплені дослідженням, найбільш комфортно є Данія. Фінляндія, Нідерланди, Швеція та Ірландія посідають місця відповідно з другого по п'яте [6, с. 14; 7].

ОЕСР також складає рейтинг рівня життя дітей. Показник, що розрахований для 30 країн світу, будується на основі таких складових: матеріальний добробут; якість освіти; здоров'я та безпека; шкідливі звички. Відповідно до результатів дослідження краще за всіх у світі живеться дітям Швеції та Ісландії [8, с. 12; 9].

ОЕСР складає й інші рейтинги країн світу, що дозволяють проводити порівняння рівня життя населення та рівня людського розвитку за окремими напрямками. Зокрема, складається рейтинг країн за середніми витратами часу на дозвілля, сон, їжу. Так, найбільше часу на відпочинок витрачають у Норвегії (6 годин 22 хвилини на добу), найдовше сплять у Франції (8 годин 50 хвилини на добу). В Україні на сон та відпочинок у середньому витрачають 7 годин та 4 години 20 хвилин відповідно [10, с. 14; 11].

Аналітики британського дослідницького центру New Economic Foundation починаючи з 2006 р. на противагу індексу людського розвитку складають Усесвітній рейтинг щастя (The Happy Planet Index). Дослідники підкреслюють, що там, де наголос робиться на розви-

ток виробництва, а з ним і на економічне піднесення країни, люди щасливішими не стають. Кожну державу оцінюють за показниками: задоволеність громадян своїм рівнем життя, тривалість життя і екологічний добробут. Показники задоволеності жителів кожної країни підсумовуються із середньою тривалістю їхнього життя у відношенні до кількості спожитих ними природних ресурсів. Такі показники, як ВВП, до уваги не беруться. Ідея в тому, щоб порівняти те, що люди вкладають (ресурси), з тим, що в підсумку одержують (тривалість життя і ступінь задоволеності ним). Крім цього, використовуються опитування громадської думки. У 2009 р. до рейтингу увійшли 143 країни світу, які представляють 99 % населення земної кулі. Найщасливішою країною 2009 р. була визнана Республіка Коста-Ріка — невелика держава в Центральній Америці з населенням 4 327 000 чол. (індекс щастя — 76,1). До першої п'ятірки щасливих народів увійшли також Домініканська Республіка, Ямайка, Гватемала та В'єтнам. Україна в цьому рейтингу посіла 95 місце (індекс щастя — 38,1) [12].

Що стосується національної методики розрахунку інтегральних показників, які дозволяють оцінювати рівень людського розвитку як в Україні в цілому, так і в її окремих регіонах, то слід зазначити, що можливості дослідника тут значно розширюються. Адже виникає можливість використовувати значний обсяг статистичної інформації, що збирають та узагальнюють органи державної статистики України, незважаючи на можливості органів статистики інших держав щодо надання відповідних даних. У тому числі зникає проблема необхідності уніфікації методики розрахунку базових показників на міжнародному рівні.

Так, спеціалістами Держкомстату разом із ученими Ради з вивчення продуктивних сил НАН України під керівництвом члена-кореспондента АН України Е. Лібанової була розроблена національна система інтегральних показників людського розвитку. Методика їх розрахунку адаптована до національних умов, передусім до національної статистичної бази.

Використання національної більш ґрунтовної та досконалої методики оцінки людського розвитку пов'язана з певними недоліками ІЛР, запропонованого Програмою розвитку ООН, серед яких необхідно виділити наступні [2, с. 108]:

1. ІЛР відповідно до методики ПРООН розраховується на базі лише чотирьох показників, що не дає можливості дати повну та ґрунтовну оцінку розвитку людського потенціалу в країні чи окремому її регіоні. Отже, перелік базових показників доцільно розширити.

2. Запропонована ПРООН методика оцінки людського розвитку побудована на використанні виключно показників-стимуляторів, підвищення яких свідчить про зростання рівня розвитку людського потенціалу. Вплив негативних чинників на людський розвиток не враховується. Вирішити цю проблему можна шляхом застосування показників-дестимуляторів (рівень безробіття, рівень злочинності тощо).

3. ІРЛ, розрахований за методикою ПРООН, базується лише на чотирьох показниках, тому недостовірність первинних даних або помилки при розрахунку навіть одного з них можуть значною мірою вплинути на відповідність ІЛР реальній ситуації в країні або регіоні. Використання значної кількості базових показників робить вплив кожного з них на кінцеве значення інтегрального показника незначним, що значно збільшує надійність ітогової інтегральної оцінки.

4. За методикою ПРООН кожна з трьох складових ІРЛ має однакову вагу при розрахунку. Однак краще було б встановити для базових оцінок різні ваги відповідно до ступеня впливу відповідних процесів на загальний рівень людського розвитку.

Система показників людського розвитку, запропонована Держкомстатом України, є трирівневою: на верхньому щаблі розташований загальний інтегральний показник — **регіональний індекс людського розвитку (ІЛР)**. Він розраховується на основі 9 інтегральних субіндексів (другий щабель), які характеризують різні аспекти людського розвитку (рис. 1.2). Ці субіндекси, у свою чергу, розраховуються на основі 94 базових показників (третій щабель) [2, с. 127].

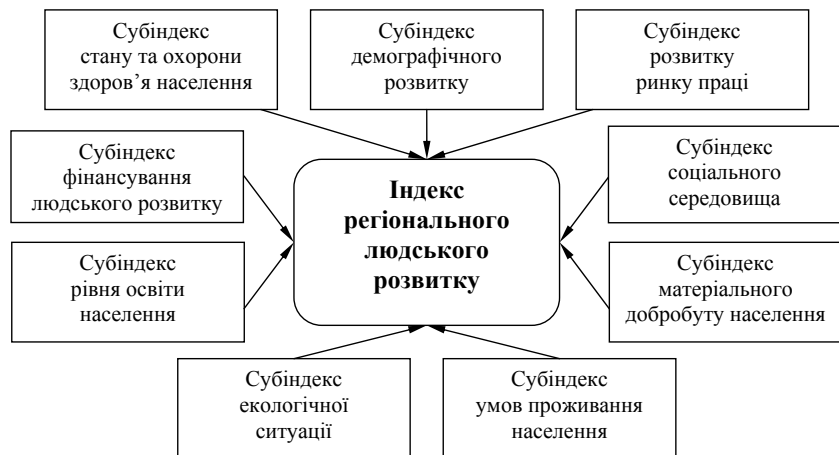


Рис. 1.2. Складові індексу регіонального людського розвитку

Використання цієї системи показників на практиці уможливило достатньо повну, ґрунтовну оцінку рівня розвитку людського потенціалу, як у цілому, так і за окремими складовими. Застосування РІЛР та 9 субіндексів дозволяє ранжувати регіони України відповідно до досягнутого рівня людського розвитку, знаходити слабкі сторони та давати практичні рекомендації щодо шляхів підвищення можливостей розвитку населення та покращення рівня його життя. Утім, слід зазначити, що ця методика не є остаточною та відкрита для вдосконалення.

1.4. Циклічність людського розвитку.

Технологічні уклади і людський розвиток.

K-цикли та їх вплив на людський розвиток

Будь-яка система — природна, соціальна, технічна, розвиваючись, проходить крізь нескінченну кількість повторюваних етапів оновлення. Життя людини, що охоплює послідовність вікових фаз від народження до смерті, теж постає як незворотний циклічний процес. Людство завжди прагнуло подовжити тривалість власного життєвого циклу, змінюючи, удосконалюючи умови буття, оточуючі соціально-економічних структури. Тому в процесі розвитку людина виступає не тільки як об'єкт та мета, але й як активний суб'єкт — джерело накопичення та розповсюдження інформації, знань, натхненник змін. Можна вважати, що двоїста, суб'єкт-об'єктна роль людини в процесі перетворень породжує циклічність розвитку соціально-економічних систем.

Найбільш виразно зміни в людському розвитку проявляються під час довгих циклів. Сучасні дослідження циклічних закономірностей довгострокової економічної динаміки в основному методологічно тяжіють до теорії довгих хвиль М. Кондратьєва [1, с. 110–114]. Одночасно в теорії циклу інтегруються соціально-економічні чинники, які забезпечують необхідні умови загальної інноваційної траєкторії руху суспільної системи (див., наприклад, [2–6]). Вивчається також вплив «довгих хвиль» на рівень зайнятості, організацію виробництва та управління, екологію, соціально-культурну, наукову сферу, історичний процес (праці [2; 7–9] та ін.).

Зазначимо, що технологічні аспекти довгострокових циклічних коливань набагато краще осмислені в науковій літературі, ніж соціально-економічні. На нашу думку, це пов'язано з більшою інерт-

ністю останніх: їх контури поки що незрозумілі остаточно та помітні лише в першому наближенні. Тому надалі будемо намагатися сконцентрувати увагу на пошуку взаємозв'язків довгострокових циклічних коливань зі змінами в соціально-економічній сфері та їх впливом на людський розвиток. Центральним питанням тут постає можливість використання механізму коливальних рухів економіки для забезпечення людського розвитку.

Розвиток людини та суспільства неможливий без відповідних матеріальних передумов, які формуються в результаті техніко-технологічного удосконалення виробництва. Однак темп та інтенсивність їх появи протягом історії людства були різними. Як справедливо зазначив Дж. М. Кейнс, «з давніх часів, скажімо, з 2000 р. до н. е. і до початку XVIII ст. рівень життя середнього мешканця осередків цивілізації значно не змінився. Звісно, були підйоми та спади... Але ніяких різких та прогресивних змін не було... Повільний темп зростання або навіть відсутність прогресу викликані двома причинами: нестачею важливих технічних нововведень та нездатністю накопичувати капітал» [10, с. 61].

З появою таких можливостей економічний розвиток значно прискорюється: з другої половини XVIII ст. оновлення системи суспільного виробництва відбувається циклічно, приблизно раз на півстоліття. Перед початком циклу спостерігаються глибокі зміни в умовах господарського життя (технологічні прориви, зміни в зовнішній торгівлі, грошовому русі) [11, с. 370–374]. На наростаючій хвилі циклу розповсюджуються технічні нововведення, капітал освоює нові ринки збуту, змінюється інфраструктура виробництва. Деякий час в економічному розвитку переважає інерція нової економічної структури, однак поступово її ефективність падає. Починається спадаюча хвиля, під час якої відбувається структурна перебудова, капітал вивільняється з тих виробництв, які досягли меж свого зростання, та спрямовується в нові технічні напрями.

Ритміка довгого циклу, його темп та динаміка визначаються складною взаємодією економічних та науково-технічних чинників. Як підкреслював сам М. Кондратьєв, «науково-технічні відкриття можуть виявитися недейовими, доки не виникнуть необхідні економічні умови їх реалізації» [11, с. 382–383]. С. Меншиков та Л. Клименко [12, с. 90–97] взагалі наполягають на соціально-економічній природі даного феномену. У їх теорії мотивом нововведень виступає норма прибутку, яка надає внутрішню цільність механізму довгої хвилі, утворюючи замкнене кільце: прибутковість — техніка — органічна будова капіталу — перенакопичення капіталу — норма прибутку.

Хвилеподібний розвиток економіки обумовлює циклічність багатьох суспільних процесів — історичного [9], наукового [13, с. 92], соціокультурного. На періоди наростаючих хвиль К-циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь, війн, революцій [11, с. 399]. Для спадаючої хвилі характерні злети у філософії та мистецтві, у фазі потрясінь здійснюються важливі природничі відкриття, технічні винаходи, відбуваються прориви в гуманітарних науках [2, с. 113]. З К-циклом безпосередньо пов'язують інтенсивність державного втручання в економіку, зміни у зовнішньоекономічній політиці. При переході від одного довгого циклу до іншого суттєво поліпшуються умови життя людини.

Матеріальною основою К-циклу є заміщення технологічних укладів¹ (рис. 1.3). У дослідженнях С. Глазьева [14] виділено існування п'яти укладів та спрогнозовано розвиток шостого (табл. 1.3). Поточний, п'ятий уклад, вважається перехідним до постіндустріального способу виробництва. На основі його технологічних досягнень радикально змінилася структура економіки: зросла частка невиробничого сектору та сфери послуг, підвищилося значення інтелектуальної праці. Паралельно відбуваються соціально-економічні деформації, у ході яких підвищується ступінь готовності суспільства до нової технологічної реальності. Зазначимо основні з них:

– *трансформація відносин власності, зміна порівняльної значущості її окремих форм.* По-перше, виникли фактори виробництва, саме існування яких має сенс тільки за умов їх колективного використання (глобальна мережа Інтернет, наукова інформація). По-друге, специфіка інтелектуальної праці передбачає, що працівник володіє усіма необхідними навичками для створення готового інформаційного продукту та можливостями придбання у власність необхідних засобів виробництва [4, с. 24]. Поступово долається відчуження працівника від засобів виробництва та створеного продукту, відбувається усупільнення продуктивних сил та соціалізація власності, широко розповсюджуються її асоційовані форми;

– *поява нових форм організації виробництва.* Нові умови діяльності (важкість трансферу неформалізованих знань [19, с. 20–21], залежність ринкової вартості сучасної компанії від інтелектуального капіталу

¹ За С. Глазевим технологічний уклад – це крупний комплекс технологічно споріднених виробництв, близьких за якісними характеристиками використаних ресурсів та створених продуктів [14, с. 61]. У М. Кондратьєва аналогом технологічного укладу є запас «основних капітальних благ», які функціонують десятки років та потребують значного часу і величезних витрат на їх виробництво (великі будівлі, залізничні лінії, канали, меліоративні споруди, кваліфікована робоча сила [11, с. 390].

Таблиця 1.3
Характеристика технологічних укладів (за С. Глазєвським [14, с. 96–99], [15, с. 33])

Характеристика укладу	I технологічний уклад	II технологічний уклад	III технологічний уклад	IV технологічний уклад	V технологічний уклад	VI технологічний уклад
Період домінування	1770–1830 рр.	1830–1880 рр.	1880–1930 рр.	1930–1980 рр.	1980–2020 (2030) рр.	2020 (2030) –... рр.
Ключовий фактор укладу	Бавовна, чавун	Вугілля, залізничний транспорт	Сталь	Енергія (нафта)	Мікроелектроніка, програмне забезпечення	Нано-, біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, наноелектроніка
Ядро укладу	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, обробка заліза, будівництво магістральних каналів, водяний двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво, машинобудування, верстатобудування, інструментальна промисловість, чорна металургія	Електричне, електротехнічне та важке машинобудування, ЛЕП, суднобудування, неорганічна хімія	Автомобілебудування, кольорова металургія, органічна хімія, виробництво нафти, виробництво товарів тривалого користування	Електроніка, обчислювальна та оптиковолокна техніка, програмування, телекомунікації, інформаційні послуги, роботобудування, виробництво та переробка газу	Наноелектроніка, фотоніка, гenna інженерія та біотехнологія тварин (пізніше людини), клітинні технології, наносистемна техніка
Технологічні лідери	Великобританія, Франція, Бельгія	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Німеччина, США, Великобританія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди	США, Німеччина, країни ЄС, Японія, Швеція, Швейцарія, ЄАСТ, Канада, Австралія	Японія, США, країни ЄС, ЄАСТ, Тайвань, Південна Корея, Канада, Австралія	Японія, США, країни ЄС, ЄАСТ, Тайвань, Південна Корея, Канада, Австралія, КНР, Сінгапур, Бразилія

Примітки:

1. Характеристика I–V технологічних укладів надана заджерелом [14, с. 96–99].
2. Періодизацію V та VI технологічних укладів, запропоновану С. Глазєвським, скоректовано за роботою Ю. Яковця [2, с. 94, 143–147].
3. Характеристика VI технологічного укладу надана за С. Глазєвським [15, с. 33] та Ю. Яковцем [2, с. 143–147].

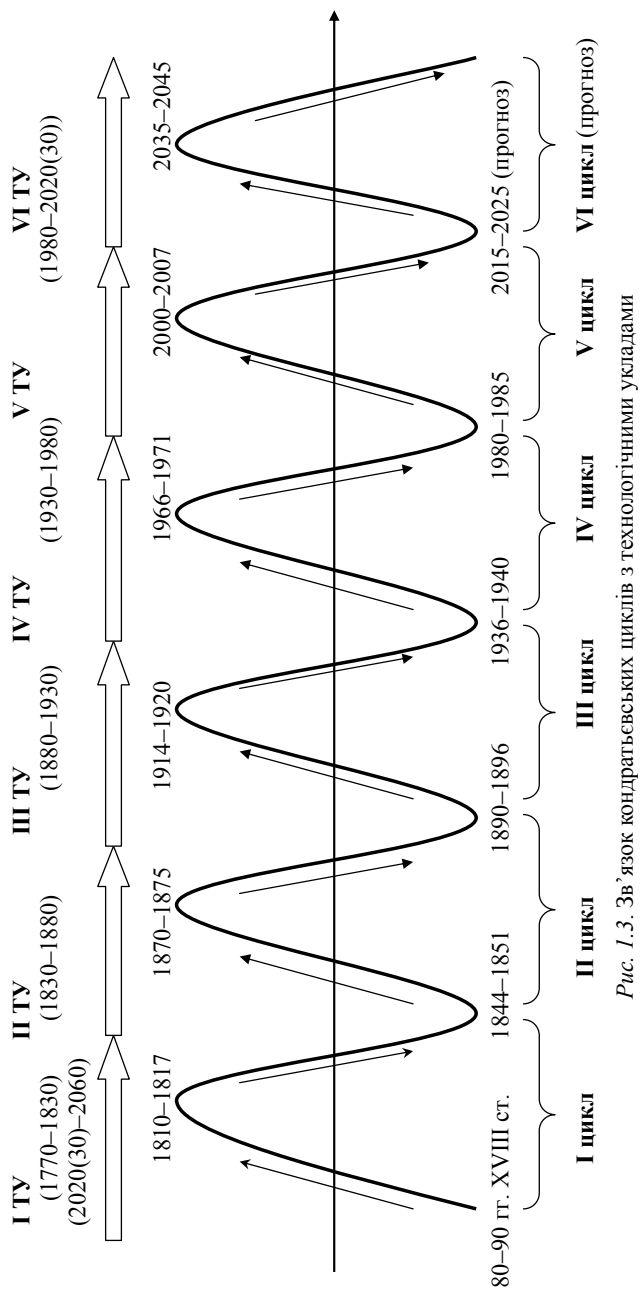


Рис. 1.3. Зв'язок кондратьєвських циклів з технологічними укладами

Примітки:

1. Періодизація К-циклів — дискусійне питання. Датування I, II К-циклів та наростаючої хвилі III циклу надано за М. Кондратьєвим [11, с. 398]; спадаючої хвилі III циклу та IV–VI цикли — за А. Айвазовим [16], Ю. Яковцом [2, с. 33–34, 144], М. Згуровський [17] вважає, що пік V циклу припав на 2005–2009 рр. Інший варіант періодизації (див., наприклад, [18, с. 271]): спадаюча хвиля III циклу — кінець 1920-х рр.–1949 р., IV цикл — 1949 — початок-середина 2000-х рр. (наростаюча хвиля: 1949–2000-і рр., спадаюча: 2000-??).

2. Періоди домінування першого — четвертого технологічних укладів наведено за С. Глазьевим [14, с. 96–99], п'ятого та шостого — з урахуванням корекції, проведеної Ю. Яковцом у роботі [2, с. 94, 143–147].

працівників) викликають суттєві зміни в соціальному статусі зайнятих: робітник стає більш самостійним, виходить з-під контролю керівництва, унеможлиблюючи традиційні способи примусу. Жорстка ієрархія та централізоване планування поступаються гнучким формам організації бізнесу (індивідуальній зайнятості, дефрагментації виробництва, дистанційним трудовим відносинам, телероботі [20, с. 93–94]);

– *зміна характеру розподілу та обміну*. Зайнятість в інтелектуальному виробництві дає можливість претендувати на частину додаткового продукту — своєрідну інтелектуальну ренту, джерелом якої є використання знань та навичок працюючих. Як зазначає Р. Цвильов, «у такому випадку вартість робочої сили має теоретично необмежений характер, набуваючи властивості капіталу» [21, с. 16]. На цій основі отримують нове підґрунтя відносини обміну — відбувається перехід від товарообміну, еквівалентному за вартістю, до обміну працею у формі діяльністю та обміну здібностями;

– *глибока індивідуалізація споживання, зміна його структури*. Споживаючи, людина стає об'єктом застосування технологій high-tech, спрямованих на удосконалення її природи та здібностей. У структурі споживання зростає питома вага нематеріальних благ та послуг — освітніх, медичних, інформаційних, підвищуються вимоги до якості життя та комфорту оточуючого середовища. Споживчі витрати перетворюються на інвестиції в людину, їх розмір у розвинених країнах з 50-х років ХХ ст. перевищує матеріальні нагромадження [22, с. 145]. Змінюються орієнтири споживання: багатство перестає асоціюватися з накопиченими запасами матеріальних благ, головною цінністю стає всебічний розвиток людини, можливість опанувувати, творчо використовувати та генерувати нові знання;

– *зміна соціальної структури суспільства*: зростає питома вага «нових власників» — власників неуречевлених, невідчутних благ — кваліфікації та знань, оволодіння якими принципово не передбачає їх відчуження від інших суб'єктів; знижується частка пролетаріату, натомість підвищується частка висококваліфікованих працівників. Однак проблема соціального розшарування залишається, зміщуючись у площину нерівного доступу до знань та інформації, посилення інтелектуальної залежності;

– *розширення процесів перерозподілу в глобальному масштабі*. Виникають нові канали перерозподілу, формуються потужні світові фінансові центри. Концентруючи значну фінансову міць, вони виступають кредитором більшості національних та корпоративних суб'єктів господарювання. Важливим фактором їх могутності є ве-

личезна заборгованість, що обертається, держав, муніципалітетів, корпорацій та домогосподарств [6, с. 441].

Соціально-економічні зміни, якими супроводжується становлення постіндустріального способу виробництва, інертні, тривалі в часі, пов'язані зі значним опором суспільних інститутів. Однак навіть незважаючи на незавершеність, вони принципово змінюють вектор людського розвитку. Зростає роль людини в суспільстві як носія основного багатства — інтелектуальних та духовних цінностей, підвищується ступінь її економічної, соціальної, духовної свободи, змінюються мотиви господарської поведінки, праця набуває творчого змісту. Скорочується час між виникненням матеріальних та духовних потреб та їх задоволенням, потреби урізноманітнюються, зростає їх неповторність, нестандартність. Водночас збільшується міра відповідальності людини за результати власної праці, що потребує значних зусиль самої особистості щодо підвищення рівня самоорганізації.

На сьогодні 5-й технологічний уклад поступово входить у завершальну фазу життєвого циклу, починається процес його активного заміщення, який орієнтовно триватиме до 2015–2020 рр. [15, с. 34] та буде супроводжуватися фінансовою і структурною кризою, затяжною депресією в розвинених країнах, падінням темпів зростання в країнах, що розвиваються. Лише зі становленням відтворювальної системи наступного технологічного укладу виникають матеріальні передумови виходу з кризи та початку наростаючої фази чергового К-циклу.

Глобальний економічний розвиток у наступному десятилітті буде тісно пов'язаний із поширенням шостого технологічного укладу, ядром якого стануть: нанотехнології (отримання речовини із заздалегідь визначеними властивостями); біотехнології, генна та клітинна інженерія; наноелектроніка (штучний інтелект, біороботи, нейроінтерфейс [23]). На основі цих досягнень людство вперше отримає можливість змінювати власну генетичну природу, долати невиліковні захворювання, створювати клітинну речовину «на замовлення», штучно формувати середовище існування, отримувати продукти, раніше доступні в обмеженій кількості. До цього технологічні прориви поліпшували лише матеріальні та інституціональні умови буття, однак сама людина як природна істота практично не змінювалася.

П'ятий та шостий технологічний укладу відрізняються високою спадкоємністю, забезпеченою спільністю домінуючих факторів виробництва, базових галузей, зростанням ролі людини в суспільному виробництві. Тому загальний вектор людського розвитку, закладений у п'ятому укладі, збережеться і під час становлення шостого. Поки що

важко визначити, наскільки позитивним чи негативним для людини буде наступний довгий цикл та перехід до нового способу виробництва. Можна лише з певною мірою вірогідності окреслити ті *нові якості людського розвитку*, які можуть утвердитися в тій частині світу, де остаточно оформиться відтворювальний контур шостого технологічного укладу:

– уперше в історії у людини виникає можливість свідомо змінювати власну природу, якість та тривалість життєвого циклу та його окремих фаз, обирати траєкторію власного розвитку;

– розширюється доступ до раніше існуючих в обмеженій кількості благ, відбувається звільнення свідомості людини від матеріальної залежності та перехід до задоволення духовних потреб у їх зростаючому розмаїтті;

– розвиток перестає здійснюватися під тягарем економічної необхідності, людина позбавляється особистої та речової залежності, знижується ступінь її експлуатації.

Набуття людським розвитком нових якостей відбуватиметься циклічно, в міру розповсюдження у світі чергової кондратьєвської хвилі, періоди протікання якої в різних країнах суттєво диференціюються: азійський та східноєвропейський цикли помітно відстають від євроамериканського [7; 24].

Циклічний характер оновлення соціально-економічних систем містить чимало ризиків для людського розвитку:

– *технологічні ризики*: поділ людства на дві гілки, що не перехрещуються, — технологічну та природну, глобальні інформаційні катастрофи, вихід з-під контролю біотехнологій [25, с. 41–43]. Їх реальну небезпеку заважає оцінити невизначеність ціннісного контуру майбутніх перетворень;

– *економічні ризики*: незавершеність відтворювальних контурів та висока невизначеність майбутньої траєкторії розвитку у фазі зародження нового укладу зумовлюють значні інвестиційні ризики та труднощі довгострокового прогнозування перспективних капіталовкладень (див., наприклад [26, с. 15]);

– *соціальні ризики*: кожний К-цикл висуває нові вимоги до професійної підготовки та рівня кваліфікації робочої сили. У перехідний період масово знецінюються трудові навички, змінюються структура попиту на ринку праці, втрачаються звичні соціальні ролі;

– *інституціональні ризики*: неадекватність існуючих інститутів перерозподілу капіталу або їх відсутність, лобіювання відсталості (крупний капітал, сконцентрований у застарілих укладах, добивається

податкових, кредитних, цінових пільг, відтворюючи відсталість на макрорівні);

– *цивілізаційні ризики*: зростаюча нерівномірність людського розвитку. Посилюється як на наростаючій хвилі (масштабний перерозподіл ринків збуту), так і спадаючій (розвинені країни, прагнучи подовжити строк життя морально застарілого капіталу, переносять його активність на периферію — у країни з реальним споживчим дефіцитом та нестачею власного капіталу).

Вплив К-циклу на людський розвиток надзвичайно складний та багатоплановий. З одного боку, циклічно-хвильовий механізм оновлення соціально-економічної системи постійно надає людському розвитку нових імпульсів. З другого — генерує ризики, здатні унеможливити цей процес. У зв'язку з цим актуалізується питання про те, як використати К-цикл для забезпечення людського розвитку. Універсальна відповідь на це питання зводиться до такого. На спадаючій хвилі К-циклу необхідно «випереджаюче освоєння ключових виробництв нового технологічного укладу, що дозволить отримувати інтелектуальну ренту у світовому масштабі та фінансувати на її базі розширене відтворення» [2, с. 117; 15, с. 32].

Традиційно вважається, що відсталі країни отримують переваги при переході до чергового довгого циклу. Вони не переобтяжені перенакопиченням капіталу, до того ж повного набору переваг нового укладу не має жодна країна світу. Україна теж може скористатися цим процесом. Вітчизняні науковці мають визнані у світі здобутки [27], існує незадіяний інвестиційний ресурс [28, с. 19]. Однак за темпами структурних перетворень, що визначають становлення нового способу виробництва, наша країна суттєво поступається. Структура інвестицій закріплює відсталість. Абсорбційні можливості суспільства зменшені освітніми трансформаціями, недостатньою є інноваційна інфраструктура, бракує необхідних інститутів перерозподілу капіталу.

Людський розвиток здійснюється циклічно. Його загальний напрям завдається коливально-поступальними рухами економічної системи та може змінюватися при переході від одного довгого циклу до іншого. Ритміка довгої хвилі визначає не тільки перспективи якості життя, а й роль людини в суспільстві, її місце в системі соціально-економічних відносин. Разом із тим людина — не пасивний спостерігач циклічного процесу, змушений очікувати змін. Саме наповнення розвитку, його глибина та конкретний набір якісних характеристик у кожному циклі залежить від самої людини.

П'ятий та шостий К-цикли — цикли цивілізаційного переходу до нового, постіндустріального способу виробництва. Від самої людини

залежить, як буде здійснюватися перехід і чи здійсниться він взагалі. Цей шлях складний, ризикований, пов'язаний із болісним подоланням відживаючих соціально-економічних форм. Але разом із цим — це необхідна фаза розвитку, яка дає людині нові можливості розвитку, повертає до духовного відродження, дає свободу вибору.

1.5. Економічна свобода, економічне зростання та людський розвиток

У сучасному світі однією з центральних проблем економічної політики будь-якої держави є забезпечення довгострокового економічного зростання. Передбачається, що країна успішно розвивається, якщо вона забезпечує високі темпи економічного зростання. Донедавна вважалося, що існує прямий зв'язок між зростанням виробництва й збільшенням загального добробуту. Розширення обсягів виробництва товарів і послуг є основою зростання зайнятості, отже, й збільшення індивідуальних доходів громадян, розширення платоспроможного попиту. Крім того, зростання валового внутрішнього продукту збільшує бюджетні надходження, за рахунок яких фінансується соціальна сфера. У цілому позитивна динаміка макроекономічних показників повинна сприяти зниженню бідності в країні й підвищувати якість життя населення. У цьому контексті стійке економічне зростання може сприйматися як основа розвитку, однак його кількісні параметри не можна розглядати як самоціль. Безсумнівно, економічне зростання розширює потенційні можливості вирішення багатьох соціально-економічних проблем. Але господарський досвід багатьох держав демонструє приклади зростання ВВП, яке не супроводжувалося поліпшенням життя більшості громадян.

З розміру ВВП не можна судити про те, як змінюється рівень життя населення. Ще в 30-ті роки минулого століття один державний діяч цілком справедливо зауважив, що «ВВП на хліб не намажеш». Економічне зростання не можна ототожнювати з розвитком, тому що збільшення ВВП не є гарантією підвищення достатку всього населення й не є його мірилом. Автоматичного зв'язку між збільшенням матеріального багатства країни й добробутом людини не існує, що підтверджується низкою фактів.

У багатьох країнах, незважаючи на зростання виробництва, залишаються актуальними проблеми бідності й соціальної нерівності, оскільки багатства, створені в результаті економічного зростання,

розподіляються нерівномірно. Ця нерівність проявляється в умовах глобальної економіки у збільшенні розриву між бідними та багатими державами. Крім того, в окремих країнах економічне зростання не тільки не приводить до поліпшення добробуту всього населення, а й іноді супроводжується алогічним зниженням рівня життя більшості верств суспільства та поглибленням нерівності доходів усередині країни, у тому числі нерівності в доступі до суспільних товарів і послуг (охорона здоров'я, освіта та інше).

Поточне зростання ВВП не гарантує добробуту і в майбутньому. Економічне зростання, не підкріплене ефективним керівництвом, створює невизначеність перспектив розвитку, тому дуже важливо те, як будуть використовуватися поточні економічні досягнення, які національні пріоритети визначає уряд, наскільки вони сприяють соціальному прогресу, формуванню інноваційної моделі розвитку, збереженню культурних цінностей та вирішенню інших соціально-економічних проблем.

Останнім часом нестримне збільшення обсягів виробництва викликає загострення глобальних екологічних проблем. Зростання ВВП неминуче супроводжується негативними екстерналіями (зовнішніми ефектами), серед яких можна зазначити деградацію природних ресурсів, руйнування довкілля, що у свою чергу негативно позначається на здоров'ї людей. Екологічні економісти стверджують, що сьогодні витрати економічного зростання зростають швидше, ніж забезпечуваний ним добробут [1].

Вважається, що тільки розширене відтворення може задовольнити постійно зростаючі потреби суспільства. Люди прагнуть максимального задоволення своїх потреб та більшого споживання товарів і послуг. Але людські потреби різноманітні. Повнота людського життя, розвиток інтелектуальних здібностей, здоровий спосіб життя, радості людського спілкування не обов'язково пов'язані з рівнем доходів. Наприклад, ВВП В'єтнаму в 2007 р. був у 2,7 разу меншим, ніж аналогічний показник України, проте тривалість життя в цій країні на 6 років вища, ніж у нас [2, с. 171–174]. У цілому тривалість життя повинна збільшуватися із зростанням ВВП на душу населення, але такий вплив економічного зростання багато в чому залежить від того, як країни розпоряджаються його «плодами».

Теоретично економічне зростання — матеріальна основа добробуту й підвищення життєвого рівня населення, але фактично його темпи мають важливе, але аж ніяк не вирішальне значення. Нормальний розвиток держави неможливий, якщо економічна політика

буде орієнтуватися лише на «зростання заради зростання». Тому при оцінці економічного зростання надзвичайно важливі не тільки кількісні, але і його якісні характеристики, а саме зміни у якості життя людей. Це відображено в концепції людського розвитку, розробленої групою експертів Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Серія доповідей про людський розвиток розвінчує тезу про те, що лише зростання ВВП є ознакою економічного здоров'я країни. Це принципово новий підхід, що формує передумови для модернізації всієї системи суспільного відтворення, фокусуючи увагу на людському розвитку.

Вихідний і найважливіший елемент у визначенні людського розвитку — слово «можливості». За визначенням ПРООН, людський розвиток — це процес забезпечення людей більш широким вибором у всіх сферах життя й створення умов, у яких люди зможуть повністю розвинути свій потенціал. Тому метою суспільного розвитку стає не економічне зростання, а розширення можливостей вибору, можливостей вести продуктивне й творче життя в гармонії зі своїми потребами та інтересами. З цієї точки зору змінюється погляд на матеріальне багатство: дохід перетворюється на кошти, що розширюють людський вибір у таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, економічна й суспільна діяльність, можливість вільної реалізації творчого потенціалу. Люди не мають потреби в нескінченно високому достатку, він лише розширює можливості людського вибору, але цей вплив знижується зі збільшенням доходу відповідно до принципу зменшення його корисності [3, с. 42].

Як альтернатива ВВП виникає інший індикатор, що вимірює людський розвиток так само, як ВВП вимірює розвиток економічний, — індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Розроблювачі даного індексу намагалися з'єднати економічні й неекономічні параметри розвитку, тому в ньому комбінуються змінні, засновані на очікуваній тривалості життя, письменності, рівні освіти, а також показниках економічного зростання (ВВП на душу населення в дол. США за ПКС). Параметри, що становлять ІРЧП, показують, що прихильники концепції людського розвитку не відмовляються від врахування показників економічного зростання й у жодному разі не заперечують його важливості.

Економічне зростання створює основи для підвищення всіх індикаторів якості життя. За останню чверть століття світовий очищений від інфляції дохід на душу населення виріс із \$ 5 400 в 1980 р. до \$ 8 500 у 2005 р., світове середньорічне економічне зростання стано-

вило приблизно 2 %, разом з тим чисельність людей, які живуть на «один долар на день», у світі впала з 34 % до 19 %, тривалість життя підвищилася з 64,4 років до 68,1, норми дитячої смертності знизилися з 53 % до 36 % [4, с. 3].

Парадигма людського розвитку не веде до недооцінки важливості економічного зростання, тому що збільшення ВВП на душу населення створює ресурси, що забезпечують людський розвиток. Але мету зростання експерти ООН вбачають у тім, щоб всебічно збагатити життя людей, розширити свободу вибору. Без економічного зростання справедливий розподіл можливостей може «привести до сукупного нульового результату, коли розширення можливостей для одних груп людей буде досягатися за рахунок їхнього скорочення для інших груп, що рівнозначно перерозподілу бідності» [5, с. 233].

Новий погляд на зміст економічного зростання дозволив розширити уявлення про умови й мету суспільного розвитку. Як зазначено у Доповіді про людський розвиток — 1996 (ПРООН), людський розвиток є метою, а економічне зростання — лише засобом до його досягнення [6]. Головним багатством будь-якої держави і його джерелом є люди, а не ВВП, тому саме розвиток людини перетворюється на найважливішу стратегічну суспільну мету.

Економічне зростання і людський розвиток є взаємозалежними процесами у довгостроковому плані. Вони можуть доповнювати й підсилувати один одного, оскільки економічне зростання є об'єктивною основою поліпшення якості життя й людського розвитку; одночасно досягнення в людському розвитку, що дозволяють домогтися збільшення продуктивності праці й доходів, будуть стимулювати збільшення обсягів виробництва. Як показує міжнародний досвід, країни, у яких ці зв'язки ігноруються, обирають модель розвитку, в якій за вповільненням людського розвитку незмінно йде вповільнення економічного зростання [6]. Економічне зростання, що супроводжується поглибленням соціальних і екологічних проблем, не може підтримуватися протягом довгого часу. Для того щоб бути стійким, воно має постійно доповнюватися результатами людського розвитку. У сучасному постіндустріальному суспільстві головним ресурсом розвитку й забезпечення зростання стає «економічна проекція людського потенціалу — людський капітал» [7]. Разом з тим стійке підвищення рівня людського розвитку буде залежати від соціальної ефективності використання результатів економічного зростання.

Таким чином, суспільний прогрес повинен забезпечуватися двома взаємозалежними потоками: від економічного зростання до людсько-

го розвитку й від людського розвитку до економічного зростання. Оптимізація й посилення зв'язків між цими потоками — пріоритетне завдання, що постає перед багатьма країнами. Дослідження цього взаємовпливу актуально й для України, тому що українські можновладці досі орієнтуються на чисто економічні показники розвитку, а сприяння економічному зростанню й людський розвиток розглядаються як процеси самостійні й відокремлені. Забезпечення економічного зростання в Україні не супроводжувалося серйозними соціально-економічними змінами в системі людського розвитку, тому що економічний потенціал майже не використовувався для поліпшення якості життя населення.

Поглиблення зв'язків між збільшенням ВВП і досягненнями в людському розвитку залежить від цілого комплексу економічних, соціальних і екологічних факторів. Ефекти економічного зростання стають найбільш відчутними для населення через цілий комплекс заходів державного регулювання, зокрема державної розподільної політики, зміни напрямків витрат державного бюджету.

По-перше, у концепції людського розвитку розширення свободи вибору виступає головною сполучною ланкою між збільшенням обсягів виробництва й людським розвитком. Доходи становлять матеріальну основу розвитку людського потенціалу, тому що зростання доходів веде до прямого збільшення можливостей і сприяє вдосконаленню здібностей людей. Отже, одним з найбільш важливих завдань є розширення економічних можливостей одержувати доходи через участь у суспільному виробництві. Це вимагає таких зразків економічного зростання, що розширюють зайнятість і полегшують доступ до продуктивних активів.

По-друге, економічне зростання повинно базуватися на принципах справедливості, що надасть людям можливість на ділі відчутися його «плоди». Доступність для громадян необхідних життєвих благ залежить не тільки від збільшення обсягів їхнього виробництва, але й від забезпечення більш справедливого розподілу результатів такого зростання серед всіх членів суспільства без розширення можливостей одних груп за рахунок інших. Дії уряду по забезпеченню справедливого розподілу доходу повинні бути спрямовані в першу чергу на розширення можливостей груп населення з низькими доходами, оскільки саме тут виявиться найвищий вплив на людський розвиток.

По-третє, зростання ВВП впливає на людський розвиток через приватні видатки й урядові програми, спрямовані на динамічне нагромадження людського капіталу. Уряд повинен планувати бюджетні

видатки з урахуванням пріоритетних секторів, які мають найвищий потенціал для людського розвитку. Насамперед, це збільшення інвестицій у соціальну інфраструктуру — модернізація освітньої системи, охорони здоров'я, житлове будівництво. Помилково для країни вважати ці галузі обтяжливими для державного бюджету й непродуктивними, адже саме освічене й здорове населення створює національне багатство.

По-четверте, чинником взаємодії економічного зростання й людського розвитку є проведення зваженої соціальної політики. В Україні соціальна політика традиційно розглядається як вторинна, така, що відбирає ресурси, що можна було інвестувати у виробництво. Але не можна забувати, що забезпечення необхідного фінансування систем соціальної підтримки формує доходи окремих верств населення, чим збільшує споживчий попит й розвиває внутрішній ринок, а це надалі стимулюватиме виробництво. Важливо досягти збалансованості соціальних видатків державного бюджету задля стимулювання економічного зростання.

По-п'яте, вплив економічного зростання на людський розвиток крім урядових видатків доповнюється також приватними видатками домогосподарств, що розширюють адаптаційні трудові можливості населення і забезпечують професійне нагромадження людського капіталу. Так, зростання достатку дає населенню можливість більше інвестувати у своє здоров'я, одержати якісну освіту, підвищувати кваліфікацію, що, у свою чергу, забезпечує людині додаткові доходи, кар'єрне зростання, створює умови стабільності розвитку людини в майбутньому.

У цілому інвестиції в людський капітал на індивідуальному, корпоративному й макроекономічному рівні дають мультиплікативний ефект, впливаючи й на динаміку економічного зростання, і на людський розвиток [8].

Свої корективи сьогодні вносить фінансова криза, через яку світ вступає в епоху вповільнення економічного зростання. Багато країн відчули на собі негативні наслідки економічного спаду, що проявляється у погіршенні майже всіх аспектів людського розвитку. У нових умовах світової економіки експерти ООН на підставі досвіду попередніх фінансових криз підкреслюють важливість заходів щодо захисту інвестицій (у тому числі державних) в інфраструктуру й соціальний розвиток, щоб уникнути значного відступу у сфері людського розвитку й домогтися поновлення високоякісного економічного зростання в середньостроковому плані [9, с. 8–9].

Людина повинна брати участь в усіх процесах, які формують сферу її життєдіяльності. Стійкий людський розвиток вимагає соціально орієнтованого зростання, але також вимагає того, щоб люди мали політичну, економічну, соціальну свободу, рівні можливості, свободу пересування, реалізації творчих здібностей, гарантії прав людини. Нобелівський лауреат А. Сен заперечує точку зору щодо «сприятливості» обмеження прав людини для прискореного розвитку економіки і здатності авторитарного правління стимулювати економічне зростання («теза Лі»). Він стверджує, що економічне зростання скоріше можливе у м'якому економічному кліматі, ніж у жорсткій політичній системі [10, с. 32]. Дотримання головних прав людини буде сприяти збільшенню соціального капіталу, як капіталу спілкування, співробітництва, взаємодії людей. Якщо населення бере активну участь у суспільному житті та існують механізми впливу на прийняття владними структурами рішень з перетворення економічного життя в інтересах усього суспільства, імовірно, що зв'язок між економічним зростанням та розвитком людського потенціалу буде більш сильним.

Для забезпечення розвитку величезне значення також має модель внутрішньої економічної політики й особливості інституціонального середовища. Накопичення матеріального й людського капіталу саме по собі не породжує економічного зростання, для цього потрібне сприятливе інституціональне середовище, що й буде залучати капітал. Ефективність використання наявних ресурсів для зростання ВВП значною мірою визначається загальними умовами господарювання, у тому числі й тим, наскільки економічно вільним є суспільство.

Американський дослідницький центр «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) займається дослідженням відповідності національних інститутів і економічної політики принципам економічної свободи. Експерти The Heritage Foundation розраховують **індекс економічної свободи**, що формується з таких десяти індикаторів: свобода бізнесу, свобода торгівлі, фіскальна свобода, масштаби урядової інтервенції в економіку, монетарна свобода, свобода інвестицій, свобода фінансового сектору, захист прав власності, захист від корупції, свобода праці.

Ступінь свободи економіки розраховується за середнім арифметичним наданих десяти показників і може коливатися від 100 балів в «абсолютно вільній» економіці до 0 балів у країнах, де економічної свободи зовсім немає.

Нещодавно був опублікований черговий рейтинг країн за індексом економічної свободи (Index of Economic Freedom 2009). Всі 179 країн світу в поточному звіті поділені на п'ять умовних груп відповідно

до свого рейтингу: «вільні», «переважно вільні», «помірно вільні», «переважно невільні» і «невільні». Індекс економічної свободи для України на 2009 р. становить лише 48,8 бала. З цим показником Україна опинилася на 152 місці та отримала статус країни, де економічна свобода майже відсутня [4].

Поточний рейтинг у черговий раз підтвердив наявність прямого зв'язку між рівнем економічної свободи і темпами економічного зростання: економічно вільні держави здатні забезпечити щорічне економічне зростання у середньому на рівні 2,4 %, а найменш вільні — тільки 0,9 % на рік [4]. Принципово важливим є позитивний зв'язок між рівнем економічної свободи та національним доходом. У групі найбільш економічно вільних країн дохід на душу населення за паритетом купівельної спроможності становить \$ 40 253, а в країнах із «пригніченою» економікою — \$ 3 926, тобто майже в 10 разів менше [4].

Крім того, у доповіді зроблено висновки про безпосередній зв'язок між ступенем економічної свободи й розвитком людського потенціалу. Міжнародні зіставлення показують, що країни світу з високими значеннями індексу економічної свободи демонструють успіхи не тільки у сфері економічного зростання. Результати аналізу зв'язку між ступенем економічної свободи в країнах та показниками індексу людського розвитку (з кореляцією 0,63) подано на рис. 1.4.

Дані звіту підтверджують пряму залежність указаних змінних: чим вищий ступінь економічної свободи країни, тим вищі в неї показники людського розвитку.

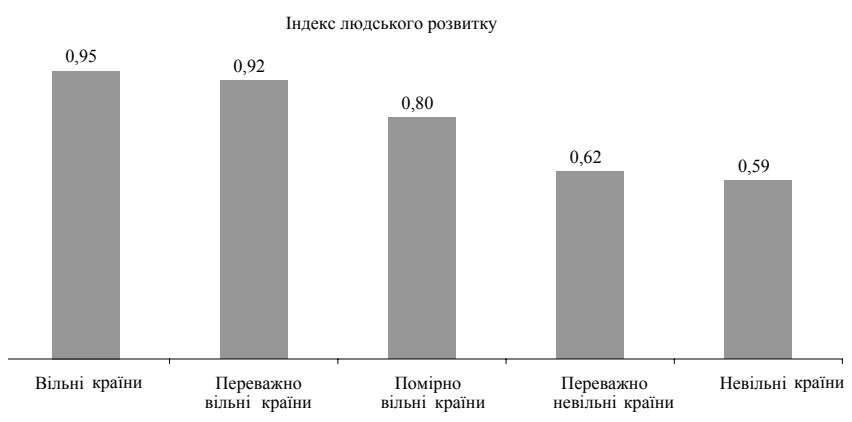


Рис. 1.4. Економічна свобода та людський розвиток

Джерело: Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report <http://www.heritage.org/Index/Download.aspx>

Людський розвиток та економічне зростання нерозривно пов'язані з необхідністю збереження природного середовища й забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини. Постійне зростання виробництва при ігноруванні екологічних аспектів веде до поглиблення глобальних проблем. Національна політика, орієнтована на максимізацію ВВП, може стати рівнозначною «збільшенню до максимуму виснаження й забруднення» природного середовища [11, с. 15]. Визначення оптимального балансу між зростаючими потребами суспільства й ресурсами, необхідними для їхнього задоволення, учені вбачають у переході до моделі стійкого розвитку.

Поняття «стійкого розвитку» увійшло в науковий обіг порівняно недавно і його однозначного тлумачення немає. Найчастіше під стійким розуміють такий розвиток, що «забезпечує потреби сучасного покоління і не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [1, с. 5]. Соціальний прогрес з урахуванням прав на ресурси майбутніх поколінь можна забезпечити за рахунок зниження матеріало- та енергоємності виробництва й досягнення соціально орієнтованого економічного зростання.

Отже, концепція людського розвитку разом з екологічною складовою поклала початок нової, уже триєдиної концепції стійкого **еколого-соціально-економічного розвитку**, сутність якого полягає в тому, щоб від покоління до покоління зростала якість і безпека життя людей при збереженні довкілля.

1.6. Стратегія національної модернізації в аспекті людського розвитку

Важливою умовою подальшого людського розвитку в Україні є соціально-економічна модернізація [1].

Дослідженню проблеми модернізації (економічної, політичної, соціальної, технологічної, суспільної) присвячені праці багатьох учених. Суттєвий внесок у створення і розвиток теорії модернізації зробили зарубіжні автори: М. Вебер, Е. Дюркгейм, П. Друкер, Г. Зім-мель, Т. Парсон, Дж. Скотт, Е. Тоффлер та ін. Їхні праці створюють методологічну основу для подальшого дослідження особливостей, нових типів і шляхів використання модернізації як системного процесу реформування важливих складових розвитку економіки, людини і суспільства. Питанням сутності, необхідності та механізму впровадження модернізації в країнах із перехідною економікою також при-

свячені праці українських і російських вчених, таких як О. С. Білокрилова, А. А. Бочков, В. М. Геєць, Й. Дискін, А. Г. Поршневу, В. П. Семиноженко, А. А. Яковлев, Є. Г. Ясин та ін.

Модернізація (від грец. *moderne* — новітній) — це процес покращення, оновлення, який еволюційними методами в прогресивному напрямку змінює чинники, умови, механізми, співвідношення, засоби розвитку суспільного виробництва або окремі пріоритетні складові всієї економіки та суспільства.

Модернізація тісно пов'язана з такими процесами, як удосконалення, раціоналізація і адаптація; перехід від старого до нового, від традиційних форм і типів господарювання до сучасних, цивілізаційних; прогрес, перетворення, реформування і трансформації; інтенсифікація; концентрація, централізація, монополізація, інтеграція і глобалізація; інновація, інноваційна діяльність; розвиток та зростання. Системний характер модернізації означає суттєві зміни економічних, соціальних, політичних, правових, культурних інститутів та відносин, що формуються у процесі управління та поведінки суб'єктів господарювання і споживачів (населення).

Зміст **економічної модернізації** характеризується структурними, технологічними та інституціональними змінами в національній економіці, які спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності [2, с. 40]. При цьому здійснити загальну модернізацію економіки можливо завдяки впровадженню всього інноваційного, що є у світі відносно певних галузей, структур і об'єктів, які необхідно перетворити на більш передові, ефективні, конкурентоздатні та продуктивні. Не випадково російські економісти О. С. Білокрилова і А. А. Бочков пов'язують зміст категорії «модернізація» з поняттям «*економічний розвиток*», що відображає сукупність взаємозалежних процесів нагромадження капіталу (мобілізації ресурсів), розвитку виробництва й підвищення продуктивності праці. Однак якщо економічний розвиток характеризує еволюційні тенденції, то модернізація пов'язана з відновленням економічних, техніко-технологічних, політичних, суспільно-культурної сфер суспільства, з *інноваційною моделлю розвитку* [2, с. 39].

Є. Г. Ясин зв'язує модернізацію з переходом до інноваційної економіки. В інноваційній економіці автор виділив 7 позицій, які необхідні для досягнення успіху. До них належать: воля творчості; воля підприємництва; конкуренція; освіта; наука; індустрія інновацій; соціальний капітал [3, с. 37–38]. Практично по всіх цих позиціях, зазначив Є. Г. Ясин, існує дуже сильне відставання, на кожному напрямку

є потреба в прориві. При цьому автор зробив висновок про неготовність російського суспільства до модернізації та про необхідність підвищення рівня культури та відновлення тих інститутів, що не поліпшуються, а погіршуються [3, с. 107–108]. Однак цей висновок був зроблений ще до світової фінансової й економічної кризи, яка вносить свої корективи у цю ситуацію та залишає єдину можливість для її подолання – здійснити модернізацію всіх пріоритетних сторін господарського та соціального життя, внутрішньої і міжнародної політики держави.

В. М. Гесць і В. П. Семиноженко вказували на важливість здійснення проекту модернізації, привернення уваги до проведення подальшої дискусії відносно питань, пов'язаних із трансформаційними перетвореннями інвестиційно-інноваційного характеру. Вони також висловили думку, що «найбільш сприятливою для модернізації економіки на сьогодні вважається концепція “множини модернів”, яка відображує різноманіття національних проектів модернізації та можливість застосування різних траєкторій переходу до сучасного суспільства» [4, с. 14–15].

Сучасна економічна модернізація в Україні гальмується, по-перше, тим, що протягом останнього часу економічне зростання в країні досягалося шляхом застосування екстенсивних заходів: розпродажу національних природних ресурсів; безперервного підвищення цін на товари й послуги до й вище світового рівня (винятком стали хіба що робоча сила й земля). Політика держави при цьому негативно впливала на економічні зв'язки й ринки збуту вітчизняних товарів, що призвело до дестабілізації, незбалансованості найважливіших галузей і сторін розвитку економіки й суспільства. Зазначені заходи здійснювалися з використанням непослідовних адміністративних методів керування, неефективність яких сприяла поновленню диспропорційності й стагнації в економіці, політиці й законотворчій діяльності.

По-друге, на заваді економічній модернізації в Україні стоїть фінансово-економічна криза. Остання має системний характер, охоплює економічні, політичні, соціальні, культурні і правові складові держави та суспільства.

Глибокий спад переживає фінансово-кредитна система. Запровадження Національним банком України обмежень на дострокове, а на практиці й термінове, розірвання депозитних договорів у 2005 і особливо в 2008–2009 рр., є прямим порушенням ст. 41 Конституції України. Парламент країни двічі ухвалював рішення щодо недовіри Правлінню НБУ і його голові, на що Президент країни не зреагував

належним чином. Все це негативно позначилося на рівні довіри населення (вкладників — вони є головними інвесторами розвитку економіки) країни, яке масово забирало свої внески, що катастрофічно скоротило можливості банків у кредитуванні реальної економіки. Довіра — одна з головних характеристик соціального капіталу, без якої неможливо ефективно проводити будь-які перетворення в економіці й суспільстві. При цьому НБУ здійснював маніпуляції з курсом валюти (її ревальвацію, а потім девальвацію), що знецінило національну грошову одиницю на 60 % і стимулювало різке зниження купівельної спроможності споживачів. Це суттєво загострило прояви фінансової та економічної кризи в країні та її форми, сприяло падінню ВВП за 2008–2009 рр. приблизно на 16 %.

Вітчизняний економічний експерт К. Кузнецов зробив висновок про дію чинників, які руйнують перехід до інноваційної економіки. Так, бюджет 2009 р. передбачає кошторис Державного агентства України з інвестицій та інновацій у розмірі 29,7 млн грн, що значно менше минулорічного показника — 329,4 млн грн. Звіт агентства за 2008 р. свідчить, що з передбачених бюджетом коштів витрачено всього 27,3 млн грн. При цьому з витраченої суми 96,4 % припадає на сплату комунальних послуг та заробітну плату, а безпосередньо на розвиток інновацій — лише 3,6 %, або 982,8 тис. грн. З 13,3 млн грн, передбачених бюджетом 2008 р. на проведення досліджень, витрачено лише 7 % [5].

До того ж українська економічна криза збіглася зі світовою кризою, що істотно звузило можливості експорту продукції металургії, хімічної промисловості, сільського господарства та підсилило спад виробництва не тільки в цих галузях, а і в тих, що пов'язані з ними технологічними виробничими зв'язками. Основні риси кризи 90-х років в Україні з новою силою стали проявлятися й на сучасному етапі, але в більш складних, непередбачених формах і наслідках.

Економічна криза в країні також супроводжується політичною й правовою (конституційною) кризою в плані нездатності представників і керівників трьох гілок влади згуртуватися навколо мети — подолання кризових явищ як усередині країни, так і у світовому масштабі, забезпечення виконання діючої Конституції, а якщо сформувався єдина думка про необхідність внесення змін в Основний Закон держави, то це робити треба рішуче, відповідно до існуючих процедур конституційного права. Загострення протиріч між гілками державної влади в Україні лише поглиблює прояви економічної кризи, робить її більш затяжною і непередбачуваною за своїми наслідками. За таких

умов дуже проблематично сподіватися на можливість виконавчої влади забезпечити модернізацію пріоритетних галузей реальної економіки, кардинально змінити правила поведінки суб'єктів господарювання.

Як наслідок — Україна стрімко втрачає свої конкурентні позиції та ділову репутацію у світі. Якщо у 2008–2009 рр. Україна посідала 72 місце серед 134 країн у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (індекс дорівнював 4,09), то у 2009–2010 рр. — уже 82 позицію (індекс глобальної конкурентоспроможності України впав до 3,95) із 133 країн, включених Всесвітнім економічним форумом до «The Global Competitiveness Report 2009–2010» [6]. У традиційній аналітичній доповіді Всесвітнього банку «Ведення бізнесу 2010» («Doing Business 2010») Україні відведено 142 місце із 183 країн, включених до рейтингу, за показниками створення сприятливих умов ведення бізнесу в країні [7].

За таких умов нагально необхідною стає модернізація пріоритетних сторін господарського та соціального життя, внутрішньої і міжнародної політики держави. Ми поділяємо думку російського економіста Й. Дискіна, який вважає, що час гостро ставить питання: або Росія, незважаючи на кризу, зможе перейти до модернізації, або їй загрожує національна катастрофа. Вчений пропонує концепцію нового модернізаційного проекту — *національно-демократичної модернізації країни* [8]. На наш погляд, цей висновок актуальний і для України.

Одним із системних заходів щодо подолання сучасної економічної кризи і подальшого економічного розвитку країни є розроблення стратегії національної модернізації. Такий висновок у цілому збігається з концепцією *«високого модернізму»*, яка була сформульована Джеймсом Скоттом й характеризується адміністративним прагненням навести порядок у природі та суспільстві [9, с. 152–153]. Високий модернізм опирається на впевненість у перспективах застосування науково-технічного прогресу в кожній сфері людської діяльності за допомогою держави. Високий модернізм вимагає діяти, виходячи із парадигми передбачуваності майбутнього. Для транзитних проектів це завдання вирішується досить просто: майбутнє транзитних країн — суть сьогодення західних країн. Організація транзитних проектів зводиться до трансплантації західних інститутів до іншого соціального ґрунту [9, с. 158]. Однак ізольоване перенесення інституту без урахування національних зв'язків з іншими інститутами та традиціями, суспільної свідомості частіше призводить до його перекидання й неефективної дії. Прикладом може бути механічне перене-

сення моделі «шокової терапії» без урахування специфіки українського й російського суспільства, що не могло не призвести до негативних результатів – поляризації населення на бідних і багатих, зростання недовіри до держави і влади. Таким чином, моделі, шляхи, чинники, об'єкти й типи модернізації варто визначати кожній країні самостійно з урахуванням тих умов, які історично й генетично властиві саме для даної країни, її народу та суспільства.

Стратегія національної модернізації має забезпечити реальний перехід від імітаційного до інноваційно-технологічного розвитку [10]. Річ у тім, що в умовах становлення і розвитку інноваційно-інвестиційної моделі розвитку виокремлюються два типи модернізації – креативна та адаптивна, які можуть реалізовуватися в економіці в різних пропорціях залежно від рівня інноваційного розвитку національної економіки і суспільства. *Креативна модернізація* здійснюється завдяки інноваційній діяльності національних економічних суб'єктів, які виступають як дослідники технологічних або інституціональних нововведень, інноватори їхнього впровадження в національну економічну систему й продавці патентів, ліцензій на світовому ринку. *Адаптивна, або імітаційна, модернізація* реалізується на основі використання запозичених (куплених патентів, ліцензій, авторських прав, устаткування, технологій) нововведень [2, с. 40–41]. Для економіки України важливо досягти ефективними методами нових кінцевих результатів розвитку макроекономіки, тому доцільно здійснювати модернізацію обох типів.

Стратегія національної модернізації має керуватися пріоритетними цілями: реформування інститутів суспільства, банківської системи, структури реальної економіки; побудова високотехнологічної та конкурентоспроможної економіки; перехід до інноваційно-інвестиційної постіндустріальної економіки і суспільства. Причому питання потрібно ставити не про індустріалізацію (яка здійснювалась у ХІХ–ХХ ст.), а про трансформацію індустріальних структур, що не відповідають сучасним реаліям, про рух до постіндустріального суспільства [2, с. 42], забезпечення становлення нової постіндустріальної економічної системи, яка розвивається відповідно до механізму інноваційно-інвестиційної моделі. Необхідно оновити структуру економіки, зробити конкурентоспроможною продукцію підприємств пріоритетних галузей реальної економіки.

Стратегія національної модернізації повинна бути системною, інноваційно та інтелектуально спрямованою, здатною забезпечити проведення узгоджених політичних (у тому числі конституційних),

економічних, соціальних, технологічних та інших змін, залучити в процес цілеспрямованого оновлення життя країни все населення [11, с. 34]. За оцінками фахівців експертної корпорації «Всесвітній економічний форум» уже в 1992 р. конкурентні переваги країн з розвинутою економікою лише на 15 % залежали від традиційних («твердих») показників, таких як обсяг ВВП, рівень інфляції, стан торговельного балансу, і на 85 % — від «м'яких» факторів конкурентоспроможності, пов'язаних з людським чинником (мотивації праці, ступеня освіченості і кваліфікації кадрів тощо) [11, с. 27].

Стратегія національної модернізації має бути соціально орієнтованою, створювати можливості людського розвитку. Дійсно, останнім часом в українському суспільстві виникла гостра потреба в активізації ролі людини-громадянина, громадянських організацій країни, які повинні ретельніше контролювати і вносити корективи в дії державних органів, сприяти підвищенню соціальної відповідальності влади за наслідки своїх дій та рішень.

В умовах сучасної кризи спостерігається загострення соціальної безвідповідальності української влади, що яскраво проявляється в зростанні в країні кількості працюючого населення із низьким рівнем життя, зниженні платоспроможності споживачів, знеціненні їх грошових доходів та в цілому погіршенні умов людського розвитку. У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», яка оприлюднена 5 жовтня 2009 р., підкреслюється, що несправедливе, надмірне розмежування людей за рівнем життя підточує основи демократизації суспільства, стимулює зростання соціальної нестабільності, є активатором еміграції населення, джерелом негативних змін у духовності, у ставленні людей до держави і влади; значна частина населення перебуває за межею бідності. Причому бідність охоплює і значну частину працюючого населення. Зараз вона становить більше чверті працюючих. Ця цифра значно зросла б, якби працюючі пенсіонери не отримували пенсії [11, с. 37].

Соціальний розвиток характеризує соціальні зміни, які завжди мають місце в суспільстві, або в позитивному (прогресивному) чи негативному (регресивному) напрямку. Це залежить від багатьох факторів: рівня економічного розвитку країни; культури; менталітету населення; ефективності управління. Економічна модернізація повинна супроводжуватися глибокими соціальними змінами, які кардинально змінюють умови функціонування людини як особистості, робітника й громадянина, що потребує визначити їх як **соціальну модернізацію**. Відомо, що поняття «соціальна модернізація» має між-

дисциплінарний характер і почало використовуватися в гуманітарних науках ще в 50-ті роки ХХ ст.

Соціальна модернізація – це системний процес перетворення усіх сторін соціального розвитку в напрямку від застарілих, незрілих, традиційних рівнів та умов життя людини до сучасних світових та європейських соціальних стандартів, що потребує кардинальних заходів, що спрямовані на подолання суттєвого відставання рівня соціально-економічного розвитку країни від передових розвинутих країн світу. Важливо стратегію національної модернізації України будувати таким чином, щоб не тільки доганяти передові країни, а й шляхом якісного соціально-економічного модернізаційного стрибка досягти певних переваг у кінцевих результатах, умовах людського розвитку. Вся політика держави повинна бути націлена на реалізацію соціальної модернізації як національної ідеї, яка об'єднає населення на побудову конкурентоспроможної економіки і достойного для людини цивілізаційного рівня життя. При цьому потрібно відкинути усякі сумніння відносно загрози «вестернізації» українського образу життя та культури в цілому.

З цих позицій, на наш погляд, виходить «Україна 2020: Стратегія національної модернізації» — проект документа, розробленого фахівцями Міністерства економіки України, Інституту економіки та прогнозування НАН України. У «Стратегії національної модернізації» України поставлена важлива мета: до 2020 р. створити громадянське суспільство — суспільство громадян із високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних якостей і спроможностей [12, с. 13].

На наш погляд, «Стратегія національної модернізації (проект)» потребує виділення самостійного розділу, присвяченого соціальній модернізації України. Це дозволить забезпечити соціальне прогнозування, більш результативно та раціонально спрямувати зусилля виконавчої влади держави на впровадження новітніх заходів, засобів та інститутів, реалізація яких буде конкретно націлена на сталий економічний і соціальний розвиток. Необхідність використання цього поняття при дослідженні впливу системи загальних модернізаційних процесів на людський розвиток в Україні також пов'язана з тим, що соціальна модернізація здатна охоплювати соціальні зміни протягом індустріального та постіндустріального типів економічного і суспільного розвитку, вона виступає умовою для подальшого переходу української економіки та суспільства до постіндустріального типу розвитку.

Результатом реалізації стратегії економічної та соціальної модернізації як у короткостроковий, так і в довгостроковий період (до 2020 р.) має стати кардинальне підвищення рівня використання людського, виробничого та природного потенціалу країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення стабільного сталого розвитку і підвищення добробуту громадян України. Соціальна модернізація повинна здійснюватися на основі пріоритетного формування й використання здібностей і можливостей людей, що завдяки упровадженню новітніх технологій і методів господарювання приведе до ефективного виробництва, конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг та раціонального їх розподілу.

РОЗДІЛ 2

БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

2.1. Концепція людської безпеки ООН

З часу 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 захисту від злочинності, поширення 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 і 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 ст. 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,

ні, не будуть утрачені завтра. При цьому між людською безпекою і людським розвитком існує тісний зв'язок: прогрес в одній сфері уможливує прогрес в іншій. Але й «провали» (невдачі) в одній сфері також створюють ризик «провалу» в іншій сфері. За слабого або обмеженого людського розвитку неможливо подолати бідність, голод, хвороби, нерівність між етнічними спільнотами або між регіонами. Відсутність економічних можливостей може призвести навіть до насилля. До того ж, коли люди в небезпеці, вони стають тягарем для суспільства.

Слід враховувати й те, що людська безпека не є оборонною концепцією, складовою територіальної чи національної воєнної безпеки. Вона є інтегративною концепцією і визнає універсалізм життя. Двома основними компонентами людської безпеки є свобода від страху і свобода від нужди, нестатків та злиднів. У 1945 р. Держсекретар США, доповідаючи уряду про створення ООН, зазначив, що боротьба за мир повинна вестися на два фронти. На першому — воєнополітичному — переможець одержить «*безпеку від страху*». На другому — соціально-економічному — перемога означатиме «*безпеку (свободу) від нужди*». Тільки перемога на другому фронті може гарантувати встановлення і підтримку миру у всьому світі.

Механізмами людської безпеки вважаються створення політичних, суспільних, екологічних, воєнних і культурних систем, які в сукупності забезпечують людям умови для виживання, існування і збереження людської гідності. Водночас формування людської безпеки неможливе без відповідального ставлення людей до свого життя та особистого розвитку. Люди повинні бути спроможними піклуватися самі про себе: мати можливість задовольняти свої найбільш значущі потреби і заробляти на життя, робити внесок у розвиток самих себе, своїх спільнот, країн і світу в цілому. Людська безпека доповнює державну безпеку, розширює права людини і зміцнює людський розвиток.

Отже, концепція людської безпеки розвивається за двома напрямками: від територіальної безпеки — до *безпеки людей*; від воєнної безпеки завдяки озброєнню — до соціально-економічної безпеки і *безпеки людського розвитку*.

2.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки

Як економічна категорія *безпека людського розвитку* (далі — БЛР) означає певну сукупність відносин і пов'язаних із 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 усіх сфер життєдіяльності людини від внутрішніх і зовнішніх небезпек і загроз (небезпечних діянь), які можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого чинника, так і стихійним напливом ринкових сил, при цьому роблять неможливим стабільний розвиток людського потенціалу країни. Надто небезпечними є діяння, що призводять до погіршення соціально-економічного стану людини до критичного рівня.

Особливість БЛР полягає в тому, що це складний процес соціальних, економічних, матеріальних і духовних взаємодій людини, суспільства та цивілізацій з оточуючим середовищем, 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 виступають закономірності, чинники і параметри основних процесів, пов'язаних із функціонуванням БЛР на різних рівнях економічного життя. Серед *об'єктів* виділяються насамперед життєво важливі економічні інтереси, права, свободи, матеріальні і духовні цінності населення, тобто фактично сам людський розвиток від особистого до державного і міждержавного рівнів.

Суб'єктами БЛР виступають:

- держава, яка здійснює свої головні функції в цій сфері через органи законодавчої, виконавчої і судової влади;
- функціональні і галузеві міністерства і відомства, податкові і митні служби, відповідні комітети Верховної Ради України;
- 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.

Кінцева 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. Численні соціологічні дослідження свідчать, що в сучасному суспільстві набули особливої значущості такі соціальні цінності, як «захищеність доходу» (можливість отримати законним шляхом достатній дохід

для задоволення нормальних потреб працівника); «безпека ринку праці» (можливість стабільної зайнятості); «захищеність професійних навичок»; «гарантія зайнятості»; «безпека умов праці»; «безпека волевиявлення»; «соціальна захищеність» [1, с. 183–184]. Усі вони так чи інакше стосуються саме безпеки людського розвитку.

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

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

– *безпека людини у сфері охорони здоров'я* — здатність системи охорони здоров'я забезпечувати реалізацію права людини на життя і здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, усунути 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* — стан доходів населення, за якого рівень і диференціація доходів, механізми їх формування та суспільні відносини з приводу розподілу забезпечують усім членам суспільства достатні матеріальні умови стійкого людського розвитку та ефективно протидіють загрозам розвитку людського потенціалу;

– *продовольча безпека* — захищеність життєвих інтересів людини, гарантування державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності;

– *безпека людського розвитку в житлово-комунальній сфері* — стан захищеності потреб людей, їх об'єднань і суспільства в цілому, що виражається в забезпеченні їх основними житловими та комунальними благами та відсутністю загроз втрати цих благ;

– *духовна безпека* — стан соціально-економічної системи, за якою мета й стратегія розвитку підпорядковані гуманізму, в економіці

превалює духовне виробництво, формується економіка знань й зменшуються прояви антикультури та перетворених форм духовного виробництва;

– *політична безпека* — можливість проживання в 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 поділяються на: економічні, соціально-економічні, соціально-політичні, природно-екологічні, інституціональні. Систему зовнішніх чинників становлять: процеси глобалізації, міжнародна економічна інтеграція, зовнішньоекономічна політика зарубіжних країн, діяльність міжнародних організацій.

Значимо, що в науковій літературі економічна категорія «безпека людського розвитку» необхідного розвитку не одержала. Натомість аналізуються «соціальна безпека», «економічна безпека держави», «економічна безпека особи (людини)». Покажемо взаємозв'язок цих понять.

Безпека людського розвитку і соціальна безпека. Безпека людського розвитку є найважливішою складовою соціальної безпеки. *Соціальна безпека* спрямована передусім на захист людини як найвищої цінності будь-якої країни. Об'єктами соціальної безпеки виступають люди, їхні спільноти і стосунки, соціальні потреби, системи соціалізації людини і соціальні інфраструктури: освіта, виховання, культура, торгівля, охорона здоров'я, спосіб життя.

У науковій літературі соціальна безпека трактується як:

– стан гарантованої правової та інституційної захищеності життєво важливих соціальних інтересів людини, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз, коли значення критеріїв їх соціальної захищеності перебувають не нижче порогових значень, що становлять загрозу для національної безпеки країни; стан захищеності від загроз соціальним інтересам; стан захищеності соціальних інтересів особи, суспільства, держави від впливу на них соціальних загроз [2, с. 17, 20];

– стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [3];

– соціальний стан, що характеризується наявністю соціальних гарантій, реалізацією соціальних прав громадян [4, с. 51];

– реалізація та гарантування системою державного управління низки соціальних прав своїх громадян [5, с. 22–34];

– позитивно врегульований правовими нормами та реалізований на практиці стан, коли держава забезпечує наявними в її розпорядженні демократичними методами управління підтримання гідного рівня життя громадян, гарантує можливість задоволення основних потреб їх розвитку [4, с. 51].

Соціальна безпека суспільства й держави досягається завдяки створенню системи соціального захисту. Останній у сучасній науковій літературі визначається у вузькому і широкому сенсі. Вузьке значення соціального захисту полягає в тому, що він є сукупністю дій, спрямованих на надання допомоги під час життєвих криз, наприклад, при потребі у фінансовій допомозі внаслідок безробіття, низьких доходів, похилого віку, непрацездатності або обов'язку доглядати за утриманцями [6, с. 33]. Система соціального захисту в широкому розумінні трактується як комплекс організаційно-правових та соціально-економічних заходів держави, спрямованих на гарантування населенню безпеки від життєвих ризиків загального характеру, забезпечення добробуту кожного члена суспільства, прав і гарантій щодо рівня життя [7, с. 23–24; 8, с. 625–626; 9, с. 283, 284; 10, с. 90; 11, с. 21–28].

Соціальний захист населення, підкреслює О. С. Сухарев, є найважливішим елементом соціальної політики держави, її головною функцією. Цей вид діяльності містить систему законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, установок, інструментів, що надаються працездатним громадянам і забезпечують рівні умови для підвищення їх добробуту за рахунок особистого трудового внеску, а непрацездатним — створення необхідного рівня життєзабезпечення і допомоги (опіка, пільги, медичне обслуговування тощо) [12, с. 366].

Соціальний захист в Україні здійснюється за допомогою окремої галузі права — права соціального забезпечення. Ідеться про одне з пріоритетних прав людини, яке закріплене в основних міжнародно-правових документах: у Загальній декларації прав людини (ООН, 1948 р.); Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права (ООН, 1966 р.); Європейській соціальній хартії (переглянутій) (Законом України «Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої)» від 14.09.2006 р. ратифіковано 27 її статей (у тому числі 6 із 9 обов'язкових) та 74 пункти). Конституція України (ст. 46) встановила право громадян на соціальний захист, що включає право на забезпечення в разі повної, часткової втрати працездатності, втрати

годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [13, с. 161].

Так, згідно з Європейською соціальною хартією об'єктом соціального захисту (гарантування) є соціально-економічні права і свободи працівника в таких сферах:

– *житло*: будівництво житла відповідно до потреб родини; скорочення числа безпритульних; житлова політика для неповносправних; доступ кожного до житла, що відповідає санітарним нормам, за доступними цінами; принцип рівного доступу іноземних осіб до житла (статті 15, 16, 19, 23, 30, 31 та ін.);

– *охорона здоров'я*: доступне й ефективне медичне обслуговування кожного; політика, спрямована на попередження захворювань, насамперед, шляхом захисту навколишнього середовища; усунення ризиків професійних захворювань для того, щоб гарантувати в законодавстві та на практиці безпечні, здорові умови праці; захист материнства (статті 3, 7, 8, 11, 13, 23 та ін.);

– *освіта*: безкоштовна початкова та середня освіта; безкоштовні служби професійної орієнтації; доступ до професійної підготовки та перепідготовки; реалізація особливих заходів на підтримку іноземців, які проживають на території конкретної країни; інтеграція неповносправних дітей у загальну систему навчання; доступ неповносправних до освіти та професійної орієнтації (статті 9, 10, 15, 17 та ін.);

– *зайнятість*: заборона примусової праці; заборона праці осіб, які не досягли 15-річного віку; особливі умови праці для осіб віком від 15 до 18 років; право заробляти на життя вільно обраною працею; соціальна й економічна політика, покликана гарантувати повну зайнятість; створення справедливих умов праці, зокрема у сфері тривалості робочого дня та розміру винагороди; захист від сексуальних домагань і моральних принижень; свобода створення профспілок, інших організацій працівників для захисту своїх економічних і соціальних інтересів; свобода кожного вступати чи не вступати в такі організації; заохочення спільних консультацій, колективних переговорів, механізму примирення і добровільного арбітражу; захист у випадку звільнення; право на страйк; доступ до роботи неповносправних (статті 1–6, 21, 22, 24, 26, 28, 29 та ін.);

– *правовий та соціальний захист у соціально-економічній сфері*: захист від усіх видів експлуатації; правовий захист родини; право на соціальне забезпечення, на соціальну допомогу, на соціальні служби; право на захист від бідності та соціального відчуження; реалізація спеціальних заходів для захисту осіб літнього віку, родини, неповносправних, дітей і молоді (статті 12–14, 16, 17, 23–25, 30 та ін.);

– *свобода пересування у соціально-економічній сфері*: право на возз'єднання родини; право громадян на виїзд із країни; наявність процедурних гарантій у випадку висилки з країни; спрощення імміграційного режиму для європейських працівників (статті 18, 19 та ін.);

– *недискримінація у соціально-економічній сфері*: право чоловіків і жінок на рівне ставлення та рівні можливості в галузі зайнятості; гарантія громадянам, а також іноземцям, які проживають і/чи легально працюють на території конкретної країни, недискримінації за ознакою раси, статі, віку, кольору шкіри, мови, релігії, поглядів, національності, соціального походження, стану здоров'я чи належності (неналежності) до національних меншостей у сфері всіх прав, проголошених Хартією; заборона дискримінації людей із родинними обов'язками; право неповносправних на соціальну інтеграцію й участь у суспільному житті (статті 20, 27 та ін.) [14, с. 7–8].

Утім, як зазначає А. Баланда, через призму соціальної безпеки насправді аналізуються і вирішуються проблеми безпечного розвитку людини. Причому сама соціальна безпека не знаходить свого належного місця в комплексі проблем національної безпеки й часто зводиться до економічної безпеки, що призводить до розгляду людини як одного із засобів економічного зростання, а не його мети. На думку А. Баланди, якщо соціальна безпека працівників забезпечується реалізацією переважно соціально-захисної функції (суспільства, держави, людини), то безпека людського розвитку потребує не просто *охорони соціальної сфери*, а й *зменшення, усунення*, а головне — *попередження небезпек і загроз*, здатних знищити чи позбавити суспільство фундаментальних матеріальних і духовних цінностей або ж унеможливити їх стабільний розвиток [15, с. 25–26]. Важливість БЛР підкреслює і Конституція України, яка гарантує забезпечення соціально-економічних і духовних цінностей людини, умов її всебічного фізичного, інтелектуального, культурного розвитку.

Безпека людського розвитку і економічна безпека держави.

Людський розвиток, майбутнє соціальної сфери безпосередньо пов'язані з *економічною безпекою держави* — розв'язанням проблем фінансування розвитку виробництва, інвестування в наукомісткі галузі як фундамент майбутніх перетворень у всіх сферах економіки і гарантія економічної безпеки України в перспективі. При цьому можливості реалізації людини не зводяться до створення суто економічних засад її всебічного розвитку. Пріоритетного значення набувають чинники, що забезпечують посилення інноваційних складових самого людського розвитку, насамперед впровадження соціальних

інновацій, спрямованих на поліпшення якості людського потенціалу країни [16, с. 7].

Інвестиції в людський капітал, в інтелект, здоров'я нації, освіти і науку сьогодні є важливою компонентою нової якості економічного зростання у контексті європейського вибору нашої країни [17, с. 165]. Від обсягу інвестицій в людський капітал залежить, чи зможе Україна використати ті позитивні аспекти глобалізації та євроінтеграції, які розширюють спектр можливостей для самореалізації індивіда та сприяють підвищенню продуктивності його праці.

Іншими словами, розвиток та нагромадження значного людського капіталу є одним із пріоритетних завдань щодо забезпечення економічної безпеки будь-якої країни, у тому числі й України. Для нашої країни це завдання є особливо актуальним, на що вказують і науковці, і практики [18, с. 146]. Це обумовлено такими причинами:

– низький рівень інноваційної діяльності знижує конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Інноваційний розвиток потребує високого рівня освіти, професійної підготовки, творчості працівників;

– при кількісному зростанні освітнього рівня населення погіршується якість освіти;

– застаріла структура і технічна база економіки України потребує кардинальної модернізації на основі сучасної техніки і технології, що неможливо без відповідного рівня розвитку людського чинника виробництва.

Належний рівень економічної безпеки держави може бути забезпечений шляхом зміни моделі соціально-економічного розвитку країни, переходу від експлуатації людських і природних ресурсів до ефективного використання людського капіталу, науки та інновацій. Це особливо важливо, враховуючи глобальні тенденції і процеси інтелектуалізації праці та суспільно-економічного життя взагалі.

Безпека людського розвитку і економічна безпека людини.

У ринковому середовищі і в соціумі існує велика кількість конкретних джерел і форм особистої економічної небезпеки. Зазвичай їх поділяють на дві великі групи: 1) небезпека втрати умов життєдіяльності людини; 2) небезпека втрати майна і доходів.

Про зростання загроз економічній безпеці людини в сучасному українському суспільстві свідчать соціологічні опитування, що проводились Інститутом соціології НАН України. Серед соціальних проблем, що непокоять населення, на безробіття вказали 75 % респондентів, на невиплату заробітної плати — 69 %, зростання злочинності — 60 %, голод — 52,8 %, реставрації старих порядків побою-

ються 7,3 %, розпаду України як держави — 14,2 %, міжнаціональних конфліктів — 15,7 %, міжрелігійних конфліктів — 10,3 %, нічого не бояться — 2 %. Отже, економічні проблеми є першочерговими в суспільстві. Такі соціально-економічні явища, як зниження реальних доходів населення і висока їх диференціація по різних соціальних групах; порушення нормальних пропорцій у формуванні грошових доходів населення (зокрема, зниження частки зарплати в структурі доходів громадян); скорочення в бюджеті частки соціальних виплат; відсутність системи соціального партнерства та інші є наслідком дії економічних чинників.

Дослідження процесів розбудови ринкових відносин в Україні дає можливість констатувати, що сучасними умовами існування людини є невизначеність, труднощі в психологічній, економічній, фінансовій, правовій, політичній та інших сферах життєдіяльності. В українському суспільстві немає єдиного набору та ієрархії цінностей, якими може характеризуватися кожна історично конкретна суспільна форма. У 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 ототожнення 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 займають ще й місце одного з основних символів людської свідомості, а дефіцит знань людини у сфері оперування головним посередником в економічних відносинах — грошима та низький рівень економічної культури є однією з причин, які породжують злидні та неефективність економічних процесів [19, с. 5].

У цих умовах актуалізується проблема *економічної безпеки особи*, яка є предметом постійної уваги в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених. Зазвичай вона трактується як стан і здатність особи у відповідних суспільних умовах захищати і реалізувати природне право на нормальний рівень та якість життя [20, с. 200]. Економічна безпека особи характеризується станом, за якого гарантовані умови захисту життєвих інтересів, забезпечується система соціального розвитку і соціальної захищеності особи [21, с. 216].

До *об'єктів* економічної безпеки людини відносять: життя і здоров'я людини, її фізичний та 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 виступають як окремі особи, так і суспільство в цілому. Оскільки ж людина посідає центральне місце в усіх суспільних процесах, деякі автори 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 [22, 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 становить основу для способу 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 мають комплексний характер і пов'язані із функціонуванням усіх сфер життєдіяльності: виробничої, економічної, соціальної, політичної і духовної.

Аналіз наукових досліджень [20; 22; 23; 21; 24] 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 «держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання» [25, с. 5];

3) коли індивід не може 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 ззовні. Зазвичай вони долаються або в автоматичному режимі виключно за рахунок сумлінного функціонування ринкового господарства країни (її підсистеми ринку), або ж потребують підключення регулюючих органів (підсистеми держави). Тому для громадянина важливою стає безпека самих ринку і держави. Безпека підсистеми ринку означає 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 усередині країни, а також стосовно зарубіжних партнерів.

Утім, слід мати на увазі 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 і 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, ступеня довіри до влади, від розкладу сил у суспільстві,

від підсумків політичної боротьби і курсу, що проводять всі гілки державної влади.

На наш погляд, ефективність державної політики полягає у створенні відповідних умов для реалізації прав, свободи вибору людини та здійснення особистого розвитку, забезпеченні правових, екологічних, економічних, інформаційних, культурних та інших аспектів життєзабезпечення, які гарантуються державою та трансформуються в суспільство.

Правові засади економічної безпеки людини визначені Конституцією України і конкретизовані Цивільним, Господарським, Кримінальним кодексами, Кодексом законів про працю, законами України, які регулюють соціальну сферу. Організаційно-правовим підґрунтям забезпечення нормального розвитку людини є також концепції, стратегії та програми, спрямовані на вирішення соціальних проблем в Україні. Будь-яке порушення конституційних прав людини означає її потрапляння в 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. Тому основу державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки людини мають становити такі принципи [18, 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 у доступі 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.

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, виявленню й усуненню потенційних і реальних небезпек, загроз або інших дестабілізуючих чинників.

2.3. Діагностування безпеки людського розвитку в Україні

Діагностування безпеки людського розвитку означає соціальний моніторинг суспільства з метою виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз, їхніх джерел та ступеня прояву у сфері людського розвитку, розрахунок основних параметрів і показників (індикаторів) безпеки людського розвитку, вироблення гранично критичних значень (недоотримання яких загрожує сталому розвитку соціально-економічної системи) та співставлення з ними фактичних показників людського розвитку в країні. Це уможливорює подальше прогнозування наслідків (економічних, соціальних, моральних та інших утрат, збитків тощо) виявлених ризиків і загроз, а головне — діяльність держави та її структур щодо захисту об'єктів безпеки людського розвитку та запобігання соціально-економічним загрозам.

На сучасному етапі існує чимало загроз та ризиків, які перешкоджають життєдіяльності людини та її розвитку. Нагадаємо, що під **загрозами** розуміють події, явища або формалізовану сукупність факторів, які містять небезпеку і спрямовані на об'єкт захисту. **Ризиками** слід уважати: 1) можливість або реальну загрозу відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних (поставленої мети); 2) небезпеку втрати ресурсів (у нашому випадку — людських) порівняно з варіантом, розрахованим на їх раціональне використання; 3) імовірність виникнення збитків, недержання доходів чи появи додаткових витрат порівняно з прогнозованим варіантом [1, с. 55–57].

Н. Луман звертає увагу на існування визначень, які розкривають ризик через категорію *небезпеки*, наприклад: ризик — рішення, яке містить елемент небезпеки; аналіз ризику — це ідентифікація потенційних небезпек для індивідів і суспільства і т. п. Хоч ототожнення ризику й небезпеки, на його думку, неправомірне. Ризик потрібно визначати шляхом виявлення відмінностей саме від небезпеки. Якщо причини збитків (будь-яких, не обов'язково матеріальних) йдуть від

довкілля, говорять про небезпеку. Про ризик же йдеться, коли може бути прийняте рішення, без якого не виникло б збитків. Причому рішення про зниження ризиків, на думку Лумана, також є ризиком [2, с. 268–269].

Ризик виникає лише тоді, коли має місце *невизначеність*, тобто:

а) немає однозначних, чітких уявлень про самі досліджувані процеси і явища;

б) відбуваються постійні зміни умов діяльності — переорієнтація виробництва, зміни законодавства або напрямів економічної діяльності уряду, кон'юнктури ринку, дій конкурентів тощо;

в) неможливо встановити й точно спрогнозувати наслідки впливу на досліджувані об'єкти багатьох факторів (НТП, стихійного лиха, поведінки виробників або споживачів соціальних послуг тощо), оцінити майбутній розвиток подій;

г) відсутня повна інформація про внутрішні й зовнішні умови прийняття рішень або є неточна, суперечлива інформація щодо об'єкта дослідження та його середовища; це може бути наслідком як технічних труднощів збору й оброблення інформації, так і високих інформаційних витрат, які перевищують вигоди від володіння інформацією;

г) існує асиметрія інформації, тобто нерівний ступінь поінформованості економічних агентів про умови їх діяльності, або деяка інформація з різних причин узагалі приховується;

д) виникає багатокритеріальність і конфліктність в оцінці рішень, коли доводиться свідомо йти на компроміси [3; 4, с. 35–36, 39; 5, с. 13; 2, с. 264, 270].

Наприклад, економічний ризик супроводжує будь-які види підприємницької діяльності, спрямованої на одержання прибутку і пов'язаної з виробництвом продукції, реалізацією товарів, наданням послуг, виконанням робіт; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також реалізацією науково-технічних проектів. Наслідком економічного ризику є матеріальні, трудові, фінансові та інші втрати (збитки) у підприємницькій діяльності.

Під соціальним ризиком розуміється ймовірність утрати 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. За визначенням МОП, соціальний ризик — це втрата доходу, що спричиняє необхідність матеріальної

підтримки громадян для задоволення мінімальних потреб незалежно від їх індивідуальних можливостей. У такому ракурсі сутність соціального ризику трактують Л. Бевзенко, М. Лощинін, С. Мартинюк, Ю. Плотинський, Ю. Саєнко, В. Трубінін та інші вітчизняні дослідники [6, с. 17; 7, с. 10; 8, с. 54, 277, 279].

Л. Бевзенко виокремлює виробників, споживачів і посередників у соціальному ризику [8, с. 55–56]. *Виробниками* соціальних ризиків можуть бути такі інститути, як економіка, політика, право загалом, а до проміжних, буферних утворень належать держава, медицина, наука, освіта, засоби масової інформації. *Споживачем* соціального ризику виступає насамперед окрема людина як кінцева інстанція споживання соціального ризику. *Посередниками* в ризику є соціальні інстанції — інституції, що впливають як на виробництво, так і на споживання ризиків, мають свої позиції в соціальній структурі, що формується навколо ситуації ризику. При цьому метою виробника ризику є зменшення об'єктивної загрози ризику, а метою споживача ризику — «зменшення страху перед ситуацією ризику».

Найсуттєвіші загрози людського розвитку виникають і діють передусім у соціальній сфері, у сфері найманої праці, у сфері відтворення людського капіталу. Джерелами загроз виступають протиріччя цих сфер українського 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 слабого 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 людському розвитку можуть класифікуватися за різними критеріями [9, с. 371–373]. Серед внутрішніх загроз БЛР сьогодні можна виділити, наприклад, неефективну монетарну політику Нацбанку України щодо курсу гривні відносно іноземних валют, яка спричинила виникнення прихованого державного податку не тільки на поточні номінальні доходи громадян, а й на їх заощадження, що призвело до зниження споживчої активності населення.

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 виступає 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 [10, 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 і ризикам визначаються напрямки забезпечення БЛР за сферами життєдіяльності як на особистому, так і на суспільному рівнях. При цьому критеріями забезпечення БЛР слугують рівні безпеки, що визначаються за індексами та оцінкою стану людського розвитку в основних її сферах і видах.

Критерій — це 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 методіку формування банку даних та методів їх аналізу (можливість формалізації списку досліджуваного об'єкта, класифікації, узагальнення тощо). Разом з 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 [11, 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 динаміки БЛР 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 ступеня 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 [12, с. 166].

Слід зазначити, що процес діагностування рівня БЛР суттєво залежить від масштабів дослідження. На макро-, мезо-, мікрорівні, рівні родини, особистості використовуються різні системи показників і принципів діагностики. При цьому суб'єкти вищого рівня описуються показниками дедалі більш агрегованого характеру.

При визначенні рівня БЛР можуть бути використані й окремі підходи оцінки самого людського розвитку. Наприклад, Л. Безтелесна пропонує методику *оцінювання управління людським розвитком* за показниками в розрізі таких критеріїв:

- за затратами (яка сума коштів виділяється на цілі людського розвитку);
- за результатами (яка частка людей охоплена державними соціальними програмами у сфері освіти, охорони здоров'я та соціального захисту);
- за ефективністю (як змінюються рівень і якість життя людей при розширенні обсягів фінансування соціальних програм);
- за якістю послуг (їх фізичною та фінансовою доступністю, якістю обслуговування), що продукуються галузями, які забезпечують людський розвиток;
- за швидкістю надолуження відставання від лідера у сфері людського розвитку [13, с. 35].

Для оцінки рівня БЛР ми вважаємо за доцільне використовувати: 1) синтетичні, узагальнюючі показники економічної безпеки — темпи приросту (падіння) ВВП на душу населення, якість життя та індекс

людського розвитку; 2) порівняння фактичних значень індикаторів БЛР в Україні з гранично критичними значеннями для розвинених країн.

Темпи приросту (надіння) ВВП на душу населення характеризують рівень економічного розвитку країни, від якого, власне, й залежать можливості людського розвитку: рівень, якість і тривалість життя населення, стан його здоров'я, рівень освіти, реалізація програм із соціального захисту тощо.

Україна за версією Всесвітнього економічного форуму перебуває на третій із п'яти стадій економічного розвитку (табл. 2.1) і ще не може забезпечити своїм громадянам рівень достатку, порівняний із розвиненими країнами світу [14].

Таблиця 2.1

**Порівняльний аналіз країн за рівнем доходу
і економічного розвитку в 2009–2010 рр.**

Стадія економічного розвитку	Характер економічного розвитку	ВВП на душу населення, тис. дол.	Країни
Перша	Зростання відбувається завдяки факторам виробництва	Менше 2	Бангладеш, Камерун, Ефіопія, Гана, Гондурас, Індія, Киргизька Республіка, Мадагаскар, Монголія, Непал, Нікарагуа, Нігерія, Пакистан, Філіппіни, Таджикистан, В'єтнам, Замбія, Зімбабве
Перехід від першої до другої стадії		2–3	Алжир, Азербайджан, Єгипет, Грузія, Індонезія, Ямайка, Казахстан, Кувейт, Лівія, Марокко, Парагвай, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Венесуела
Друга стадія	Зростання завдяки ефективності	3–9	Албанія, Аргентина, Вірменія, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Болгарія, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Домініканська Республіка, Еквадор, Йорданія, Македонія, Малайзія, Чорногорія, Панама, Перу, Сербія, ПАР, Таїланд, Туніс, Україна
Перехід від другої до третьої стадії		9–17	Бахрейн, Чилі, Хорватія, Угорщина, Латвія, Литва, Мексика, Польща, Румунія, РФ, Туреччина, Уругвай
Третя стадія	Зростання завдяки інноваціям	Понад 17	Австралія, Австрія, Бельгія, Об'єднане Королівство, Гонконг, Греція, Данія, Ізраїль, Ісландія, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Кіпр, Німеччина, Норвегія, ОАЕ, Південна Корея, Португалія, Пуерто-Ріко, Словаччина, Словенія, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Японія

Важливим синтетичним показником БЛР є **показник якості життя**, що поєднує в собі вартість проживання, рівень культури населення країни, головні характеристики стану її економіки і стану довкілля, кліматичні особливості, розвиток системи охорони здоров'я, інфраструктуру, рівень політичних і громадських свобод у країні, внутрішні безпеки. Результати дослідження «Оцінка соціально-економічних результатів і потенціалу України», проведеного у 2008 р. фахівцями Мінекономіки та Мінфіну разом із Міжнародним центром перспективних досліджень і посольством Канади в Україні, засвідчують, що якість життя у нас — одна з найнижчих серед усіх європейських та пострадянських країн. Так, Україна в міжнародному рейтингу за якістю життя посіла 57 місце із 63, випередивши лише Індію, Казахстан, Македонію, ПАР і Парагвай. Згідно із висновками цього дослідження, в Україні демографічна ситуація, стан економічного та соціального благополуччя є загрозливим [15, с. 19].

Методику розрахунку **індексу розвитку людського потенціалу** було охарактеризовано у підрозділі 1.3. Зараз звернемо увагу на те, що використання показника ІРЛП дає можливість порівнювати результати соціальної політики за певний період часу та відносно окремих держав. Україна, незважаючи на зростання ІРЛП у 2005–2007 рр., втрачає свої позиції у світі (табл. 2.2).

Т а б л и ц я 2.2

Індекс розвитку людського потенціалу України*

Показники	2005 (76-ге місце)	2006 (82-ге місце)	2007 (85-ге місце)
Значення індексу розвитку людського потенціалу	0,788	0,786	0,796
Очікувана тривалість життя при народженні (років)	67,7	67,7	68,2
Рівень грамотності дорослого населення (від 15 років і старше, %), (1995–2005 рр.)	99,4	99,7	99,7
Загальний показник тих, хто навчається в початкових, середніх і вищих навчальних закладах (%)	86,5	88,8	90,0
ВВП на душу населення (ППС у дол. США)	6 848	6 224	6.914
Індекс очікуваної тривалості життя	0,711	0,712	0,720
Індекс рівня освіти	0,948	0,956	0,960
Індекс ВВП	0,705	0,689	0,707
Рейтинг ВВП на душу населення (ППС у дол. США) мінус рейтинг індекса розвитку людського потенціалу	9	11	9

* Джерело: [16; 17]

У сукупності критеріїв і показників (індикаторів) БЛР значне місце посідають **граничні (порогові) позначки** стану життєдіяльності, за межами яких настає загроза руйнації системи БЛР. Дослідники підкреслюють, що найвища міра безпеки досягається за умов, коли весь комплекс показників перебуває в допустимих межах своїх рубіжних значень, а задовільні значення одного показника досягаються не на збиток іншим [18, с. 350–352].

У табл. 2.3 узагальнено експертні оцінки гранично критичних (порогових) значень основних індикаторів безпеки людського розвитку для розвинутих країн та показано їх фактичний стан в Україні. Статистичні дані свідчать про вкрай низький рівень БЛР в Україні [11, с. 143-145].

Таблиця 2.3

Основні індикатори безпеки людського розвитку в Україні

Індикатори безпеки людського розвитку	Гранично критичні значення для розвинутих країн	Фактичні значення в Україні в 2008 р.	Динаміка індикатора за 2006-2008 р.	
				IV
I	II	III		IV
Сумарний коефіцієнт народжуваності	$\geq 2,15$	1,2	↓	Небезпечна зона
Коефіцієнт старіння населення (частка осіб старше 65 років, %)	≤ 7	У міських поселеннях — 19,1 %, у сільській місцевості — 26,1 %	↓	Небезпечна зона
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	≥ 75 (70 для Росії)	68,1	↑	Небезпечна зона
Рівень фінансування охорони здоров'я, % від ВВП	≥ 4	3,9; з урахуванням тіньової оплати медичних послуг — 6–8 %	↑	Небезпечна зона
Кількість лікарів на 10 тис. чоловік населення	35	50	↑	Безпечна зона
Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, % до ВВП	$\geq 8,3$	6,26	↑	Небезпечна зона
Охоплення випускників 9-х класів повною середньою освітою, %	100	99,4	↓	Небезпечна зона

Продовження табл. 2.3

I	II	III		IV
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	≤ 10	6,8	↓	Безпечна зона
Децильний коефіцієнт (співвідношення доходів 10 % найбагатших та 10 % найбідніших груп населення)	10 : 1	7 : 1; але з урахуванням тіньових доходів 30 : 1	↓	Небезпечна зона
Частка населення, яке живе на межі бідності, %	≤ 10	30–40	↓	Небезпечна зона
Частка серед населення людей, які мають доходи нижче прожиткового мінімуму, %	≤ 7	26,4	↓	Небезпечна зона
Відношення середньої зарплати до мінімальної, разів	≤ 3	3,6	↑	Небезпечна зона
Відношення мінімальної зарплати до прожиткового мінімуму для працездатної особи, разів	≥ 1	0,81	↑	Небезпечна зона
Відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів	≥ 3	2,4	↓	Небезпечна зона
Рівень «тіньової» (прихованої) зарплати, % від легальної	≤ 20	50	↕	Небезпечна зона
Відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму, рази	$\geq 1,5-2$	1,01	↓	Небезпечна зона
Частка населення, яка відносить себе до середнього класу, %	≥ 60	20,6 %	↕	Небезпечна зона

Наше подальше завдання буде полягати в тому, щоб запропонувати ефективний механізм убезпечення людського розвитку в основних його сферах, на особистому і на суспільному рівнях.

2.4. Конституційна економіка як основа убезпечення людського розвитку

Реалізація прав і свобод людини, створення ефективного механізму модернізації економіки, забезпечення раціональної зайнятості та відповідної системи винагороди працездатного населення, гідного соціального забезпечення людей пенсійного віку, дітей та інвалідів є основними складовими економічної безпеки людського розвитку. Розв'язання цих проблем потребує спеціального правового, а точніше, конституційного середовища, підсилення в Основному Законі країни норм, які покликані не тільки засновувати, а й забезпечувати пряму дію механізмів регулювання соціально-економічного розвитку людського потенціалу та всієї економіки.

Економічні відносини, що виникають при впливі конституційного середовища на структурні зрушення в економіці, формування механізму мінімізації й усунення негативних наслідків впливу кризових явищ на розвиток людини, суспільства й держави, обґрунтування ефективних засобів та шляхів становлення економічної безпеки людського розвитку досліджує *конституціональна економічна теорія*.

Як новий напрямок економічної теорії вона виникла в 70-ті роки ХХ ст. Її засновниками є Дж. Бьюкенен, Дж. Бреннан та інші дослідники [1; 2; 3], у працях яких були поставлені проблеми і досліджені питання взаємозв'язків між державою й ринковими відносинами, правовою діяльністю, економікою і суспільством. При цьому був виявлений економіко-правовий простір, що істотно впливає на ефективність макроекономічної політики і банківської системи, мікроекономіки і становлення громадянського суспільства. Від пізнання цього раніше неврахованого в господарському житті суперечливого й постійно мінливого простору, сформульованих принципів і правил залежить можливість досягнення оптимальних пропорцій, якісних кінцевих результатів, збільшення купівельної спроможності сукупного споживача. Істотний внесок у вивчення взаємодії політики, економіки і права внесли також російські та українські вчені Г. Н. Андрєєва, П. Д. Баренбойм, Г. А. Гаджиев, В. І. Лафитський, В. К. Мамутов, В. А. Мау, Р. А. Коваленко, Є. А. Чаусовська та ін.

Сучасна конституціональна економічна теорія:

– аналізує особливості функціонування альтернативних наборів правових, інституціональних і конституційних правил, які накладають обмеження на здійснення вибору і діяльності економічних і політичних суб'єктів;

– вивчає вибір обмежень і наслідків, до яких веде використання альтернативних наборів правил;

– покликана знаходити й формулювати такі конституційні правила поведінки суб'єктів, які б не суперечили, а, навпаки, відповідали процесам забезпечення гармонійного розвитку політики, економіки і права як установленій системі, кожний елемент якої функціонує за своїми специфічними правилами і сформульованими принципами;

– вивчає питання взаємозв'язку використання політичних правил з виникненням різних правил оподаткування;

– досліджує бюджетну політику держави (уряду) і обґрунтовує концепцію бездефіцитного бюджету, шляхом введення правил обмеження обсягу витрат і розширення шляхів і нових джерел для зростання доходів;

– обґрунтовує положення про те, що політика, яка будується на інтересах партій, окремих корпорацій або певних груп олігархів, призводить до несправедливого розподілу доходів і багатства. Тому важливо обмежувати прибутковість інвестицій, які підривають процес здійснення трансфертів. Принцип справедливості розподілу виступає також метою формування правил, що обмежують «апетити» трьох державних гілок влади й надають соціальну спрямованість розвитку співвідношення між політикою, економікою і правом.

Конституціональна економічна теорія проводить дослідження економічних, політичних і правових відносин на стику різних наук, що дозволяє глибше й більш вірогідно оцінити гострі проблеми співвідношення економіки, політики і права, які тісно переплітаються між собою. Розширювальне міждисциплінарне трактування предмета конституціональної економічної теорії охоплює цілий набір проблем і теорій: теорію суспільного вибору; теорію економіки й права, або економічне право; політичну економію державного регулювання; неоінституціональну економічну теорію; нову економічну історію [2, с. 167–171].

Ми спробуємо довести необхідність використання досягнень конституціональної економічної теорії як методологічної основи для:

– забезпечення гармонічного співвідношення між економікою, політикою і правом;

– уведення відповідних змін до правил поведінки всіх суб'єктів господарювання і державної влади, що дозволить прийняти адекватні заходи щодо подолання наслідків сучасної економічної кризи;

– дослідження впливу рівня ефективності взаємодії конституційної економіки й реальної економіки на існуючий конституційний

порядок в Україні та, врешті-решт, формування механізмів економічної безпеки людського розвитку [4; 5].

Наша позиція має декілька аргументів. По-перше, практика господарювання показала, що ліберальна модель економічної політики держави, опираючись на свій головний принцип – невтручання держави в економіку, в умовах перехідної економіки не спроможна організувати, контролювати й відповідати за результати трансформаційних процесів, реформування всіх сторін життєдіяльності суспільства, держави та насамперед самої людини, її інтересів, менталітету і правил поведінки. У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» підкреслюється, що Україна має відмовитись від покірливого слідування доктрині неоліберального ринку, особливо її ортодоксальній моделі, використання якої консервує і навіть посилює роль України як сировинного придатку до розвинутих країн та постачальника за кордон дешевої робочої сили і жорстко гальмує інноваційний розвиток країни [6, с. 33].

По-друге, в умовах перехідного періоду нові соціально-економічні й політичні правила поведінки вступають у протиріччя із ще збереженими старими поглядами й очікуваннями, що проявляється у виникненні й збільшенні таких негативних явищ, як криза, інфляція, безробіття, тінізація економіки, корупція, бідність і порушення прав людини. Все це істотно розхитує й послабляє механізми й інститути суспільних відносин, не дозволяючи їм повною мірою виявити свої переваги й ефективні інноваційні методи, забезпечити не тільки мінімізацію наслідків світової економічної кризи, але й досягнення зростання показників кінцевих макроекономічних результатів. При цьому виникає необхідність підвищення ролі стабілізуючих чинників зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування економічних, політичних, правових і соціальних інститутів, серед яких особливе місце варто відвести реалізації конституційних фундацій, покликаних стимулювати й направляти суспільний розвиток.

По-третє, рішучих заходів щодо зміни моделі економічної політики держави вимагає сучасна світова економічна криза. Держава повинна стати активною регулятивною силою, політика якої спрямовувалася б на подолання наслідків кризи, здійснення концентрації всіх ресурсів на проведенні модернізації існуючих елементів соціально-економічної, суспільної й правової системи, реалізацію програми сталого економічного зростання і розвитку людини. А це можливо тільки при зміні «правил поведінки» усіх суб'єктів економіки та суспільства на основі подальшого вдосконалення нормативних положень конституції та законодавства країни.

По-четверте, пріоритетний розвиток конституційної економіки в Україні потребує вирішення проблеми конституційних змін, необхідності формування нового економічного й правового мислення. Особливої актуальності набуває оптимізація співвідношення між економікою, політикою і правом, посилення відповідальності за прийняті тактичні й стратегічні рішення органів державної (законодавчої, виконавчої та судової) влади та всіх суб'єктів господарювання країни. Елементарна логіка визначає і порядок нового підходу до формування системи відповідальності: якщо реформи в країні йдуть зверху, то й відповідальність не тільки за слова, що можуть суперечити принципам демократизації, а й за конкретні справи необхідно будувати й вводити також зверху до низу, а не навпаки, за рахунок інтересів населення.

Реальна відповідальність і конкретні результати (справи) виступають двома життєво необхідними сторонами формування економічного і правового порядку в їх взаємозв'язку й взаємозумовленості як складових *господарського порядку* [7], без якого неможливо перебороти кризові явища та забезпечити вихід країни на шлях зростання та розвитку, а також прийняти закони, які б сприяли реалізації конституційного положення про підвищення добробуту населення країни.

Засновник ордоліберальної «фрайбурзької школи» В. Ойкен визначив «господарський порядок» як сукупність тих стійких форм, у яких щодня протікає економічний процес [7, с. 72], або як «сукупність форм, у яких відбувалося й відбувається регулювання повсякденного господарського процесу *in concreto* – тут і там, сьогодні й у минулому» [7, с. 214].

Реалізація теорії «господарського порядку» визнана актуальною і життєво необхідною при проведенні антикризових заходів урядами країн світу. Це, з одного боку, дозволить зберегти і використовувати все раціональне, прогресивне, що міститься в лібералізмі (розвиток ринкових відносин, процесів демократизації, формування цивільного суспільства), а з другого — якісно підвищити роль держави в реалізації конституційних положень. Наприклад, в Україні слід звернути увагу на конституційні норми про: соціальну спрямованість економіки (ст. 13), неможливість звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод (ст. 22), право кожного на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди (ст. 50) та ін. [8].

Господарський порядок передбачає безперервне формування інститутів, які спрямовані на регулювання процесів його досягнення

або встановлення. Господарський порядок на макрорівні або загальний господарський порядок можливо досягти через механізм поступового створення «часткових порядків» [7, с. 283] у грошовому обігу, банківській системі, реальній економіці, податковій, кредитній, фінансовій і бюджетній системі і т. п. Протистояння між ринком і державним регулюванням повинні поступово пом'якшуватися, якщо метою економічного розвитку є розширення діапазону вибору для людини як нині, так і в майбутньому [9, с. 69]. Причому якщо в економіці спостерігаються труднощі для подальшого зростання, зниження рівня попиту та пропозиції товарів і послуг та інші «проблеми зростання», «пробіли ринку» і «помилки в економічній політиці держави», то це завжди викликає потребу підвищення якості правового регулювання економічних процесів.

Взаємозв'язок (співвідношення) між економікою, правом і економічною політикою держави виражають такі категорії, як «господарська конституція», «економічна конституція» та «економічне законодавство». Термін **«економічна конституція»** був уведений німецьким ученим Е. фон Беккератом у 1933 р. [10, с. 35], але однозначного трактування не має й досі.

Г. Н. Андрєєва вважає, що важливими компонентами поняття «економічна конституція» є межі державного регулювання економіки й економічних прав і свобод [10, с. 58]. Г. А. Гаджиев поняття «економічна конституція» трактує як певну сукупність конституційних положень, норм, що мають відношення до економіки [11, с. 331].

П. Д. Баренбойм під економічною конституцією розуміє термін, що фіксує наявність певних економічних вимог і умов у тексті Основного Закону, а під поняттям «конституційна економіка» — відповідність існуючої економічної реальності конституційним вимогам і положенням. Конституційна економіка — наука, яка об'єднує елементи права та економіки [12, с. 5, 14–18].

В. К. Мамутов зазначає, що японські фахівці «економічною конституцією» називають антимонопольно-конкурентне право, російські ж юристи — Цивільний кодекс. Як автор і ініціатор розробки та прийняття Господарського кодексу України, В. К. Мамутов указує, що цивільні кодекси, засновані на приватноправовій концепції, не можуть бути ефективним правовим забезпеченням сучасної економіки. Остання потребує публічно-правового регулювання господарської діяльності Конституцією держави та господарським законодавством [13, с. 119, 475–476, 498–500]. Проте в Рекомендаціях щодо економічних та інституціональних реформ 2009 р. в Україні, які були підготовані групою

міжнародних та українських експертів, у тому числі експертів Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки, дається пропозиція по скасуванню саме Господарського кодексу України [14, с. 4].

На наш погляд, поняття «економічна конституція» означає сукупність діючих у країні нормативних актів, які встановлюють відповідні «економічні правила гри» для всіх суб'єктів господарювання та здійснюють правове регулювання соціально-економічного розвитку. В Україні економічною конституцією виступають Конституція країни, Господарський кодекс і окремі закони, що здійснюють регулювання певних сторін економіки галузей, регіонів, ринкових відносин та інститутів.

Зрозуміло, що конституційна економіка має місце в країні, якщо економічні процеси розвиваються у напрямку відповідно до змісту конституційних положень, нормативних актів, що регулюють господарську діяльність. Коли ж у країні процвітає тіньова економіка, посилюються влада окремих олігархічних груп і корупція, гальмується впровадження всього прогресивного та інноваційного в життєдіяльності суспільства і держави, поглиблюються процеси стагнації, зростають інфляція і безробіття, тобто відверто порушуються права людини, і при цьому ще й загострюються протиріччя між президентом, урядом і парламентом, то це свідчить про відсутність конституційної економіки та необхідність подальшого удосконалення змісту складових економічної конституції країни.

При цьому слід пам'ятати, що на всіх етапах еволюції відносин між державою, ринковою економікою, суспільством, політикою й правом виявляється зворотна залежність: чим більше держава створює обмежень для ринкових відносин, тим наочніше вона застосовує адміністративно-командні методи управління, демонструє консервативний підхід до визначення вибору стратегії й тактики у розв'язанні проблем, що виникають. І, навпаки, мінімізація (монетарний підхід) ролі держави в розвитку економіки, як правило, супроводжується ліберальною економічною політикою, яка при тривалому її застосуванні, у свою чергу, призводить до безконтрольності й безвідповідальності, а в остаточному підсумку — до кризових явищ, які нині спостерігаються у світовій економіці. На нашу думку, підтримуючи необхідність активізації ролі держави в економічному розвитку і створенні ефективного механізму господарювання, не слід припуститися помилкового вибору на користь механічної заміни ліберальної політики держави на кейнсіанську в таких сучасних формах, які ще перебувають у стадії визначення вченими

й урядами більшості країн світу та які доцільно застосовувати в період кризи протягом 3–5 років.

Мінімізації суперечностей між політикою, економікою і правом, а ще краще — досягнення балансу між цими трьома сторонами можна забезпечити шляхом перманентного перегляду існуючих правил їх формування та реалізації певних обмежень у поведінці державних інститутів (повноважень уряду, парламенту, президента, Національного банку України). Більше того, коли економічна діяльність не відповідає очікуваним результатам, варто коректувати загальнонаціональні «правила гри», тобто вносити зміни до Конституції країни, в стратегії економічного, політичного та людського розвитку України.

Скажімо, Дж. М. Б'юкенен, який стояв на позиції провідної ролі конституції в досягненні балансу інтересів держави й суспільства в цілому з інтересами окремого індивіда та його конституційним правом на індивідуальну свободу та індивідуальне щастя, обґрунтував необхідність уведення конституційних обмежень на здійснення політичної влади [3, с. 25]. Водночас він рекомендував використовувати ідею свого вчителя К. Вікселля про те, що, тільки змінивши правила, можна очікувати появи змін у результатах діяльності системи [3, с. 23]. Дж. Б'юкенен обґрунтував і найбільш раціональний загальний підхід: прийняття нової конституції через механізм референдуму стане ефективним і виправданим актом у тому випадку, якщо понесені витрати будуть менші за витрати від триваючої дії застарілих правил. Якщо ж у процесі прийняття й введення нового варіанту конституції прогнозується істотне зростання економічних витрат, то доцільним є прийняття тільки виправлень до діючої конституції.

Ми вважаємо, що Конституція країни повинна виступати генератором інноваційних процесів у розвитку суспільних відносин, а її зміст та структура мають ставити перед всіма гілками влади, суб'єктами господарювання завдання впровадження всього нового, відповідно до цілей, що стоять перед суспільством. У разі якщо вона не відповідає цим вимогам, існують як мінімум два варіанти розв'язання зазначеної ситуації: або прийняти нову конституцію, або відповідно до існуючого порядку внести необхідні виправлення до діючої конституції.

Подоланню сучасної системної кризи в Україні повинно сприяти внесення змін до Конституції країни (за умови, якщо за це проголосує не менш як дві третини від конституційного складу Верховної Ради України) [8], її часткове корегування. До Конституції слід включити або підсилити статті й норми, які б обмежували неефективну пове-

дінку всіх суб'єктів економічного, соціального й суспільного розвитку в напрямку мінімізації економічних (трансакційних) витрат і максимізації реалізації принципів справедливості, відповідальності та поліпшення добробуту й умов для підвищення тривалості життя населення. З метою оптимізації взаємозв'язку відносин між економікою, суспільством, державою й законодавчою діяльністю в сучасних умовах цілком раціональним для України було б посилення конституційних положень у сфері нормування економічних відносин. В іншому разі можливе виникнення конфліктної ситуації, коли згода в суспільстві щодо конституції порушується й постає загроза анархії [3].

Важливо здійснювати оцінку адекватності прийнятих нормативних актів реально існуючим суспільним відносинам; позначити пріоритети й розставити акценти, вжити компенсаційних заходів; зробити відповідний вибір правил поведінки, а також розробити науково обґрунтовану політику державного регулювання з урахуванням можливих побічних ефектів від прийнятих рішень, негативних результатів і «провалів» ринкових механізмів; досягати конституційних цілей – незалежності країни, створення соціальної, правової, демократичної держави із соціально-орієнтованої ринковою економікою, не втративши при цьому головного – людину. Гідне існування й розвиток особистості має розглядатися як головна мета і основний пріоритет функціонування суспільства.

Особливу увагу слід приділити **соціальному призначенню конституційної економіки**, її ролі у формуванні економічної безпеки людського розвитку. Ідеться про розв'язання проблеми підвищення життєвого рівня населення, подолання загроз для життя людини, її подальшого економічного, соціального, психологічного, демократичного й фізіологічного розвитку, причому чітко в рамках правового поля, шляхом виховання поваги громадян до Основного Закону держави.

Найбільш яскраво й наочно це можна проаналізувати на прикладі реалізації конституційних прав і свобод людини, без досягнення яких неможливо забезпечити економічний розвиток країни, кожного її громадянина й суспільства в цілому. Відомо, що ст. 23 Конституції України містить положення про право кожної людини на вільний розвиток своєї особистості, якщо при цьому не порушуються права і свободи інших людей [8], що безпосередньо створює необхідну умову й джерело розвитку творчих здібностей людей і економіки в цілому. Економічний розвиток людини може досягти максимальних результатів, наблизитися до стандартів, які вироблені міжнародними

організаціями, затверджені їхніми нормативними документами, тільки за умови ефективної реалізації всієї системи прав і свобод людини. Останнє передбачає створення механізму їхнього взаємозв'язку з обов'язками людини перед родиною, колективом, суспільством, державою, світовим співтовариством і гарантіями держави по їхній реалізації, що покликано забезпечити ефективність безпеки економічного розвитку людини.

При внесенні змін у Конституцію країни слід деталізувати систему обов'язків громадянина перед державою й відповідно гарантій для їхньої реалізації з боку самої держави. Це також передбачає подальше поліпшення правового захисту функціонування трудових, ринкових, соціальних, фінансових, демографічних, екологічних відносин і відносин власності. Важливо, аби Конституція націлювала всіх громадян країни керуватися у своїй діяльності юридичними законами та на практиці забезпечувати дію принципу «закон обов'язковий для всіх» і постійно контролювати доцільність його виконання.

На наш погляд, потрібно будувати: політику — на відповідних принципах ефективності, справедливого розподілу, соціалізації, незалежності; економіку — на інтересах (індивідуальні, колективні, державні), а право — на традиціях, звичаях країни, Конституції України, законах та нормативних актах. Тоді буде можливо направляти взаємозв'язок між ними на досягнення загальної мети — забезпечення зростання добробуту населення, реалізацію прав людини і громадянина, свободи і справедливості.

Таким чином, конституційна економіка, яка функціонує відповідно до існуючого правового простору, покликана сприяти створенню механізмів реалізації прав і свобод людини, її участі в реалізації своїх здібностей на благо родини й суспільства, формуванню в країні громадянського суспільства та системи економічної безпеки людського розвитку.

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

3.1. Здоров'я як соціально-економічне благо.

Роль медицини в забезпеченні життєдіяльності людини

Уявлення про здоров'я та його значущість почало формуватися ще у давнину. Уже мислителі античного світу спробували виділити у цьому явищі специфічні елементи. Так, Гіпократ у трактаті «Про здоровий спосіб життя» розглядав цей феномен як певну гармонію, якої слід прагнути шляхом дотримання профілактичних заходів. У діалозі «Тімей» Платон теж визначав, що в питаннях здоров'я та хвороби, доброчесності та пороку, краси та потворності найголовнішим фактором є «правильна» пропорційність душі та тіла. Відсутність здоров'я — це наслідок порушення гармонії: велика душа може пригнічуватись слабким тілом і навпаки, могутнє тіло, якщо воно підпорядковане слабкій душі, пригнічуватиметься такою душею. І донині для філософів запораука безпеки людини — це не тільки її фізичний стан, але й духовний, моральний розвиток. Поширення хвороб у сучасному житті вони пояснюють відсутністю гармонійного поєднання тілесного та духовного в людині, падінням моралі насамперед політиків, а також інших представників суспільства.

У медичній літературі здоров'я часто розглядається з фізіологічної точки зору. Але невропатологи згодні з філософами й зазначають, що ознаками психоневрозів й пограничних шизофренічних станів є також прояви духовної кризи людини, коли вона невдоволена своїм соціальним статусом або безбарвністю повсякденного життя. Стан тривоги и занепокоєння стає нестерпним, людина звинувачує себе в усіх негараздах та впадає в глибоку депресію. Медики розуміють, що не тільки фізична активність є потребою для людини. Тому в преамбулі статуту Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) так і зазначено: «Здоров'я є станом повного фізичного, психічного і соціального благополуччя, а не тільки відсутністю хвороб чи фізичних дефектів».

В юридичній літературі загрози здоров'ю людини та суспільства зазвичай пов'язують з вітальною безпекою. Цим терміном називають

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 умов, а також здатність держави до захисту національних інтересів у сфері охорони здоров'я від можливих загроз [1, с. 48–51]. У перекладі з латинської *vita* означає життя, тому вітальна безпека дійсно спрямована на зниження ризиків для життя людини і покращання її здоров'я. Проте для економістів поняття вітальної безпеки є завузьким. Вони не прагнуть нехтувати ним, але розглядають здоров'я також як економічне благо, яке є не тільки кінцевим, але й проміжним, інвестиційним благом.

Як *кінцеве благо* міцне здоров'я дійсно забезпечує добробут і безпеку людини, тому що надає їй свободу й тривале активне життя, самоствердження і щастя. Вітальна небезпека, відсутність необхідної фізичної форми, навпаки, унеможлиблює пізнання довкілля, що саме й відрізняє людину від інших живих організмів. Ось чому індивід зазвичай ставить своє здоров'я на верхній щабель в ієрархії цінностей: воно є абсолютним і завжди найважливішим благом, яке не відчужується від людини, бо належить їй природно. Вітальна безпека означає захист цього блага від зовнішніх ризиків, які призводять до погіршення стану здоров'я або загибелі людини. Як *проміжне, інвестиційне благо* міцне здоров'я створює передумови для якісного відтворення людського капіталу, оптимальної працездатності індивіда, його активної економічної самореалізації. За такої постановки питання людина розглядається не як пасивний споживач, що задовольняє власні потреби в підтриманні здоров'я та життя на належному рівні поряд з іншими товарами та послугами, а також як активний учасник діяльності з перетворення довкілля і створення економічних благ в умовах обмежених ресурсів. Кінцева та проміжна роль здоров'я взаємопов'язані, бо інвестиційна функція людського капіталу неможлива без належного фізичного та соціального стану індивіда. Отже, ризики та загрози для життя людини економісти розглядають крізь призму її соціально-економічної діяльності, яка потребує міцного здоров'я та повсякденної здатності до праці. З погляду на це важливо стає не вітальна безпека як така, а безпека саме життєдіяльності людини. Додаток у вигляді «діяльності» дозволяє на практиці спрямувати економічну політику держави на першочергове інвестування людського капіталу.

Отже, *безпека життєдіяльності людини* виключає ризики та загрози для здоров'я індивідів. Однак реальне життя відхиляється від

цієї моделі, бо ризики існують й обумовлені різними чинниками — це, наприклад, екологія, спосіб життя людини, стабільність економічного розвитку та якість медицини. Так, індустріалізація, розвиток воєнних галузей та атомної енергетики без належного рівня безпеки породжують негативні екстерналії та спричиняють забруднення довкілля. Це призводить до зростання професійної, бронхо-легеневої та онкологічної захворюваності, алергій і зниження імунітету в людей. Техногенні катастрофи спричиняють загибель людей, зростання масового травматизму та нервово-психічних захворювань. Приклад: руйнація на Саяно-Шушенській ГЕС, унаслідок якої з життя пішло 75 працівників станції. Безробіття теж підвищує кількість стресів та нервових захворювань і водночас спричиняє втрату кваліфікації та доходів, без яких лікування цих та інших захворювань стає неможливим. Це засвідчила фінансово-економічна криза.

Постіндустріальна цивілізація доповнює сукупність ризиків зростанням захворюваності внаслідок напруженої інтелектуальної діяльності, гіподинамії, комп'ютерної залежності та надмірного споживання матеріальних благ. Погіршує ці процеси урбанізація. Згідно із світовою статистикою на розлади сну страждають до 40 % жителів великих міст. Американські вчені підрахували, що проблеми зі сном коштують суспільству щороку близько 50 млрд дол. [2].

Нестабільність економічного й політичного розвитку особливо позначається на поведінці тих індивідів, які нездатні адаптуватися до радикальних змін і невизначеності. Вони не можуть упоратися зі своєю програмою та йдуть або в душевні, психічні захворювання, або в суїцид. Зростають алкоголізм і наркоманія. За даними керівника Центру ресоціалізації наркозалежної молоді «Джерело», кожен десятий українець — наркозалежна людина [3]. Через невпевненість у завтрашньому дні щороку від небажаної вагітності позбавляється понад 200 тис. українок. У 2008 р. аборти зробили 3,5 тис. підлітків від 15 до 17 років і 101 дівчинка віком до 14 років [4]. Ця ситуація особливо загрожує репродуктивному здоров'ю майбутніх матерів та ускладнює демографічні проблеми. Високий також показник смертності немовлят — 9,49 на 1000 народжених живими (на 1 липня 2009 р.) [5]. Кожна п'ята дитина в Україні народжується з відхиленнями у здоров'ї. Серед причин цих явищ значне місце посідають наслідки поганого стану здоров'я матерів. У 90 % школярів теж діагностують різні хвороби. 60 % смертей мешканців села пов'язані саме з відсутністю там необхідної медичної допомоги [6]. Відхилення від норми якісного життя мають і бізнесмени, які вимушені працювати майже в екстре-

мальних умовах та знімати напругу за допомогою алкоголю. Стреси призводять до неврозів, депресій, сексуальних розладів, серцево-судинних захворювань. Найпоширеніші причини втрати працездатності й передчасної смерті українців — серцево-судинні хвороби, онкологія, травматизм.

Показниками покращання здоров'я можуть бути: очікувана тривалість життя при народженні; так звані людино-роки, втрачені в результаті довшасної смерті (до 65 років) на 10 000 населення; коефіцієнт перинатальної смертності (до 1 року життя); ступінь задоволеності покупців медичних послуг результатами лікування та ін. Індикатор очікуваної тривалості життя, розроблений ООН, є своєрідним еталоном для оцінки всіх медичних заходів. Орієнтуючись на ІРЛП, уряди різних країн розробляють конкретизовані показники стану охорони суспільного здоров'я.

У розвинених країнах із 1960 р. по теперішній час очікувана тривалість життя при народженні значно зросла. Відповідно до даних доповіді ООН 2009 р. (за 2007 р.) у найбільш розвинених країнах вона становить від 79,1 року (США) до 82,7 років (Японія). Це свідчить про зростання вітальної безпеки. Але зовсім інша картина існує в країнах із перехідною економікою. Цей показник дорівнював в Україні в 2007 р. 68,2 року. Серед пострадянських країн він нижчий тільки в Російській Федерації, Казахстані й Туркменистані [7]. Головна проблема України полягає в тому, що занадто молодими вмирають українські чоловіки — від зловживання алкоголем і тютюном, а також внаслідок дорожньо-транспортних пригод. Середня очікувана тривалість життя при народженні чоловіка становить в Україні всього 59 років; їхня смертність співставна з показниками найбідніших країн світу. Висока смертність характерна для людей саме працездатного віку, здатних збільшувати ВВП. Неefективною є просвіта та пропаганда здорового способу життя. Упродовж довгої історії, коли інтереси влади були головними, життя окремої людини зводилося нанівець.

Низька вітальна безпека життєдіяльності в Україні призводить до величезних соціальних та економічних витрат індивідів та суспільства. Прискіпливі зарубіжні вчені виявили, що грошовий еквівалент зниження якості життя тільки через головний біль дорівнює 270–555 євро на місяць [8, с. 27]. Спостерігається загальне старіння населення не завдяки збільшенню тривалості життя людей, а через погіршення демографічної ситуації — зменшення народжуваності. Вже широко обговорюється питання про збільшення пенсійного віку, бо співвідношення між людьми похилого віку та молодими змінюється на ко-

ристь перших. Український учений Л. Безтелесна підрахувала також, що економічні збитки від втрати здоров'я зайнятим населенням у 2003 р. становили 8 599 304 тис. грн. Сюди входили виплати фонду соціального страхування, втрачена вигода від виробництва ВВП і вартість лікування за рік [9, с. 264]. Ось чому охорона здоров'я виступає об'єктом ціннісних та економічних оцінок і не тільки з боку особистості, але й держави та суспільства.

Усуненням патологій людського організму займається медицина. Саме вона має захищати індивіда і нейтралізувати тиск ризиків, які супроводжують виробництво матеріальних і нематеріальних благ. Медицина не руйнує, а, навпаки, зберігає соціум, тому що відновлює фізичне та психічне здоров'я людей, допомагає їм пристосуватися до швидких і непередбачуваних соціально-економічних змін. Вона зменшує вірогідність інфекційних захворювань, яким у сучасному світі сприяє висока динаміка комунікацій. Тому потреба в медичній діяльності є базовою не тільки для індивіда, але й для всього соціуму. Можливості отримання медичної допомоги в будь-якому суспільстві є предметом оцінки з позиції соціальної справедливості. Міжнародні організації та конституції багатьох країн відносять доступність медичного обслуговування до числа невід'ємних прав людини. Більше того, значення медицини виходить за межі окремої країни, бо вона запобігає можливості розвитку світу за сценарієм Т. Мальтуса, коли хвороби стають природним обмежувачем зростання чисельності населення земної кулі.

Ось чому ефективна медицина виступає фактором безпеки людського розвитку та суспільства загалом. Підтримуючи здоров'я людей, вона поліпшує якість людського капіталу, забезпечує його стабільне відтворення та інтенсифікацію розумової і фізичної праці, сприяє соціалізації економіки. Поширення інформаційних технологій, стимулювання здатності сучасних працівників до інновацій, сприйняття та динамічної обробки потоку інформації, творчого пошуку, який не має обмежень робочого дня, сприяє активізації інвестиційної функції медичних послуг. Позитивні екстерналії ефективної охорони здоров'я полягають у формуванні якісного трудового потенціалу, а відтак і людського розвитку взагалі. Саме цей факт є однією з причин підключення держави до її регулювання.

Щоправда, у минулому індивідуальні медичні послуги були скоріше *приватними благами*. За деяким винятком, історія більшості європейських країн — це фактично еволюція окремих приватних практик у комплексні системи охорони здоров'я. Адекватно цьому

і медичне право послідовно перетворювалося на право у сфері охорони здоров'я. Ту сукупність медичних послуг, яку гарантовано надає держава на безоплатній основі і призначає для споживання за рахунок бюджетних коштів, сучасні економісти відносять до суспільних благ. Разом з ними до цієї категорії належить медико-профілактична діяльність держави, яка взагалі не зорієнтована на індивідуальний попиту. Ці *суспільні блага* споживають усі разом та безоплатно, тому що їх дуже важко розподілити на окремі одиниці використання, вони — неконкурентні. Серед них слід виділити *міжнародні суспільні блага* — лікування пандемій та інших інфекційних захворювань. Навпаки, ті медичні послуги, які надаються хворим у лікувальних закладах, не мають за природою чисто суспільного характеру. У принципі, вони можуть надаватися і на приватній основі, тому набувають статусу *змішаних благ*.

Неоднорідність змішаних медичних послуг передбачає політичний вибір — сприймати їх як приватні блага або ж суспільні. Виступаючи як приватні блага, медичні послуги набувають товарної форми і стають об'єктом товарного ринку. Але якщо вони набувають характеру суспільного блага, медичні послуги залишають товарну форму у традиційному розумінні і не беруть участі в економічному обміні за формулою «товар — гроші — товар». На практиці належність до суспільних медичних послуг задається іззовні, на законодавчій підставі. *У самому виборі шляхів розвитку медицини, залежно від форм власності, закладені ризики та загрози для здоров'я людини.* Якщо влада здебільшого бачить медичні послуги приватними благами (в Україні їх надають у недержавному секторі або в тіньовому сегменті державної охорони здоров'я), то відтворюються всі «провали» приватного ринку, включаючи диференціацію населення за доступом до медичної допомоги та неспроможність інтерналізувати зовнішні екстерналії. У результаті індивід споживає значно меншу за ефективну кількість медичних послуг. Обсяг і якість лікування інфекційних захворювань, за словами Дж. Б'юкенена, «за відсутності колективно-державних дій будуть прагнути до неоптимальних значень або взагалі виявляться нульовими» [10, с. 333]. Саме цей результат спостерігався восени 2009 р. в Україні, коли Міністерство охорони здоров'я запізно передбачило виникнення в країні грипу А/Н1N1. Не лікуються також в Україні багато хворих на туберкульоз, які ведуть асоціальний спосіб життя та підвищують небезпеку для оточуючих.

Якщо політичний вибір здійснюється на користь державного сектору, тобто безоплатна охорона здоров'я перемагає, ризики для

здоров'я людей зменшуються, зростає соціальна захищеність. У США, де переважає приватний сектор медицини, розшарування населення за рівнем споживання медичних послуг значно сильніше, ніж у європейських країнах. Ось чому, за даними соціологічних опитувань Центру вивчення змін у системі охорони здоров'я¹, 57 млн американців мають проблеми, оплачуючи медичні рахунки. 35 % респондентів сподіваються на успішне домашнє лікування або ліки, які вільно продаються в аптеці, а не на звернення до лікарів [11, с. 4, 10]. Середня тривалість життя американців менше, ніж у Греції або Іспанії, дитяча смертність вище, ніж в Англії. Тільки платоспроможні громадяни США мають, безумовно, найвищий рівень охорони здоров'я у світі.

Розуміння позитивних екстерналій від якісної охорони здоров'я для розвитку суспільства спонукає політиків, здатних до стратегічного мислення, та науковців замислюватись над такими питаннями: як посилити профілактику захворювань та зберегти здоров'я *здорових* громадян? Як розпізнати і зменшити зовнішні та внутрішні ризики й загрози для продуктивної життєдіяльності більшості українців? Як забезпечити їх якісними медичними послугами? Відповіді на ці запитання мають бути відображені в соціально-економічній політиці держави. Труднощі у розробці її напрямів, однак, полягають у тому, що сама медицина містить в собі суперечності, обумовлені інституціональними особливостями ринку медичних послуг. Їх виявлення допомагає у вирішенні проблеми якісного лікування та покращання життя людей.

3.2. Інституційні пастки та деформації медицини

Свою роль медицина виконує за допомогою функціонування спеціалізованого комплексу організацій, які надають лікувально-профілактичні послуги. Зазвичай до них відносять поліклініки, стаціонари, диспансери, станції швидкої допомоги, пологові будинки, науково-дослідні інститути, індивідуально практикуючих лікарів. Однак інституціональна структура, а також сама суть медицини набагато складніша за просту сукупність спеціалізованих закладів. Чималу роль відіграє цілий комплекс норм, що обмежують і формують рамки можливого в поведінці медичних фахівців різного рівня субординації, їх взаємини з пацієнтами та їхніми родичами. Ці норми проголошує деонтологія, покликана формувати моральне, етичне та

¹ HSC – Centre of Studing Health System Change.

інтелектуальне обличчя людей, які присвятили своє життя найбагатішій з професій. Лікарський обов'язок, честь і вміння зберігати лікарську таємницю, діяти совісно дуже відрізняють відносини між лікарями і пацієнтами від традиційних відносин між виробниками та споживачами продуктів або послуг. Норми спілкування в медицині задають також релігія, узвичаєна в суспільстві мораль, традиційні цінності. Тому медицина — це соціально-економічний інститут, який має основну роль — зберігання життя кожної людини, суспільства та людства загалом, тобто цей інститут об'єктивно позначений консерватизмом. Ця риса дуже сильно відрізняє його від суто економічних інститутів, які схильні до більш динамічного розвитку.

Консерватизм медицини обумовлено не тільки тим, що вона виконує людинозберігаючу функцію, а й поєднанням у собі біологічного та соціального чинників. Анатомія та фізіологія людини не змінюються під час переходу від одного соціально-економічного ладу до іншого або від індустріальної цивілізації до постіндустріальної. Будь-які інновації в медицині, зокрема економічні, прямо породжують загрозу безпеці життя людей. Тому темпи економічних перетворень в охороні здоров'я об'єктивно відстають від темпів реформування в інших сферах людської діяльності. Головне в цьому випадку — послідовне формування якості інститутів, які сприяють ефективній охороні здоров'я. В іншому випадку, коли здійснюються різкі й некомплексні зміни, можливі суперечності. Так сталося з перепідпорядкуванням законодавцями України первинної ланки на селі місцевим радам без формування нової системи економічних відносин. На практиці це призвело до того, що кошти, передбачені на потреби лікувальних закладів, розподіляють сільські голови без досвіду й розуміння проблем охорони здоров'я.

Але проблема полягає не тільки в консерватизмі медицини і необхідності дуже обережних реформ. Річ також у тім, що в деяких її інституційних особливостях априорі існують ризики та загрози для здоров'я членів суспільства. Найприкметнішою рисою медичного ринку є *асиметрія інформації про якість медичних послуг*, яка накладає дуже велике обмеження на поведінку пацієнтів. Дійсно, цей ринок надто далекий від класичного, досконалого ринку, який (за маржиналістською теорією) передбачає поєднання інтересів продавця і покупця, раціональність і автономність споживчої поведінки, повну інформованість споживача про якість і призначення товару, що дозволяє йому самостійно приймати рішення про купівлю. А. Маршалл, наприклад, у своїй теорії класичного ринку робить застережен-

ня: «Хоча кожен виступає сам за себе, мається на увазі, що його поінформованість про діяльність інших звичайно цілком достатня... Це заздалегідь приймається за істину як щодо готових виробів та факторів їх виробництва, так і щодо наймання робочої сили та позики капіталу» [1, с. 24]. О. Уільямсон, навпаки, говорить про обмежену раціональність у поведінці індивіда [2, с. 9, 94]. Інституціоналісти наполягають, що на практиці поступове оволодіння новими джерелами інформації про ціни і якість товарів пов'язане із зростанням трансакційних витрат. Що ж до ринку медичних послуг, то тут ця істина стає найбільш очевидною.

Річ у тім, що дуже непросто визначити якість медичної послуги і до, і після акту купівлі-продажу (на відміну від звичайного товару). Це значно ускладнює їх стандартизацію і збільшує інформаційні витрати *ex ante* та *ex post*. До того ж у пацієнта немає ґрунтовної освіти, і несумлінний лікар має можливість свідомо не інформувати його про наслідки терапевтичного або хірургічного втручання, про побічні дії ліків. Цьому сприяє той факт, що лікар зазвичай виступає і в ролі діагноста й консультанта, і в ролі надавача медичних послуг. Якщо лікар запропонує додаткову діагностику хвороби, пацієнт навряд чи відмовиться. Ще одна причина інформаційної асиметрії про якість медичних послуг — у пацієнта обмежені можливості в отриманні інформації за рахунок попереднього досвіду, адже захворювання нечасто повторюються або мають однакові симптоми. А в екстрених випадках хворий взагалі неспроможний думати.

До інформаційних витрат спонукає і пропозиція медичних послуг, що пояснюється характером ринку праці лікарів. Попит на факторному ринку, де забезпечується суверенітет споживача, зазвичай є похідним від попиту на кінцевий продукт. Однак попит на медичні послуги, навпаки, залежить від пропозиції праці лікарів. Вони «накручують» лікувально-діагностичні процедури з кількох причин: бажаючи перестраховатись, оскільки у правовій державі пацієнти з будь-якого приводу звертаються до судів; з метою реалізації лікарями дорогих ліків провідних фармацевтичних компаній; заради підтримання зайнятості лікарів, особливо в столицях. Як результат — що більше лікарів, то більший попит на них.

Усе це засвідчує, що лікарі стають тією стороною ринкових трансакцій, яка так чи інакше опиняється в кращому становищі, й використовують різноманітний маркетинг. Пацієнти, навпаки, незахищені від невизначеності, тому програють. Між ними виникає неузгодженість інтересів, яка набуває стійкого характеру. Моральний обмежувач —

клятва Гіппократа — відіграє, безумовно, свою роль, але не стовідсотково. Крім того, асиметрія інформації про якість лікування породжує великі витрати на одну умовну медичну послугу. Американські економісти характеризують охорону здоров'я як «ручну індустрію», яка страждає на хронічне захворювання — подорожчання індивідуальних послуг» [3, с. 5].

Існують також специфічні риси саме медичної послуги, які сприяють інформаційній асиметрії. Вони дійсно відрізняються від готового продукту, бо невідчутні та не мають речової форми. Це ускладнює процес свідомого споживчого вибору і підвищує суб'єктивність в оцінці її корисності. Невід'ємність від виконавця свідчить про високу роль медичного працівника у кінцевому результаті надання медичних послуг. Вони також значно більше індивідуалізовані, бо не існує двох тотожних людських організмів. Часто це сприяє тривалому спілкуванню між споживачем й надавачем медичної послуги, що теж є одною з передумов зростання витрат на охорону здоров'я.

Отже, *ризики для здоров'я людини, які пов'язані з інформаційною асиметрією, полягають у збільшенні платних медичних послуг вище необхідного рівня та зниженні якості лікування.*

На подорожчання медицини впливає також її інша інституціональна специфіка — *відшкодування медичних витрат третьою стороною — державою або страховими інститутами.* Річ у тім, що історично охорона здоров'я розвивається за допомогою або страхування, або державного бюджету. Наприклад, модель національної системи охорони здоров'я Беверіджа¹ функціонує у Великобританії, Данії, Ірландії та скандинавських країнах, частково в Італії, Португалії. У Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, деяких країнах Латинської Америки переважає модель соціального (обов'язкового) медичного страхування (далі — ОМС) Бісмарка². Соціальне страхування стало буденною справою також для нових країн ЄС та Росії. Обидві моделі, як і патерналістська модель М. Семашка, яка панувала в СРСР, обумовлені конституційним закріпленням права кожного громадянина на доступ до охорони здоров'я.

Однак медаль має дві сторони. Оплата лікування не самим пацієнтом породжує інший тип трансакційних витрат, обумовлених роз-

¹ Назву дано на честь англійського економіста-реформатора системи соціального забезпечення.

² Назва на честь німецького канцлера Бісмарка, який у кінці XIX ст. перетворив розрізнені медичні фонди в єдину й розгалужену систему медичного страхування.

поділом інформації тепер уже не на користь виробників медичних послуг. Вони проявляються в ситуації «морального ризику», або за Т. Еггертсоном — «суб'єктивного ризику». [4, с. 59] Пацієнт, знаючи, що за нього платить третя сторона (державна або страхова структура), не має обмежень щодо додаткових діагностики, лікувальних процедур, заходів реабілітації. Це сприяє збільшенню тих витрат, які навряд чи були б можливі (принаймні, їх було б значно менше) на ринку платних послуг. Якщо граничні суспільні витрати починають перевищувати граничну віддачу від лікування, це призводить до розтринькування суспільних коштів і зростання невинуватених витрат на охорону здоров'я.

Інституціональні особливості державної охорони здоров'я проявляються і в тому, що *потреби й уподобання громадян щодо суспільної охорони здоров'я визначають парламентарі*, яким це право делегується у процесі виборчої компанії. Проте їм часто притаманні опортуністична поведінка, егоїзм та ігнорування обставин. Найбільшого загострення ці аномалії набувають у перехідній економіці інверсійного типу — наприклад, в Україні, де механізм відкликання депутатів не працює, а виборчі списки є закритими для суспільства. Приходячи в політику, народні обранці не тільки не втрачають впливу на бізнес, але й багатократно його збільшують — наприклад, у дуже прибутковому фармацевтичному підприємстві. Вони стають зацікавленими не в якійсь охороні здоров'я, а в дії нецінових факторів зростання попиту на ліки, скажімо ажіотажу та паніки. Використовуючи природне хвилювання людей про своє здоров'я (та здоров'я родичів) і низькоеластичний попит на медичні послуги, вони заради політичної доцільності можуть підсилити інформаційну асиметрію. Якщо традиційно її носієм є лікарі, то в недосконалому інституціональному середовищі до них додаються політики. Саме так було восени 2009 р. в Україні, коли епідемія грипу збіглася в часі з президентськими виборами: один з кандидатів у президенти лякав населення легеневою чумою, а інші — новими спалахами хвороби і надзвичайним станом.

Крім того, під сумнівом є ефективна алокація скромних бюджетних коштів. Часом вони підтримують іноземних, а не вітчизняних виробників. Так, єдиний в Україні марлевий завод «Медтекс» у Вовчанському районі Харківської області за 9 місяців до епідемії каліфорнійського грипу А(Н1N1) простоював, тому що мав заборгованість за зарплату, газ, електроенергію. Гроші, виділені урядом на закупівлю марлі в листопаді 2009 р., пішли за межі національної економіки. Аналогічний випадок — купівля в розпал епідемії 1 тис. автомобілів

швидкої допомоги китайського виробництва. Непоодинокі випадки, коли виділені бюджетні кошти самочинно перерозподіляються на місцях або непрофесіоналами, або залежно від хабарів чи політичних уподобань. Це спричиняє нерівномірне фінансування лікувальних закладів та зростання загроз для пацієнтів. З другого боку, в перехідній економіці далеко не всі потенційні платники податків виявляють готовність їх платити. Тому добросовісні платники (як правило, з державного сектору) в обмін на свої гроші не можуть отримати адекватні медичні послуги. Це відрізняє державне регулювання від ринкового механізму, що ґрунтується на добровільності угод, де гроші слідує за пацієнтами, а інтереси кожної сторони враховуються. Однак вільний ринок індиферентний щодо конституційного принципу, який проголошує рівний доступ до охорони здоров'я.

Державний сектор співіснує з приватним ринком медичних послуг в багатьох країнах, а в Європі перший переважає. Головною його вадою є інший вид *асиметрії інформації* — між *верхніми та нижчими ланками охорони здоров'я*. Менеджери лікарень повинні відповідно до контракту представляти інтереси держави в обмін на зарплату та інші види винагород. Але на практиці вони часто демонструють опортуністичну поведінку, не виконуючи своїх обов'язків (умисно, заради додаткових преференцій або через недостатній професіоналізм). Наприклад, у Франції менеджер державної лікарні «Groupement Hospitalier du Havre» з 2000 ліжко-місцями у звіті за 2002 р. до фонду медичної інспекції подав сфальсифіковані відомості про фінансові потреби закладу з метою отримати якомога більше коштів [5].

Така ситуація можлива тому, що суб'єкти власності та постачальники медичних послуг не збігаються в одній особі, а їхні інтереси з приводу обсягу використаних ресурсів охорони здоров'я й ступеня раціональності цього процесу — відмінні. Уряд зацікавлений в економії коштів через їх нестачу, а надавачі, навпаки, — в їх збільшенні. У міру зростання масштабу охорони здоров'я витрати, пов'язані з моніторингом діяльності керівників лікувальних закладів та опосередкованих ланок управління, збільшуються. Крім того, різними особами представлені персони менеджерів лікарень і безпосередніх виконавців — лікарів. Відбувається відчуження лікарів від власності та управління, внаслідок чого вони виступають лише посередниками в обміні. А це призводить до відхилення їхньої поведінки від основоположної місії, до отримання додаткової вигоди і прийняття рішень, неоптимальних для менеджера. Р. Коуз, розглядаючи велику організацію як фірму, про цей феномен пише, що «витрати на організацію

додаткових трансакцій фірми можуть зростати», а це свідчить про «нисхідну доходність управління» [6, с. 41–42]. Особливо чітко вона простежується в державній охороні здоров'я перехідної економіки, де великої ваги набуває тіньова медицина.

Інституційні деформації виникають і у зв'язку з економічною поведінкою локальних монополій — регіональних лікарень та амбулаторій, а також поліклінік з територіальним прикріпленням населення. Разом вони діють як олігополія. Економічні наслідки подібної конкурентної структури загальновідомі — продавцеві не треба боротися за споживача так, як на конкурентному ринку, а вартість лікування зростає. Відповідно, виникає стійка неузгодженість інтересів, скорочуються можливості для покращання здоров'я населення. Деформації в охороні здоров'я може репродукувати також *монопсонія* на ринку праці державних лікарів. Економічна поведінка держави, як єдиного роботодавця, породжує небезпеку стійкого підтримання верхньої межі заробітної плати. Це стосується не лише України, де приватний сектор розвинений недостатньо, але й, наприклад, Великої Британії, де превалює національна система охорони здоров'я. Зростання державних витрат на медицину обумовлює посилення монопольної влади держави. Компенсаторну роль у падінні ціни праці нижче конкурентної ставки заробітної плати відіграє монополізм медичних асоціацій та утворення двосторонньої монополії. Але в Україні становлення неурядового некомерційного сектора медицини, як і громадянського суспільства загалом, відбувається повільно й дуже суперечливо. У нашій практиці добродійні медичні об'єднання створюються здебільшого заради спільного вирішення найболючіших проблем. Вони самі залежать від влади, політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, політичних уподобань спонсорів, фармацевтичних фірм. Єдине, чим утримується монопсонія на ринку державних лікарів в Україні, — це «розповзання» тіньової економіки та підвищення доходів лікарів за рахунок неформальних платежів пацієнтів.

Монопсонією виступає також система обов'язкового медичного страхування (далі — ОМС) з єдиним національним фондом. Вона теж породжує небезпечності, бо між центром та регіональними фондами можливі суперечності, які аналогічні традиційним протиріччям між «довірителем» (principal) та «агентами» в держсекторі. В їх основі лежать різні причини — наприклад, збільшення й викривлення інформації, яка циркулює між двома рівнями, витрати моніторингу з метою зменшення витрат несумлінної поведінки менеджерів середньої та низової ланки керівництва й страхових працівників. Будучи

монополією, крупна страхова структура може також проводити агресивну політику відносно медичних закладів, особливо первинного (поліклініки, сімейні лікарі) та вторинного (стаціонари) рівнів, й придушувати їх встановлювати ціни нижче за витрати. Ще інша причина протиріч — це бюрократизм й можливість умисної нерівності в розподілі коштів між різними територіальними фондами ОМС. Так, 12 серпня 2009 р. Московський міський суд поставив крапку в багатотомній кримінальній справі, де зібрані докази вини усіх перших керівників федеральної структури Фонду ОМС. Вони отримували хабарі від представників територіальних фондів ОМС і фармацевтичних компаній, які брали участь у поставках ліків для пільгового контингенту (відповідно до програми додаткового забезпечення ліками). Хабарі поступали готівкою керівникам центрального фонду за додаткові субвенції. Тільки одна фармакологічна компанія «Протек» заплатила 50 тис. євро [7].

Отже, багато ризиків та загроз приховують у собі інституційні пастки системи охорони здоров'я як такої, бо вона має вкорінену інституційну специфіку порівняно з іншими сферами економіки. Але проблема на цьому не закінчується. Для України важливим є виявлення додаткових зовнішніх та внутрішніх ризиків, які породжені сучасним етапом розвитку світового та національного ринку.

3.3. Ризики та загрози сучасного світового розвитку для людської життєдіяльності

До таких загроз належать ризики глобалізації світової економіки, постіндустріального розвитку, фінансово-економічної кризи та діяльності сучасних фармацевтичних ТНК. Дійсно, поєднання безпрецедентних темпів зростання науково-технічного прогресу, підвищення відкритості більшості країн та геополітичної стабільності після Другої світової війни створили всі умови для глобалізації світової економіки. Цей процес має двоїстий вплив на стан охорони здоров'я. З одного боку, глобалізація сприяє дифузії технологій від провідних економік до відстаючих, генераторами яких є високорозвинені конкурентні ринки. Поширення ідей від ядра передової охорони здоров'я до периферії допомагає прискореному підвищенню її технологічного рівня в будь-якому регіоні. Розвивається телемедицина, розповсюджуються нові ліки та обладнання, проводяться спеціальні тренінги для лікарів, що змушує медиків перебувати на вістрі новітніх технологій лікування.

З другого боку, глобалізація несе в собі ризики й загрози для охорони здоров'я, тому що сприяє наростанню нерівності між постіндустріальними країнами й усім іншим світом. Статистика ООН засвідчує, що різниця між бідними й багатими країнами за показниками виробництва ВВП на душу населення становила: у 1960 р. — 1:30; 1990 — 1:60; 1999 — 1:90. Не секрет, що багаті країни за допомогою впливу на міжнародні економічні інститути вирішують свої проблеми з екології та підтримки вітчизняного виробника за рахунок інших країн. У 2009 р. Світовий банк висунув Україні вимогу: в обмін на можливу позику в 500 млн дол. відмінити обов'язкову сертифікацію імпоротної харчової продукції. Але ввезення неякісної, небезпечної їжі за демпінговими цінами створює загрозу для життя та здоров'я українців.

Глобалізація спричиняє погіршення довкілля, появу й швидке розповсюдження нових хвороб, які пов'язані не тільки з техногенними зрушеннями — атипової пневмонії, пташиного й каліфорнійського грипу. Соціально-економічне розшарування світу відображають хвороби або зубожіння (туберкульоз, СНІД, інші інфекції) або, навпаки, багатства (ожиріння). За даними ВООЗ, майже 1 млн населення в світі зважається на суїцид, і 86 % з них мешкають у країнах з низьким та середнім рівнем статків [1]. У більшості з країн, що розвиваються, не вистачає ліків. Дослідження, які були проведені ВООЗ у 30 з них, довели, що наявність ліків у приватному секторі дорівнює 63 % від норми, у державному — 35 %. Крім того, ціни ліків у середньому значно перевищують міжнародні ціни [1].

Різниця в якості життя населення різних регіонів земної кулі обумовлює диференціацію в платоспроможності людей і можливості придбання медичних послуг на приватному ринку. Іншими словами, нерівність доходів, яку відображає коефіцієнт Джині, посилюється нерівністю в оплаті медичних послуг. Порушується принцип рівного доступу до них. В Україні ця диференціація особливо загострюється через відсутність загальнодержавного соціального страхування, а в країнах, що розвиваються, — через превалювання приватного медичного ринку. Справа також у тому, що незаможні верстви населення, насамперед діти, літні люди, психічно хворі, більше потребують лікувально-діагностичних процедур порівняно зі звичайними товарами. Їм 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 наприкінці життя). Отже, світова нерівність у платоспроможності сучасних послуг охорони здоров'я посилюється нерівністю в отриманні необхідного лікування.

Таким чином, ризики та загрози глобалізації економіки проявляються в тому, що вона сприяє *наростанню нерівності між постіндустріальними країнами й усім іншим світом у доступності охорони здоров'я*.

Це наростання відбувається також під впливом ризиків власно постіндустріального суспільства, яке формує низку закономірностей розвитку охорони здоров'я, його внутрішніх та зовнішніх важелів. Вони зараз мають прояв саме в постіндустріальній економіці, тому що спираються на багату ресурсну базу, в тому числі державних бюджетів. До них належить *випереджаюче зростання середніх витрат медичного обслуговування* у процесі переходу від задоволення низькоеластичного за доходами попиту споживачів до високоеластичного попиту, порівняно з їх зростанням в інших сферах економічної діяльності. Наприклад, за 1960–2006 рр. частка витрат на охорону здоров'я у ВВП зростає в Канаді, Швейцарії (та Австрії), Франції, США відповідно у 1,85; 2,3; 2,9 і 3 рази. У Португалії лише з 1970 по 2006 р. зростання збільшилося до 408 % [2]. Якщо в 1960 р. цей показник в США дорівнював 5,2 %, то в 2008 р. — вже 17,6 %. Це найвища цифра в економічній історії країни. До 2018 р. (за оцінками) вона становитиме 20,3 % [3, с. 26].

Неухильне зростання витрат, як ми пам'ятаємо, закладено в інституціональних особливостях медицини — асиметрії інформації, факті відшкодування цих витрат третьою стороною — державою або страховими інститутами, і в локальному монополізмі регіональних лікарень. Але в розвинених країнах їх інтенсивно посилюють такі чинники, як суттєве зростання ВВП на душу населення, запровадження дорогих медичних технологій і нових ліків, зростання тривалості життя й старіння населення, поява нових хвороб. За розрахунками американських учених, додатковий рік життя для американського громадянина коштує 100 000 дол. [4, с. 8–9]. Цей фактор є головним у безпрецедентному для мирного часу зростанні державного боргу країни. Саме у США, до того ж, важливим чинником збільшення витрат на охорону здоров'я є невелика роль держави на ринку медичних послуг, яка зазвичай ефективніше регулює ціни на них та поведінку надавачів послуг. Крім того, у приватних американських закладах оплата лікування йде за принципом «гонорар за послугу» (fee-for-service), що знижує їх стимули до виправданої економії та прискорює

(на ниві проблем з асиметрією) зростання витрат на охорону здоров'я. І нарешті, американська система страждає від нераціональної структури, бо лікарняний (найбільш затратний) сектор там переважає. Ось чому американський президент Б. Обама, який почав свої економічні реформи з охорони здоров'я, одразу запропонував перші напрямки скорочення витрат — упровадження електронних технологій в історії хвороби та профілактику захворювань [5].

Але зайвих суспільних ресурсів немає в решті країн світу. Американська економіка з високим рівнем життя людини може дозволити собі суттєве підвищення податків. Збільшення надходжень від них до держбюджету в наступні 10 років планується в розмірі 318 млрд дол. [3, с. 10]. Великий потенціал мають також західноєвропейські країни. Проте навіть там посилення державного контролю за коштами охорони здоров'я, їх стримання викликають бурхливі протести з боку пацієнтів та докторів. Прийняття влітку 2009 р. нових пунктів у законодавство з охорони здоров'я Франції, які передбачають скорочення коштів на державні лікарні з метою підвищення ефективності їх використання, спричинило нерозуміння провідних лікарів, які подали петицію з цього випадку. Їх було підтримано профоб'єднаннями медичних працівників [6].

Проте багатьом іншим країнам притаманні жорсткі бюджетні обмеження. Вони шукають додаткові гроші для задоволення медичних потреб населення. Іноді це дуже важко зробити, бо голодують 1 млрд мешканців планети, і вони ніколи не зрозуміють, чому в США зростає кількість хірургічних операцій для зменшення шлунків. Окремі приклади з перехідної економіки — місто з мільйонною кількістю мешканців Одеса досі не має міської лікарні швидкої допомоги, а Тернопіль — інфекційної лікарні. Закономірності розвитку охорони здоров'я постіндустріального суспільства впливають тільки на платоспроможну частину населення інших країн, тобто посилюють диференціацію її доступності на національному рівні. В Україні, наприклад, з одного боку, в останні 15 років зростає попит на магнітно-резонансну й позиційно-емісійну томографію, коштовне стоматологічне лікування, молекулярні вірусні діагностичні дослідження, офтальмологію, приватні пологові будинки з комплексним обслуговуванням вагітних та жінок, які готуються до материнства, різноманітні косметологічні послуги за останнім словом науки. А з другого боку, кожний другий громадянин України заощадує на їжі та майже 20 відсотків — на ліках [7, с. 10].

Постіндустріальна економіка притягує мігрантів, бо забезпечує для них більші доходи. З одного боку, для них дійсно виникають

перспективи отримання якісної медичної допомоги, а з другого — ці вигоди розподіляються нерівномірно. Наприклад, жінки часто стають жертвами торгівлі й насильництва. Відносно малокваліфікованих робітників дії урядів розвинених країн збігаються — вони працюють нелегально та не мають доступу до охорони здоров'я й соціального страхування. Негативні наслідки для охорони здоров'я мають також країни-донори, тому що вони втрачають кваліфіковані кадри. Уже зараз у системі МОЗ України понад 40 тис. посад обіймають особи пенсійного віку, а 30 тис. — сумісники. Укомплектованість лікарями в сільській місцевості становить лише 77,6 % [8]. Це — критична ситуація для національної безпеки людського розвитку в країні. Громадська організація «Український медичний Союз» навіть започаткувала програму, спрямовану на пошуки українських фахівців за кордоном і сприяння їх працевлаштуванню на батьківщині. Тому викликає подив, чому професор Північно-Західного університету (м. Чикаго, США) радив нам забезпечити «цивілізовано організований експорт медичних кадрів», обгрунтовуючи цю думку тим, що у нас «величезна кількість медперсоналу, за послуги якого все одно нікому платити» [9, с. 16].

Постіндустріальні та глобалізаційні ризики для розвитку охорони здоров'я призводять також до того, що посилюється зростання віртуального фінансового сектору й спекулятивного капіталу, який дестабілізує економіку багатьох країн. Прикладом є російський дефолт 1998 р. із наступною різкою девальвацією рубля і, звичайно, сучасна світова фінансова криза — прямий наслідок відриву сфери фінансових послуг від реального сектору, глобалізації фінансових відносин, залежності менш розвинених економік від потрясінь у банківській сфері й на ринку цінних паперів США. Фінансова криза вдарила перш за все по державних бюджетах різних країн, зменшивши їх обсяг за рахунок скорочення надходжень від експортних галузей. В Україні за січень-серпень 2009 р. падіння промислового виробництва порівняно з аналогічним періодом 2008 р. сповільнилося до 29,6 % [10]. Тому заморожено чи скорочено виконання низки національних програм в охороні здоров'я — з трансплантології, в галузі протидії захворюваності на рак, туберкульоз, цукровий діабет, СНІД, боротьби з дитячою смертністю, а також з імунопрофілактики. Економія торкнулася навіть традиційних державних послуг, тобто тих, на які в приватному секторі існує низькоеластичний попит. Наприклад, в м. Антрациті Луганської області не вистачає бригад швидкої допомоги, а існуючі — не укомплектовані: з водієм працюють або лікар, або фельдшер [11].

Інший вплив фінансової кризи — це удар по банківській сфері та ринку страхових послуг. Дійсно, вона дуже негативно впливає на економічну поведінку страхових компаній. Їх роль на ринку медичних послуг велика: вони виконують функції мінімізації фінансового й соціального ризику для споживачів, акумулювання й збереження грошових ресурсів населення, підтримання ефективності надання медичних послуг, інвестування, демонополізації й детінізації охорони здоров'я, стимулювання процесів інтернаціоналізації ринку медичних послуг [детальніше про це: 12, с. 34–39]. У докризовий період постійно зростала кількість клієнтів страхових компаній, а в структурі їх послуг збільшено частку добровільного медичного страхування та страхування від нещасних випадків. За популярністю воно займало, згідно з даними соціопитування, яке опублікувала компанія «GfK Ukraine», друге місце після страхування автомобілів [13]. У деяких страхових компаніях (наприклад, в «Alianz») почалися зміни в організаційній структурі та менеджменті: ДМС виділялась в окрему вертикаль підприємництва. Компанія планувала у 2008 р. більш ніж двократне зростання ДМС, а протягом трьох років — створення власної мережі клінік по Україні. Свої клініки до моменту кризи мали також такі страхові компанії, як «Українська страхова група», «ТАС» і «Добробут».

Однак під впливом світової фінансової кризи, яку підсилили політичні суперечки в Україні, різко загальмувалося зростання страхових зборів. Вони почали відставати від обсягу страхових виплат. За попередніми оцінками Ліги страхових організацій України, перший показник дорівнював у 2008 р. 11,1 %, в той час як другий — 68 %. Першу половину 2009 р. багато страхових компаній перебували просто на межі банкрутства. Вони не були спроможні сформувати надійні страхові резерви, бо 30,8 % активів, які придатні для цього (6,8 млрд грн за даними Держфінпослуг на 1 жовтня 2008 р.) були заморожені [14]. До причин зменшення продажів страхових продуктів також належать зниження кредитних можливостей банків, зростання курсу іноземної валюти та суттєве подорожчання ліків, урізання витрат на медичне страхування робітників підприємств та зниження платоспроможності населення. Через світову кризу та внутрішню нестабільність громадяни України почали ще більше заощаджувати на їжі та на ліках. Криза також призвела до скорочення реальної зарплати населення в першому півріччі 2009 р. на 10,1 %.

У передкризові роки багато страхових компаній вели активну політику щодо захоплення ринкових ніш, використовуючи демпінг. Але

не всі з них приділяли необхідну увагу формуванню якісних резервів. Тому виникла нова небезпека — виплати по страхових випадках, які настали, забезпечуються не за рахунок нормального накопичення й капіталізації прибутку, а за рахунок надходжень страхових премій від нових клієнтів. Тобто формується піраміда виплат. Вряд чи це сприяє якісному розвитку добровільного медичного страхування.

Під впливом кризи змінено вартість та структуру полісів страхування. Якщо раніше перша стартувала з 1 тис. грн на рік, то в 2009 р. розброс цін від 2,5 тис. грн до 8 тис. грн [14]. Головна причина — подорожчання медикаментів й послуг лікувальних закладів. Тому страхові компанії виключають із ДМС профілактичні програми (оздоровлення, корекція зору, вітамінопрофілактика, басейни, фітнес-клуби) і зосереджують свою увагу на страхових ризиках, пов'язаних із задоволенням послуг із низькоеластичним попитом — невідкладної допомоги, стаціонарного та поліклінічного лікування. Ризики несе й корпоративне страхування — багато компаній скорочують бюджети на страхування своїх співробітників, бо залишають оплату медичних полісів для премій керівництву та найбільш цінних спеціалістів.

На особливу увагу заслуговує аналіз сформованих правил поведінки світових фармацевтичних компаній. Інтернаціоналізація й глобалізація ринку ліків утягують в орбіту свого впливу всі національні економіки, в тому числі й українську. Наприклад, в Україні станом на 1.01.2008 р. зареєстровано 22 % лікарських засобів вітчизняного й 78 % — імпортного виробництва. У 2009 р. із загальної суми виплат Держбюджету на догляд за дітьми у 12,9 млрд грн послуги охорони здоров'я, найманих нянь і дитячих садків вимагатимуть 1,3 млрд грн, при цьому майже 47 % із цієї суми планувалося для оплати імпортних ліків [15, с. 11]. Для вітчизняних препаратів зарубіжні субстанції купуються зазвичай теж не у прямого виробника. Зростання кількості посередників, більша частина яких зареєстрована в офшорах, стимулює зростання цін на імпортні препарати.

Цій тенденції сприяє також високий ступінь монополізації фармацевтичного ринку — домінуючу частину всієї світової продукції фармацевтики зосереджено в руках величезних ТНК. Найбільша їх кількість у США, Японії, Європі — частка ринків цих країн становить майже 80 % світового ринку ліків. Правда, стрімко зростає фармвиробництво Китаю, Індії, Бразилії й Туреччини. Якщо темпи зростання світового фармацевтичного ринку дорівнювали в 2009 р. майже 7 %, то в зазначених країнах доганяючого розвитку — 10–12 %. На них сьогодні припадає 17 % світового фармацевтичного ринку [16]. Значно

зросла частка індійських препаратів, які схвалені до використання в США. Проте американські виробники залишаються найсильнішими гравцями на світовому ринку фармпродукції. Це пояснюється найбільшою концентрацією ресурсів на науково-дослідницькі роботи, невеликою часткою витрат праці в добавленій вартості та менш інтенсивним державним регулюванням цін порівняно з Європою. Більш досконалою є інституційна структура фармацевтичного ринку США, з ефективним розподілом праці між малим та великим бізнесом, які поєднують різні типи конкурентних переваг.

Окрім монополізму, який призводить до зростання цін на ліки, ризики для здоров'я людей відчутно примножує міжнародний маркетинг. Сьогодні витрати на нього більші, ніж на науково-дослідницьку роботу, але й прибутки великі. Так, за прогнозами провідного дослідника світового фармацевтичного ринку IMS Health, доходи від продажів лікарських засобів у 2009 р. перевищуватимуть 820 млрд дол. [16]. Для порівняння — за даними Міністерства енергетики США виручка ОПЕК від продажу нафти в 2009 р. становитиме 402 млрд дол. [17]. Прибуткам фармфірм дуже сприяє пандемія каліфорнійського грипу — реєстрація понад 440 тис. (станом на 1.10.2009 р.) лабораторно підтверджених випадків захворювання. Менеджер другої за величиною в світі фармацевтичної компанії GlaxoSmithKline заявив про плани заробити майже 1 млрд фунтів стерлінгів у IV кварталі 2009 р. тільки на продажах вакцини від грипу А(Н1N1) [18]. Виручку від реалізації «Таміфлю», який сьогодні вважається одним з найефективніших препаратів проти грипу, з моменту появи нового вірусу збільшено в світі за півріччя в 10 разів [19].

Унаслідок цього частка витрат у сумі загальних витрат на охорону здоров'я в розвинених країнах, як правило, теж зростає (рис. 3.1).

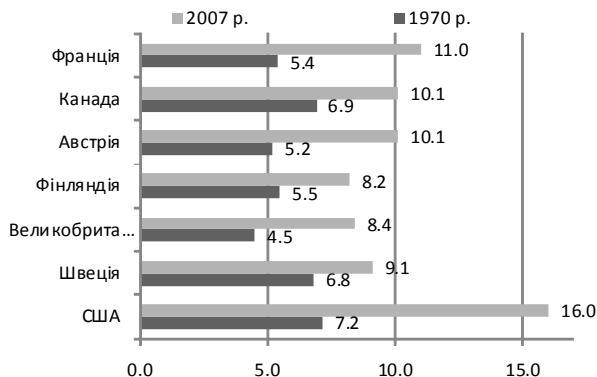


Рис. 3.1. Частка витрат у сумі загальних витрат на охорону здоров'я (%), [10]

Для прискорення комунікацій та спілкування між представниками фармацевтичної індустрії, з одного боку, і дистриб'юторами, менеджерами медичних закладів, страховиками, пацієнтами — з другого, широко використовують інтернет-ресурси. Електронна охорона здоров'я (E-health) разом з інтенсивною розробкою нових ліків та інших видів маркетингу прискорює зростання компаній-лідерів. Конкурувати з ними дуже важко. Притаманний для діяльності ТНК ефект масштабу не досяжний для вітчизняних компаній, які тривалий час перебували за «залізною завісою». Цей факт сприяє недобросовісній конкуренції. Наприклад, інститут інформаційно-секундних технологій УАН, який запропонував лікування мультиполірезистентного туберкульозу¹ і СНІДу на 90 % без ліків, після виділення Б. Гейтсом 250 млн дол. на лікування цих хвороб подав заявку на отримання гранту, але в другому турі конкурсу журі йому відмовило в подальшій участі. Українські фахівці впевнені, що такі технології невігідні фармацевтичним фірмам [20]. Прикладом недобросовісної конкуренції є також наполегливе витіснення з українського ринку єдиного, поки ще рентабельного, вітчизняного виробника інсуліну — ЗАТ «Індар». Воно було створено 10 років тому і передано в управління державному холдингу «Укрмедпром», який підпорядкований Міністерству охорони здоров'я України. Але в 2008 р. без відома цього Міністерства та ФДМУ 70-відсотковий пакет акцій монополіста перейшов до офшорної компанії. За словами керівництва ЗАТ «Індар», відтоді вони здолали майже 20 рейдерських атак [21]. Вихід з гри вітчизняних підприємств, заміна їх продукції на імпортну дає змогу представництвам іноземних ТНК в декілька разів збільшити свої прибутки. У Росії ринок інсуліну вже повністю контролюється світовими виробниками.

Клінічні іспити, які проводять іноземні компанії, теж містять у собі ризики. Якщо національні законодавства не захищають належним чином своїх хворих, то зростає загроза помилок і побічної дії ліків.

Небезпека міжнародної діяльності фармацевтичних ТНК посилюється тіньовою економікою тендерних угод. Так званий «відкат», або відшкодування покупцю частини вартості ліків, що придбані, за надання необгрунтованої переваги певному продавцеві призводить до значного підвищення цін. За даними Департаменту зв'язків з громадськістю МВС, подібні угоди були найтипівішими із 300 злочинів

¹ У хворих на цю форму туберкульозу, які безрезультатно лікувалися впродовж 10 років, сформувалася стійкість до ліків.

у медичній сфері у 2008 р. [22]. Глобалізація підштовхує корупцію, бо її умовою є вільний рух капіталів, впровадження електронних технологій, збільшення обсягу міжнародних угод. Комісійні платежі, гонорари за консультації, представницькі витрати, які сплачують ТНК, і навіть звичайні презенти розглядаються законодавствами багатьох країн як змушені витрати відповідно до загальноприйнятої практики ведення справ у тій або іншій країні. Унаслідок цього ліки в Україні коштують на 30-40 % дорожче, ніж у розвинених країнах, і це ще більше ускладнює виконання конституційного принципу рівного доступу громадян до медицини. Крім того, є такі ліки, при закупівлях яких не бажано змінювати постачальника. Наприклад, інсуліни різних компаній не вважаються біоеквівалентними, і довільно замінювати їх заборонено. Тобто на фармацевтичному ринку корупція є особливо «успішною», бо попит на ліки належить до низькоеластичного: медичні послуги мають своїм безпосереднім адресатом людей, їх найсуттєвіші потреби для нормальної життєдіяльності.

Наслідком діяльності фармацевтичних ТНК стає імпортування формальних і неформальних правил економічної поведінки на вітчизняний фармацевтичний ринок. Події жовтня — листопада 2009 р. в Україні викликають багато питань щодо нав'язування ліків виробниками. Так, для боротьби з грипом А(Н1N1) ще навесні було закуплено 130 тис. доз препарату таміфлю, у листопаді — ще 300 тис. доз. З 10 листопада 2009 р. цей препарат починає виробляти харківське фармацевтичне підприємство «Здоров'я». У ситуації паніки та ажіотажу, які є потужними неціновими факторами попиту на ліки, важко розібратися, чи відповідає йому пропозиція ліків, чи не здійснюється зайва підтримка швейцарської фірми та вітчизняного фармацевтичного бізнесу, в якому, до речі, збігаються інтереси всіх політичних сил України. Суперечки між гілками влади, неузгодженість поглядів на ситуацію в Україні та передвиборча боротьба призводять до неякісних економічних рішень. 20 жовтня 2009 р. Верховна Рада України приймає Закон «Про мораторій на підвищення цін і тарифів на лікарські засоби та вироби медичного призначення», 30 жовтня 2009 р. уряд видає постанову № 1154 «Про встановлення граничних рівнів цін на окремі лікарські засоби і вироби медичного призначення». Щодо президента України, то він, навпаки, ветує парламентський закон. Проте коріння проблеми полягає в пануванні монополій та олігополій на вітчизняному фармацевтичному ринку й тиску іноземних компаній. Це передусім і сприяє зростанню цін на ліки. Їх штучне стримання скоріше за все породжує, відповідно до канонів мікро-

економічної теорії, дефіцит, закриття деяких аптек, посилення монополізму, зростання безробіття серед фармацевтів. Піклування про необхідність відновлення мережі державних аптек теж нагадує процес реприватизації. Нестабільність прийняття рішень, «шарахання» з одного боку в другий лише підштовхує бізнес до тіньової економіки і не знижує загрози для здоров'я людей.

Таким чином, всі проблеми та протиріччя розвитку світової економіки відображаються в Україні. *Ризики глобалізації й діяльності фармацевтичних ТНК полягають у неоптимальному використанні національних ресурсів охорони здоров'я, стимулюванні тіньової економіки й зниженні доступності та якості лікування в залежних країнах.* Але в нашій країні до зовнішніх ризиків життєдіяльності людини та суспільства додаються внутрішні.

3.4. Ресурси охорони здоров'я України й поширення тіньової економіки

Інституційне облаштування охорони здоров'я перехідної економіки спрямоване на заміну ієрархії, тобто інституту визначеності можливостей людей у чіткій економічній побудові, новими інститутами. Українська специфіка полягає в тому, що донині виникнення адекватних ринку інститутів (добровільне страхування, приватна медицина, діяльність Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг при Міністерстві фінансів України тощо) йде поруч з відтворенням класичної ієрархії. Відсутність багатьох формальних норм, які необхідні для сучасного розвитку охорони здоров'я, та неприйняття існуючого законодавства з боку учасників розподілу фінансових потоків породжує інституціональні аномалії. Вони підвищують ризики, пов'язані з нестачею ресурсів охорони здоров'я, поганими умовами праці та низькою мотивацією лікарів, відтворенням тіньової економіки в галузі та національній економіці загалом.

Не викликає сумніву, що найпотужніші ризики для охорони здоров'я України існують через незадовільне фінансування галузі. У той час, коли ВООЗ рекомендує направляти на охорону здоров'я (для нормального відтворення життєдіяльності людини) 6 % від ВВП, а в європейських країнах ця цифра становить у середньому 8 %, в Україні в 2009 р. вона дорівнює тільки 3,3 %. Якщо США, ЄС, Бразилія, Росія спроможні виділити на подолання епідемії грипу А(H1N1) відповідно 1,5 млрд дол.; 1 млрд євро; 66,5 млн дол.; 6 млрд руб., то

Україна — 50 млн грн [1]. Низьке бюджетне фінансування посилює звичайне розтринькування грошей. Наприклад, у 2008 р. 53 % від загальної суми бюджетних видатків, які були спрямовані на оздоровлення дітей, використано не за цільовим призначенням [2]. Нестача коштів для охорони здоров'я унеможливує реалізацію 49 статті Конституції України, яка проголошує безоплатність медичної допомоги і рівний доступ до неї всіх верств населення.

Що ж до приватних інвесторів, які могли би долучитися до фінансування охорони здоров'я, то тривалий час в Україні їх просто не існувало. Населення на старті ринкового розвитку втратило особисті заощадження, цивілізований фінансовий ринок не працював, великі вітчизняні інвестори почали виникати значно пізніше, а можливості держави різко знизилися через обвальне падіння ВВП у 1990-ті роки. Процес первісного нагромадження капіталу теж не сприяв формуванню самодостатніх інвесторів. Зросли насамперед великі фінансово-промислові групи, які перекачують за межі країни значні капітали і зовсім не піклуються про фінансування охорони здоров'я та інші соціальні проекти. Це підтвердила криза. Власники металургійних підприємств — українські олігархи — замість того, щоб вкладати у модернізацію галузі, дбати про зниження собівартості продукції, як це робилось у Китаї, отримували довгі роки нечувані прибутки й перераховували гроші в офшори. У кращому випадку накопичений капітал повертають у національну економіку у зв'язку з Євро-2012. Наприклад, харківський мільйонер О. Ярославський уже інвестував у будівництво стадіону, аеропорту та інші місцеві проекти майбутнього чемпіоната з футболу 800 млн грн [3]. На приватні гроші побудовано стадіон у Донецьку і будується у Львові.

Проте не дуже розважально-видовищний медичний бізнес, як середній, так і великий, усі роки незалежності не вабив приватних інвесторів. Він доволі капіталомісткий: у відкриття однієї вузькопрофільної клініки з новітнім обладнанням і висококваліфікованими кадрами необхідно інвестувати, на думку бізнесменів, 150–200 тис. дол., а великої клініки — як мінімум 3–5 млн дол. Період окупності такого підприємства сягатиме 7–10 років. Одне ліжко в приватній клініці вартує в середньому 100 тис. євро [4]. Це надто тривалий період для вітчизняних бізнесменів, психологія яких формувалася в умовах гонитви за негайною вигодою. Через низьку платоспроможність населення прискорити віддачу від інвестицій у медицину за допомогою високих цін та рівня рентабельності малоімовірно навіть зараз, на вісімнадцятому році від початку ринкових перетворень в Україні. Винятком можна

вважати лише стоматологію, яка має тривалішу історію вітчизняного підприємництва. Прибутковий стоматологічний бізнес найчастіше стає об'єктом диверсифікації капіталу. Немає нічого дивного, що в 2008 і 2009 рр. найвищим був конкурс до медичних ВНЗ України на спеціальності «фармація», «стоматологія».

Стосовно зарубіжних приватних інвестицій в українську медицину слід зауважити, що їх також майже не вкладають через відсутність у цій галузі умов для довгострокового вкладення капіталу, а також непривабливість інвестиційного клімату в Україні. Це засвідчує табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Прямі іноземні інвестиції в Україну
(на початок року; млн дол. США) [5].**

Галузі	Роки		
	2003	2006	2008
Загалом інвестовано	5339,0	16375,2	29489,4
Оптова торгівля та посередництво	854,8	1771,4	2597,2
Харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції	852,3	1169,3	1564,0
Фінансова діяльність	433,3	687,5	4793,9
Охорона здоров'я і соціальна допомога	119,0	177,5	203,4

Дані табл. 3.1 свідчать про те, що з 2003 по 2008 р. прямі іноземні інвестиції в Україну збільшилися в 5,5 разу. Неважко підрахувати, що частка інвестицій в охорону здоров'я і соціальну допомогу в 2008 р. становила тільки 7 %. Ці вкладення — недостатні, і причина цього — високий інвестиційний ризик, можливість втрати коштів, які вкладені потенційним інвестором.

Недостатнє бюджетне фінансування, незбалансованість ієрархічної структури охорони здоров'я з ринковою економікою на національному рівні, недосконалі соціальна інфраструктура, монопсонія держави на ринку праці лікарів спричиняють погіршення умов та зниження мотивів до їх якісної праці. Не виконується ст. 77 «Основ законодавства України про охорону здоров'я», згідно з якою медикам гарантовані посадові оклади не нижче за заробітну плату в промисловості. Якщо середня зарплата штатних працівників за грудень 2008 р. дорівнювала в промисловості 2 057 грн, у сфері фінансової діяльності — 4 094 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги — 1 441 грн, що відповідно становило 307 %, 612 %, 215,5 % до прожиткового мінімуму [6]. Зарплати медиків не тільки мізерні, але

й до того ж слабо диференційовані залежно від обсягу й якості праці.

Низька мотивація лікарів до якісної праці посилюється її поганими умовами. За даними дослідження, проведеного Інститутом медицини праці АМН України, у більш як 70 % лікарів загальної практики й дільничних терапевтів і майже у 75 % терапевтів швидкої допомоги умови праці несприятливі. Лікарі потерпають від шуму, вібрації, великої кількості пацієнтів, складності обстеження в домашніх умовах, електромагнітних хвиль, іонізованого й неіонізованого випромінювання, поточних мікроорганізмів, постійного перебування серед вірусів, психоемоційного навантаження [7, с. 5].

Погані умови та низька технічна оснащеність праці в стаціонарах збільшують її інтенсивність у лікарів та призводять до загрози захворюваності серед самих медиків, які замість того, щоб лікувати хворих, самі помирають раніше своїх пацієнтів. Загибель 13 медиків (станом на 16 листопада 2009 р.), які надавали допомогу хворим на грип, та хвороба 26 тис. є тільки одним із прикладів. Останнім часом все частіше у лікарів виникають інфаркти, інсульти, психічні захворювання. Постійно зростає кількість хворих на туберкульоз, що викликано невідповідністю приміщень санітарно-гігієнічним вимогам. Дотепер лікарі-фтизіатри не включені до списку шкідливих професій і не мають ані статусу державного службовця, ані гідної оплати праці. Не захищено життя медичних працівників швидкої допомоги.

Унаслідок перевантаження, з одного боку, та погіршення дисципліни та моральних устоїв — з другого, зростає кількість найгрубіших професійних помилок. Один з прикладів: жінка звернулася до лікаря зі скаргою на болі в лівій нозі, а їй прооперували праву. Після скаргу на лікарів довелось робити другу операцію. Врешті-решт вона залишилася в 45 років інвалідом [8].

Загрози для здоров'я людей несе структурне безробіття серед «вузьких» спеціалістів й стоматологів при дефіциті лікарів швидкої допомоги, патологоанатомів, фтизіатрів, дільничних педіатрів, терапевтів, лаборантів, сімейних лікарів у сільській місцевості. У самій стоматології не вистачає зараз кваліфікованих щелепно-лицьових хірургів, імплантологів, пародонтологів і гігієністів. До речі, у Харкові понад половини сільських й більше третини міських шкіл не забезпечено шкільними лікарями. Крім зниження мотивації медичних працівників до праці, природної плінності, їх не вистачає з причини міграції. Загалом дефіцит лікарських кадрів, за даними Міністерства охорони здоров'я, становить майже 49,5 тис. осіб (на 9 тис. осіб біль-

ше проти 1988 р.). Неухильно зростає кількість осіб пенсійного віку — зараз їх вже майже третина від загальної кількості лікарів. Цьому сприяє також недосконалість законодавства. Наприклад, відсутність контрактної системи найму на роботу, подібно до навчальних закладів, не дозволяє звільнити лікарів, які погано виконують свої обов'язки, перетворилася на стійку тенденція до зниження престижу професії.

Викликає сумнів, крім того, пропозиція керівників Міністерства охорони здоров'я України не направляти на роботу до закладів третинного рівня надання медичної допомоги випускників медичних вишів, які навчалися за державним замовленням (з метою розподілу на село) [9]. Адже до цих закладів належать спеціалізовані медичні центри (трансплантології, серця, раку, генетики тощо), які використовують новітні технології, бо ефект масштабу дозволяє їм зменшувати вартість одиниці медичної послуги. Наприклад, у Київському міському Центрі серця працює 5 найсучасніших операційних, укомплектованих апаратурою за останнім словом науки й техніки, вартість якої дорівнює 70 % усіх коштів, які витрачені на будівництво. Всі операційні обладнані відеокамерами для проведення онлайн-конференцій з лікарями інших міст України. У Харкові кількість спеціалізованих центрів за останні роки зросла до 7. Без сумніву, функціонування таких клінік не можливе без інтелектуального капіталу. Між тим, якість знань студентів контрактної форми навчання в середньому нижче, ніж бюджетних студентів. Навіть при вступі до медичних ВНЗ прохідні бали за спеціальністю «лікувальна справа» абітурієнтів бюджетної та контрактної форми навчання відрізнялись в 2009 р. в середньому на 50–150 одиниць [1]. Тому виконання пропозиції Міністерства охорони здоров'я, на наш погляд, призведе до відлучення випускників, здатних до практики за останнім словом науки, від передових галузей медицини.

Отже, погіршення умов праці та зниження мотивації медиків, а також їх намагання до еміграції загрожують здоров'ю українців. Проте навіть не ці, або не стільки ці процеси є сьогодні найнебезпечнішими. Справа значно гірше: медичні працівники стають водночас заручниками та виконавцями тіньових схем українського бізнесу. Все частіше їх головна роль — лікувати хворих, покращувати здоров'я та якість життя населення, сприяти зрештою людському розвитку — поступається місцем комерційному підприємництву.

Дійсно, українське господарство дедалі більше нагадує економіку тіньових схем. Її внутрішні причини загальновідомі — це жорстка фіскальна політика, корупція, занадто велика зарегульованість ринку.

Послідовно ці схеми поширюються й на медицину, де відтворюється тіньовий сектор — ринкове надання медичних послуг, які заборонені (або не заборонені) законодавством, але не враховуються офіційною статистикою і не пов'язані з будь-якими обов'язками з уплати податків державі. Перший сегмент тіньової економіки медицини пов'язаний з наявністю «мертвих душ», тобто віртуальних хворих, яким виділяються гроші на харчування та лікування; порушеннями стандартів лікувально-діагностичних процедур, обліку ліків, спирту, перев'язних матеріалів. Другий сегмент — це штучні пологи, вилучення людських органів з живого тіла з подальшим використанням у трансплантології, застосування ембріональних тканин у косметології, стягнення коштів із суб'єктів підприємництва санітарними службами в обхід законів тощо. І третій сегмент тіньового ринку — це товари й послуги, не кримінальні за своїм змістом, які не суперечать законодавству щодо мети виконання, але прибутки від їх реалізації не оподатковуються і не можуть бути проконтрольовані в повному обсязі. Цей сегмент є частиною всієї «сірої» національної економіки.

За даними експертів, тіньовий обіг грошей у державній медицині дорівнює 25–30 млрд дол., тобто тільки трохи поступається офіційному бюджету охорони здоров'я [10]. Причому частка суто фіктивної економіки, яка пов'язана з різноманітними порушеннями стандартів лікувально-діагностичних процедур, обліку ліків, спирту, перев'язувальних матеріалів у державних закладах, зменшується, бо лікарням надаються кошти, як правило, на зарплату медикам і сплату енергоресурсів. Наприклад, бюджет харківської охорони здоров'я зріс у 2007 р. порівняно з 2006 р. на 37 % (до 480 млн грн), але лише 6,2 % із них витрачено на придбання спеціального обладнання [11]. У державному бюджеті України на 2009 р. теж не передбачені капітальні видатки. Лише в Стабілізаційному фонді враховано 100 млн грн на виконання Державної програми створення єдиної системи надання екстреної медичної допомоги на період до 2010 р. [7, с. 3]. Але її виконання — під загрозою. Тому розбухають інші сегменти тіньової медицини.

Перш за все, охорона здоров'я страждає від тіньової приватизації лікувальних закладів. Досвід європейських країн показує, що легальна великомасштабна приватизація її об'єктів в більшості з них не проводилася через вади приватної медицини — недоступність для незаможних верств населення, асиметрію інформації щодо якості лікування; нездатність приватного ринку забезпечити належне лікування інфекційних хвороб та ін. Загальновідомо також, що привати-

зації не підлягають лікарні, які монопольно надають послуги на певних територіях (наприклад, в обласних центрах), тому що це може спричинити зростання цін.

Річ, однак, у тім, що приватизація в українській охороні здоров'я значно відрізняється від класичної легальної приватизації за цілями та методами. Остання оптимізує бюджетні витрати на охорону здоров'я, а також сприяє реалізації економічних можливостей приватного ринку, зокрема його конкуренції з тіньовим ринком у держсекторі охорони здоров'я та інноваціям. Найбільш прийнятними кандидатами можуть бути стоматологічні, косметологічні поліклініки, а також комплекс інфраструктурних послуг у стаціонарах, бо часто бюджетні кошти витрачаються на них неефективно. Але все ж таки найбільш ефективним є, за свідченням практики, сприяння поширенню приватного сектору за рахунок створення нових медичних фірм, які спроможні задовольняти потреби населення й насичують ринок.

Тим не менш наші реалії такі, що приватизація в охороні здоров'я нерідко межує з рейдерством. Його метою є придбання, наприклад, землі, де розташовані корпуси лікарні. Її передають у власність місцевих органів або територіальної громади, тобто виводять з державної підпорядкованості. Але не тільки це лихо. Децентралізація власності є світовою тенденцією і в нормальних умовах теж сприяє зростанню виробничої ефективності й ефективності розподілу ресурсів охорони здоров'я. Тіньова ж приватизація має на увазі зовсім інше. Після децентралізації власності зазвичай лікарню здають в оренду приватній структурі чи зовсім зносять, звільнюючи місце для будівель або розважальних закладів. Особливо від рейдерських атак потерпають медичні заклади в Києві. Наприклад, 1 вересня 2007 р. за вказівкою Київської міської держадміністрації міліцейським підрозділом «Беркут» із застосуванням сили було захоплено приміщення Київської міської стоматологічної поліклініки. Понад 30 медиків не було допущено до робочих місць, їх безпідставно затримано і відправлено до відділу як злочинців [12].

Інший варіант приватизації зі знаком «мінус» пов'язаний із сегментом медичних послуг, які надаються в обмін на неформальні платежі. За результатами дослідження проблеми неформальних платежів у п'яти країнах-членах ЄС, а також в Україні (ASSPRO CEE 2007), що фінансується Єврокомісією, 90 % доходів медичного персоналу в Україні залежить від платежів, які він отримує від пацієнтів у формі неофіційної винагороди. Причому в закладах державної та комунальної форм власності вони здійснюються в 1,5 разу частіше,

ніж у приватних закладах. А витрати домогосподарств України на послуги охорони здоров'я досягли 40 % [13].

Неформальні платежі йдуть або прямо від пацієнта, або від посередника –клінічної лабораторії чи аптечних точок. І хоча послуги, що надаються, не кримінальні за своїм змістом доходи лікарів не обкладаються податками й не контролюються в повному обсязі. Ця тіньова медицина є частиною усієї «сірої» економіки, яка функціонує на макрорівні. Вона складається з двох сегментів. У першому сегменті отримувачами неформальних платежів від пацієнтів є надавачі послуг. Як правило, це лікарі, особливо вузькопрофільних спеціальностей, які використовують не тільки державні фактори виробництва, а й час, що за законодавством має бути відпрацьований у державному закладі. У такий спосіб створюється певний аналог приватної практики. Незважаючи на відсутність формального перерозподілу правомочностей власності в бік безпосередніх виробників медичних послуг, має місце реальне привласнення державних об'єктів. «Повзуча» приватизація неконтрольована і несе в собі небезпеку відтворення усіх «провалів» приватного ринку. Зокрема, тіньові медичні послуги можуть бути зайвими й містити ризики щодо зниження якості лікування. Результати діагностики й лікування хвороб важче контролювати, асиметрія інформації тут «зашкалює». Особливо небезпечна ситуація складається з неплатоспроможними пацієнтами — їм або перекривається шлях до охорони здоров'я, що призводить до ускладнень та запізнього хірургічного втручання, або увагу до них зводять до мінімуму. 49 стаття Конституції України не виконується, різко посилюється вітальна небезпека.

У другому сегменті отримувачами неформальних платежів від пацієнтів є не надавачі послуг (лабораторні діагности, продавці аптек), а ті лікарі, які направляють до них своїх пацієнтів. Особливо «успішні» в цій справі алергологи, імунологи, ендокринологи, які визначають діагнози за допомогою дорогих клінічних аналізів. Ці доходи зовсім відриваються від трудової основи і мають завуальовану форму. За своїм економічним походженням вони є своєрідною рентою, тобто частиною надприбутку приватних медичних структур, яку привласнюють лікарі. Рента є формою економічної реалізації статусу лікаря як агента, якому пацієнт делегує свою довіру. Умовою створення й привласнення ренти є не що інше, як асиметрія інформації про необхідність і якість лікувально-діагностичних послуг та ліків. Останнім часом цей сегмент тіньової медицини розвивається в Україні навіть бурхливіше за перший, тому що органічно вписується в за-

гальну схему «відкатів», що вразили економічну поведінку більшості суб'єктів на національному рівні.

На відміну від неформальних платежів, які отримують лікарі за трудову діяльність у державних закладах — операції, консультації, огляди, відшкодування частини виручки, — проведені аналізи й продаж ліків приносить лікарям доходи, ніяк не пов'язані з їх працею. Інакше кажучи, вони мають загалом паразитичний характер, адже їх джерелом є гаманець пацієнта. Внаслідок цього вони не несуть в собі ніякого позитиву на відміну, скажімо, від тіньової економіки хірургів. Остання, як це не парадоксально, дозволяє платоспроможним хворим обминати величезні перепони й черги до висококваліфікованих фахівців, прискорити оперативне втручання, яке може бути невідкладним. Дещо умовно до позитиву можна віднести своєрідне оподаткування, відповідно до якого лікарі (здебільшого хірурги) віддають певну частку доходів на ремонти, придбання необхідного інструментарію, ліків для екстрених випадків, перев'язного матеріалу, господарчих товарів. Цей інвестиційний механізм ірраціонального типу стримує руйнування охорони здоров'я і відтік фахівців. Він підмінює функції держави, не спроможної в повному обсязі забезпечити належне фінансування галузі. Свою роль неформальні платежі відіграють і в стримуванні непродуктивних бюджетних витрат на охорону здоров'я, послабленні ситуації «морального ризику». Якщо багато європейських країн вводять офіційні співплатежі за послуги, то у нас їх мимоволі заступають неформальні, приватні платежі.

Прихований характер доходів від банальної компенсації лікарям частини виручки за надання послуг лабораторної діагностики або придбання ліків у «правильній» аптеці, відсутність зв'язку цих доходів із працею, навпаки, не має ніякої позитивної функції. Інституціональне середовище, в якому значне місце займає така економіка, унеможлиблює будь-які реформи, бо їх сутність все одно перероджується. І навіть економічна поведінка сімейних лікарів набуває негативний шанс долучитися до отримання «відкатів» з боку вузькопрофільних фахівців. Якщо ж згадати, що до «спруту» тіньових зв'язків підключаються також фармацевтичні компанії, спонукаючи лікарів до реалізації дорогих ліків все за те ж саме відшкодування, то стає зрозумілим, що економіка тіньових схем повністю підкорила українську охорону здоров'я. Сукупність фінансових потоків, які її охоплюють, дозволяють зробити головний висновок: систему охорони здоров'я в країні, яка є державною де-юре, вже приватизовано де-факто. На корисність медичних послуг це аж ніяк не впливає, тому

що вона полягає в покращанні стану здоров'я або полегшенні страждань хворого й нічого спільного з тіньовими схемами, які її облуптують, не має. Але безпека життєздатності громадян зменшується.

До чинників зростання тіньової економіки в державному секторі охорони здоров'я на старті ринкових реформ належав низький рівень заробітної плати медичних працівників. Як зазначено, сьогодні він продовжує діяти, бо недофінансування призводить до переорієнтації надавачів медичних послуг на додаткові доходи. Послідовно сформовано ставлення до них як до неформального мовчазного правила. Але низька зарплата лікарів не є вирішальним чинником зростання тіньової медицини. Про це свідчить досвід європейських країн. Насправді працюють і інші чинники — наприклад, нестабільність законодавства, коли влада то дозволяє офіційні платні послуги, то забороняє їх. Вони вводилися з виходом Постанови Кабміну України від 17.09.96 р. № 1138, а в 1998 р. Конституційний Суд України прийняв рішення про визнання їх недійсними. Але за цей час легальні платежі в медицині ставали неформальною нормою і потім перетворювалися на нелегальні. Такий же інституційний чинник зростання тіньової економіки спрацював у 2009 р. Спочатку Кабмін України приймає розпорядження № 420 від 14.04.09 р., яке знову ж таки дозволяє медичним закладам надавати платні послуги за так званий підвищений комфорт, але вже у жовтні воно відміняється, тому що не відповідає ст. 49 Конституції України.

Економічні відносини завжди проявляються в економічних інтересах. Нестабільність законодавства часто пов'язана з їх лобіюванням. Згідно із Законом № 694 «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості» від 18.12.2008 р. закупівля товарів, робіт та послуг за державні кошти здійснюється з 1 січня 2009 р. по 1 січня 2011 р. лише у вітчизняних виробників. Завдяки цьому закону співвідношення імпортних та вітчизняних ліків в лікарняному сегменті стало змінюватися на користь українських компаній. Так, за даними дослідницької компанії SMD, яка проводить маркетингові дослідження фармацевтичних ринків України та країн СНД, у січні — березні 2009 р. частка вітчизняних препаратів у цьому сегменті збільшилася на 5 % у натуральному та на 6,1 % — у грошовому вираженні порівняно з аналогічним періодом 2008 р. [14]. Але 10 липня 2009 р. Комітет Верховної Ради з питань промисловості й регуляторної політики та підприємництва запропонував прийняти за основу законопроект № 4454, завдяки якому відновлено держзакупівлі імпортних ліків, аналоги

яких виробляють в Україні. Нагадаємо, що саме на тендерних угодах були зароблені великі капітали гравців фармацевтичного ринку. Тобто держава формулює правила економічної поведінки, адекватні тіньовій медицині.

Як бачимо, коріння проблеми лежить у площині відповіді на питання: хто є учасником «сірого» ринку та рентоотримувачем? Крім медичних працівників та держави її підтримують платоспроможні пацієнти, встановлюючи контакти з лікарями без бюрократичної тяганини. Одного разу виникнувши, неформальні платежі крок за кроком породжують ефект звикання й формування у споживачів певної психології, норм поведінки, ціннісної орієнтації. Відповідно до соціопитування, проведеного 4–8 вересня 2007 р. Інститутом соціальної й політичної психології Академії педагогічних наук України, 47 % респондентів зізналися, що упродовж року давали хабарі, найчастіше лікарям — 30,9 % [15]. У роки первісного накопичення відокремилися інтереси й інших суб'єктів, які мало зацікавлені в будь-яких реформах, — посадовців в лікарнях і місцевій владі, керівників фармкомпаній та представників влади, пов'язаних з фармбізнесом. Їх влаштовує «сіра» економіка, а будь-яка запропонована їм плата в процесі реформування виявляється меншою за ту ренту, яку вони отримують з теперішнього становища. Не дивно, що із зростанням бюджетних витрат на охорону здоров'я з 1999 по 2009 рр. майже у 7,5 разів тіньовий ринок не зменшився. Ось чому в Україні досі немає обов'язкового медичного страхування. Скорочення тіньової економіки є своєрідним тестом на здатність до виживання української охорони здоров'я. Тільки у разі вирішення цієї проблеми з'являється сенс говорити про побудову шляхів реформування галузі, про що і йти-меться далі.

3.5. Основні напрями розвитку охорони здоров'я

Реформування охорони здоров'я в Україні обумовлене впливом закономірностей розвитку ринку медичних послуг. Їх перманентне подорожчання спонукає різні держави шукати шляхи найефективнішого використання ресурсів. Нагадаємо, що в перехідній економіці існують додаткові фактори, які зумовлюють необхідність утримання непродуктивних витрат в охороні здоров'я, — це нестача бюджетних ресурсів, поширення тіньової економіки, бідність та низький платоспроможний попит населення, який стримує розвиток приватної

медицини. Тому і для нас першочерговим завданням є **підвищення економічної та соціальної ефективності державної медицини, стримання неефективних витрат.**

На макрорівні економічна ефективність означає ефективність розподілу державних ресурсів охорони здоров'я між лікувальними закладами, ефективність впровадження національних програм скорочення захворюваності. Економічна ефективність на мікрорівні — це раціональний розподіл ресурсів між структурними підрозділами медичного закладу та співвідношення кількості пролікованих хворих (або кількості днів, проведених у стаціонарі) та витрачених при цьому людських і речових факторів виробництва. Дійсно, різні їх комбінації дають різні результати. Наприклад, видалення жовчного міхура можна провести або традиційним методом, або шляхом лапароскопії, яка є більш економічна.

Але особливість застосування показників ефективності в охороні здоров'я полягає в тому, що вирішального значення тут набуває соціальна ефективність (або результативність лікування). На мікрорівні вона означає дійсне покращання здоров'я пацієнтів при незмінному або скороченому рівні витрат на їх лікування на відміну від звичайної рентабельності медичного закладу, якої можна досягти за рахунок штучного скорочення тривалості лікування. На макрорівні соціальна ефективність теж охоплює забезпечення доступу та поліпшення здоров'я всіх хворих людей, а баланс ресурсів між різними ланками галузі стає лише сходинкою в її досягненні. Держава може вводити раціонування, почерговість державної медичної допомоги та контроль за її якістю. Про це свідчить європейський досвід. Іноді на суто економічну ефективність навіть не зважають — наприклад, в трансплантології, яка зазвичай нерентабельна, однак життєво необхідна багатьом хворим. У даному разі принцип «витрати — прибуток» поступається принципові «витрати — соціальні пріоритети». Таким чином, проблема вибору в охороні здоров'я виглядає так: як розподілити обмежені ресурси з метою надання такого обсягу медичних послуг, який найбільшою мірою відповідає структурі суспільних потреб. *Прагнення до оптимального розподілу ресурсів охорони здоров'я (як до еталону з точки зору поліпшення здоров'я) повинно стати одним з орієнтирів соціальної політики держави.*

Поки ще цього не відбувалося. Наприклад, національна програма профілактики ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2004–2008 рр. не призвела до стабілізації темпів розповсюдження цієї хвороби в Україні, незважаючи на значні фінансові ресурси, що виділені на її реалізацію (майже

1,8 млрд грн). Основна причина — більшість грошей витрачено на лікування, а не на профілактику, тобто розподіл ресурсів був нееконічним. Сьогодні занадто багато коштів витрачають також на підтримку існуючих медичних закладів і дуже мало — на сучасну професійну підготовку медичного персоналу та нові технології. Частина нового обладнання взагалі не використовують. За результатами перевірки, протягом 2007 р. лише в системі Мінздраву за бюджетні гроші було закуплено нової техніки на суму 347 млн грн, однак не введено до ладу аж на 201 млн грн, тобто 70 %. У Всеукраїнському центрі туберкульозу упродовж 2005–2008 років іржавів без застосування сучасний флюорограф вартістю 3,8 млн грн. А загальна вартість нової техніки для лікування онкології та туберкульозу, яку роками не вводять в експлуатацію, дорівнює 10,5 млн грн [1]. Крім того, за останні роки поширено тенденцію, коли на місцевому рівні фінансуються найбільш дорогі проекти, а потім медичні центри, які збудовано за державні кошти, пропонують платні медичні послуги (для того щоб окупити витрати). Зрозуміло, що вони недоступні багатьом пацієнтам. У даній ситуації говорити про соціальну ефективність лікувальних послуг практично безглуздо.

Необхідність стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я породжує такий напрям його реформування, як **упровадження ефективного менеджменту в державні лікувальні заклади**. Ця проблема є актуальною для всіх європейських країн, де превалює державний сектор охорони здоров'я, — Великої Британії, Данії, Ірландії та скандинавських країн, частково Італії, Греції, Португалії. У Франції близько двох третин лікарень є державними. Один з нагальних аспектів реформ у охороні здоров'я Президент Франції Н. Саркозі бачить у наймі на посади керівників державних стаціонарів менеджерів з приватного бізнесу [2]. В Україні це завдання теж невідкладне, бо тільки ефективний менеджмент забезпечить перехід до інтенсивного типу лікування, що базується на ефективних технологіях та доказовій медицині.

З ефективним менеджментом пов'язана **структурно-технологічна перебудова галузі**. Вона потрібна, оскільки є перекося у співвідношенні між сегментами первинних, спеціалізованих і високоспеціалізованих послуг: на первинну сферу в Україні (дільничних терапевтів, педіатрів, сімейних лікарів) припадає 30 % фінансування, а на стаціонари — 70 %, хоча лікарняний сегмент — найбільш затратний. Це пояснюється високою вартістю основних фондів і найвищою асиметрією інформації про якість лікування, що спричиняє поширене від-

творення стаціонарного сегмента на власній основі. За спостереженнями вчених щодо лікувального сектору США, стимулювання попиту на медичні послуги самою пропозицією збільшує ціни на них на 60 % [3]. Зараз, коли широко обговорюються плани з реформи охорони здоров'я США, зарубіжні науковці звертають увагу на переваги англійської системи надання допомоги лікарями загальної практики, тобто первинною медициною. Вони лікують людину загалом, а не окремі її органи, та ефективно займаються профілактикою. Ось чому різниця між багатими та бідними у Великій Британії за останні 13 років скоротилася, а витрати на охорону здоров'я зростають не так швидко, як в Америці [4].

Українські реалії підтверджують витратність стаціонарного сегмента медицини. Так, вартість медобслуговування одного випадку захворювання на первинному рівні у 4–9 разів менше, ніж на вторинному, і у 18–25 разів менше, ніж на третинному рівні [5, с. 34]. Тому перебудова дуже необхідна, і не тільки з економічного, а й з медичного погляду, бо профілактика сприяє підвищенню соціальної ефективності охорони здоров'я.

Не можна не помітити, що деякі зміни в структурі охорони здоров'я в перші роки незалежності відбувалися, особливо в окремих регіонах України. Але здебільшого вони мають екстенсивний характер і відображають скоріше вплив кризисних явищ та нестачі бюджетних ресурсів, аніж повноцінну структурно-технологічну перебудову. Найбільше скорочення лікарняного сегмента, яке відбувалося в період падіння ВВП у 1991–1999 рр., було суто механічним і жодного відношення до реальної структурної перебудови не мало. Дійсну реструктуризацію охорони здоров'я гальмують недосконалість законодавства, незацікавленість у ній учасників тіньової економіки, гальмування перетворень у витратній відомчій медицині, яка посідає значне місце в охороні здоров'я.

Стримання неефективних витрат на охорону здоров'я, підвищення її технологічного рівня та структурна перебудова органічно пов'язані з **реформуванням власності в охороні здоров'я**. По-перше, це відповідає світовій закономірності *зростання державного сектору охорони здоров'я*. Так, частка державної охорони здоров'я в загальних витратах на галузь в 2006 р. складала: в Швеції 81,7; Данії 84,1; Великобританії — 87,3; Чехії 88,0; у Люксембурзі — 90,9 % [6]. У 1960–2006 рр. цей показник збільшився: у Франції — на 27,7; Австралії і Японії — на 34,6; Фінляндії — на 40,5; США — на 96,6 % [6]. За оцінкою Центру «Medicare» (CMS — Centres for Medicare

Services) державні витрати на охорону здоров'я в 2004–2008 рр. перевищили вдвічі темпи інфляції, а в 2009 р. становитимуть 2,5 трлн дол. [7, с. 4] Необхідність поширення функцій держави в розвитку охорони здоров'я обумовлене підвищенням ролі медицини в інноваційному розвитку суспільства, розвитком громадянського суспільства, зростанням втрат від наслідків негативних екстерналій приватного ринку. По-друге, йдеться не про екстенсивне зростання державного сектору, а про підвищення його якості. Воно пов'язане з *децентралізацією власності й передачею низки її правомочностей самим лікувальним закладам, розвиток контрактних відносин*, які є аналогом угод ринкового типу. Це дуже важливо й для України, де контрактні відносини повинні розвиватися як альтернатива зайвому бюрократичному тискові на медичну галузь. Його забезпечує централізована охорона здоров'я, що виступає як ієрархія. Держава є власником повного «пучка» (переліка) правомочностей. Вона інтегрує процеси привласнення, володіння, розпорядження й використання об'єктів власності, керує медичними закладами і фінансує охорону здоров'я. У цьому полягає монополістична сутність держави. Тому усунення монополізму означає удосконалення прав власності — права розпорядження та управління делегується самому виробникові медичних послуг, а право привласнення її об'єктів залишається за державою.

Господарча самостійність лікувальних закладів дозволяє економити до 20 % коштів, бо підштовхує конкуренцію медичних суб'єктів за державне замовлення. Вони стають продавцями медичних послуг. Покупцями ж виступають місцеві органи управління охороною здоров'я, до них підключаються страхові структури. При цьому показником фінансування медичних закладів стає не абстрактне ліжко-місце, а медична послуга. Конкурентний ринок державних медичних послуг успішно розвивається у нових країнах ЄС. Він є орієнтиром і для України, де його апробували як експеримент, фінансований ЄС, у деяких областях, зокрема Харківській. Але насправді контрактні відносини в українській охороні здоров'я зможуть запрацювати лише з розвитком медичного страхування.

Реформування власності породжує також становлення контрактних відносин між державою і приватними медичними структурами з приводу надання певної кількості та якості медичних послуг. Але для цього треба мати розвинений приватний сектор. Тому важливим напрямом удосконалення власності в охороні здоров'я України є *поступовий розвиток приватного сектору, підвищення його соціально-економічної ефективності*. Роль приватної медицини полягає не

тільки в додатковому фінансуванні галузі охорони здоров'я, але й у забезпеченні конкурентних переваг над тіньовою медициною в державному секторі, підтриманні прогресивної структурно-технологічної перебудови галузі, у скороченні структурного безробіття та послабленні державної монополії на ринку праці лікарів, активізації інноваційної діяльності в соціальній сфері.

На сучасному етапі розвитку ринку приватної медицини в Україні сприяє щорічне зростання попиту на послуги приватних виробників на 10–15 %. Крім стоматологічного бізнесу розвиваються малі та середні фірми, які позиціонують себе у спеціальній ніші (молекулярні вірусні діагностичні дослідження, венеричні захворювання, офтальмологія, гінекологія, приватні пологові будинки з комплексним обслуговуванням вагітних та жінок, які готуються до материнства). На жаль, українське законодавство гальмує становлення приватної медицини.

Між тим контрактні відносини між державою і саме приватними медичними структурами — ще один тип контрактів — широко поширюється у світі. Створення подібних партнерств означає лише передачу останньому частки економічних, управлінських та організаційних функцій. Але сама власність залишається в руках держави, яка продовжує діяти як активний контролюючий суб'єкт. І хоча контакти обмежують автономність індивідуальних фірм у прийнятті рішень, але водночас вони впроваджують ефективніший приватний менеджмент в охороні здоров'я. Тобто ця форма поєднання медичного бізнесу та влади теж сприяє передачі низки правомочностей власності самим виробникам медичних послуг. При цьому влада субсидує споживачів, а не виробників медичних послуг. У Великій Британії, наприклад, поширено практику, коли малозабезпеченим пацієнтам надається доступ до технічно досконалішої приватної медицини за допомогою державних ваучерів та сертифікатів. У Канаді засобом розрахунку служить чек за лікування у приватній клініці, оплачуваний державою. Ваучерна система дозволяє споживачеві обирати більш нові послуги. У місті Комсомольську Полтавської області теж є прецедент — там здійснюються контракти між місцевими органами управління та 10 сімейними лікарями, які мають ліцензію на приватну практику.

Інституціоналізація сфери охорони здоров'я, удосконалення прав власності та структурні перетворення взаємопов'язані з *розвитком сімейної медицини*. Її переваги полягають у тому, що сімейний лікар позиціонує себе одночасно як медичний та економічний суб'єкт, який

набуває деяких правомочностей власності й самостійно приймає рішення на мікрорівні. Це стає можливим завдяки тому, що сімейний лікар діє певною мірою як підприємець, бо він за контрактом отримує бюджетні гроші для лікування хворих, господарює автономно й несе персональну відповідальність і за поліпшення здоров'я пацієнтів, і за витрачені гроші. Джерелом цих коштів є так званий глобальний бюджет, яким їх наділяють місцеві органи влади для обслуговування прикріплених до них мешканців. Цей бюджет формується за подушними нормативами і використовується на відшкодування витрат із надання послуг пацієнтам і на закупівлю послуг лікарів-спеціалістів у стаціонарах.

Отже, мікрорівень ринку медичних послуг виступає рушійним механізмом утримання неефективних витрат на охорону здоров'я й покращення ефективності розподілу ресурсів. Крім того, самостійний економічний та юридичний статус сімейного лікаря є відправним пунктом для реформування власності в охороні здоров'я загалом. Наведений приклад про контракти з приватними лікарями в Полтавській області це теж підтверджує. Не є секретом і той факт, що серед заможних верств населення в Україні зростає попит на якісні послуги сімейних педіатрів, незалежно від місця мешкання хворих дітей (ці послуги проплачують батьки на прямій основі).

Специфіка відносин сімейних лікарів з пацієнтами впливає на пом'якшення наслідків асиметрії інформації про якість послуг. Вони мають більш тривалі контакти між собою. Це зменшує можливості опортуністичної поведінки лікарів. Якщо в стаціонарах особа лікаря віддалена від пацієнта, а якість лікування формалізовано за допомогою стандартів, у випадку контрактів з сімейними лікарями здійснюється наповнення формальних правил неформальним ставленням до хворого. Лікар сімейної практики позбавляє пацієнтів від зайвого й необґрунтованого нав'язування оперативного втручання і діагностичних процедур, які прописують «вузькі» спеціалісти. На зменшення асиметрії інформації впливає також територіальна наближеність лікарів до пацієнтів.

Проте оптимальна роль інституту сімейного лікаря не виникає раптово. Для України це — імпортування майже нових формальних і неформальних правил, на основі трансформації діяльності дільничних терапевтів і педіатрів. Пам'ятаючи про консерватизм медицини та необхідність поступових реформ, головний акцент спочатку слід робити на село, де діяльність лікаря завжди за своїм змістом була сімейною. Вона потребує лише формалізації юридичного та еконо-

мічного статусу. За словами міністра охорони здоров'я України, сьогодні кожний четвертий житель отримує медичну допомогу у сімейного лікаря [8]. Що стосується розвитку сімейної медицини у великих містах, то для цього потрібен поступовий та ефективний маркетинг трудових послуг лікаря загальної практики, підвищення його іміджу. Головним напрямом має стати політика кардинального підвищення (в рази) ціни праці та збільшення доходів сімейних лікарів, а також створення належних житлових умов та підтримка матеріальної бази лікувальних структур. Джерелом грошей, необхідних для підвищення офіційних доходів сімейних лікарів, повинні стати ресурси, заощаджені при переході від екстенсивного до інтенсивного типу лікування на базі нових технологій, скорочення невиправданих витрат у стаціонарах. Наприклад, на Київщині у 2008 р. з різних причин не було використано 620 ліжок [9]. Значний фінансовий резерв залишається в тіньовій економіці України, в тому числі — в охороні здоров'я.

Слід також розуміти, що повна відмова від імпорту економічних інститутів неможлива з причини глобалізації світової економіки. Уніфікація низки характеристик національних систем охорони здоров'я майже немінуча в умовах вільного обміну страховими медичними послугами, послугами медичної освіти, а також капіталу і праці, тому що пов'язано з формуванням конкурентоспроможності інвестицій і трудових ресурсів. Крім того, країна-імпортер сімейної медицини одержує можливість розвивати її з урахуванням усіх переваг і вад, які показує відносна тривала апробація цього інституту в Європі. Скажімо, для України може бути цікавий приклад Польщі, де практикується передача поліклінік після оренди у колективну власність. Цей шлях перспективний для розвитку сімейної медицини у містах, де орендаторами стають колишні терапевти і педіатри. До того ж слід пам'ятати, що становлення інституту сімейного лікаря — це не абсолютна трансплантація, бо в історії Російської імперії був схожий прецедент — земська медицина.

Другий напрям розвитку охорони здоров'я — це **удосконалення ринку медичного страхування у взаємозв'язку ОМС та ДМС**. Саме єдність обох видів страхування дуже важлива, бо вони доповнюють одне одного та компенсують недоліки. Соціальне ОМС передбачає створення єдиного національного фонду страхування з територіальними відділеннями. Страхування проводиться відповідно до прийнятого парламентом закону. Джерелом грошових надходжень на соціальну страхову медицину є обов'язкові відрахування працівників та роботодавців у страхові компанії. ДМС здійснюється тільки на осно-

ві індивідуальних договорів застрахованих і страхувальників. Договір складається за бажанням окремих клієнтів або цілих колективів — наприклад, державних підприємств, комерційних фірм, корпорацій (групове страхування). Джерелом грошових коштів виступають добровільні платежі громадян та роботодавців.

В Україні вже багато років обговорюють *необхідність впровадження ОМС*. Дійсно, це важливий напрямок становлення страхового медичного ринку. Він має суттєві переваги у формуванні соціальної захищеності майбутніх пацієнтів. Справа у тім, що на ринку ДМС відбуваються процеси несприятливого для застрахованих відбору ризиків, через які зі страхового ринку витісняються люди з високим рівнем ризику — бідні та літні люди, які частіше за інших хворіють. Комерційні компанії намагаються різними шляхами уникнути страхування такого контингенту. Наприклад, президент страхової компанії «Аска» (м. Київ) прямо наполягає на тому, що «...потрібен індивідуальний андеррайтинг. Інакше за медичним страхуванням будуть страхуватися лише хворі» [10]. Залучаючи людей з невисокою ймовірністю захворювання, страховики отримують додаткові прибутки, тобто «знімають вершки». Тому недивно, що у найбагатшій країні світу, згідно з даними соціологічних опитувань Центру вивчення системи охорони здоров'я (HSC — Centre of Studing Health System Change), 57 млн американців мають проблеми, оплачуючи медичні рахунки. 35% респондентів мають надію на домашнє лікування або ліки, які вільно продаються в аптеці, а не на звернення до лікарів [7, с. 4].

Згладжує несприятливу селекцію клієнтів та підтримує літніх людей краще за все ОМС, тому що страхування відбувається на законодавчій основі, а фінансові ресурси, необхідні для нього, концентруються в єдиному фонді. Так, у Німеччині в державному секторі застраховано людей віком більше 64 років вдвічі більше, ніж у приватному [11]. Проте єдиний національний фонд як інституціональна структура має вище зазначені свої слабкі сторони. Ось чому другий напрямок розвитку страхового медичного ринку — це *удосконалення ДМС*. Воно сприяє демонополізації ринку страхових медичних послуг, покращенню менеджменту страхових компаній, кращому задоволенню різноманітних потреб населення. Під час фінансово-економічної кризи воно демонструє свої переваги над автострахуванням. Ті українські компанії, у портфелі яких ДМС перевищує інші види страхування (наприклад, страхове об'єднання «Іллічевське», м. Київ), завершили перше півріччя 2009 р. зі зростанням продажів [12].

Але й ДМС, у свою чергу, має вже зазначені вади. Між двома гілками страхування виникає протиріччя. Його вирішення потребує комбінації приватного та державного страхування. Краще за все її забезпечить вибір самого пацієнта. Система споживчого вибору обов'язкового чи добровільного страхування властива багатьом європейським країнам, особливо Німеччині та Нідерландам. Вона підсилює конкуренцію між ОМС та ДМС, сприяє економічній ефективності, зростанню задоволеності споживачів, зниженню навантаження на державний бюджет.

Становлення недержавного страхування має пройти два етапи. Перший — це *розвиток групового ДМС*, заснованого на щомісячних відрахуваннях із зарплати працівників та підприємств. Він непогано зарекомендував себе саме у часи кризи. По-перше, цей сегмент ринку вже має традиції страхувати своїх працівників, незважаючи навіть на зростання цін. В Україні в останні роки спостерігалось зростання групового ДМС. По-друге, індивідуальне ДМС в умовах кризи більше страждає від ситуації «морального ризику», бо сьогодні для українського громадянина 2–3 тис. грн річних внесків — це дуже велика сума. Психологічно у нього одразу виникає бажання звернутися до медичної допомоги, навіть без гострого захворювання. Але страхування корпоративних клієнтів дає страховій компанії можливість варіювати й прогнозувати кількість звернень. По-третє, групове страхування зрештою позитивно впливає й на зростання індивідуального. Справа в тому, що фізичні особи, які встигли скористатися полісами ДМС в рамках корпоративного страхування, продовжують страхувати себе і рідних у приватному порядку. Тобто все одно відбувається зміщення клієнтів з корпоративного сектору в індивідуальний.

Другий етап — це *розвиток договірної ОМС*, яке передбачає, що індивідуальні клієнти за бажанням укладають договори, у яких фіксовано умови обов'язкового страхування, з комерційними страховими компаніями. У практиці багатьох країн соціальне ОМС вже давно доповнюють договірним. Але в наших умовах реформи треба проводити дуже обережно. Якщо впроваджувати тільки соціальне ОМС, то його недоліки можуть невілювати переваги. Крім того, зараз, за роки розвитку ДМС в Україні, коли компанії набули досвіду і діють в умовах досить розвиненої конкуренції, встановлювати ОМС тільки з використанням одного державного фонду — це йти проти світового досвіду й залишати ДМС без багатьох клієнтів. З другого боку, є небезпека того, що страхові компанії, яких долучатимуть до бюджетних грошів, використовуватимуть їх не для удосконалення страхових про-

дуктів, а для привласнення надприбутків. Наочний приклад — егоїстична економічна поведінка комерційних банків. Рефінансування 2009 р. мало на меті стимулювання їх кредитної активності, але на практиці бюджетні гроші були спрямовані на міжбанківський валютний ринок и негативно вплинули на курс валюти.

На наш погляд, залучення комерційних компаній до ОМС може бути здійснено тільки тоді, коли виникнуть усі умови для ефективного накопичення грошових ресурсів страхових компаній. Звичайно, це відбудеться після завершення фінансово-економічної кризи, у період економічного підйому. Проте цієї умови явно замало. Формування резервів страхових структур потребує розвитку ринку цінних паперів (у тому числі державних та іноземних акцій та облігацій), стабілізації банківської системи і зростання довіри до неї, активізації ринку нерухомості, скорочення нелегального обороту землі, розвитку іпотечного кредитування та підприємництва на землі. Тобто залучення комерційних страхових компаній до ОМС можливе за умови збільшення їх резервного капіталу, зниження вартості страхових полісів і поліпшення вибору страхових та медичних послуг для населення. До цього часу доцільним виглядає конкуренція топ-менеджерів в єдиному національному фонді, у тому числі з їх залученням зі страхових структур ринку. На особливу увагу заслуговує розв'язання проблеми тіньового сектору. Незважаючи на те, що в останні роки намітилася тенденція до скорочення перестраховання, яке тривалий час було інструментом для привласнення надприбутків та вивозу капіталу за кордон, воно залишається досить великим.

Є ще один дуже важливий момент. В Україні прообразом добровільного та обов'язкового медичного страхування спроможні стати благодійні фонди «Лікарняних кас». Зазвичай вони працюють у регіонах, де, на відміну від міст та столиці, рівень життя людей нижче, ніж у середньому по країні. Тому членство доступне й малозабезпеченим громадянам, й людям похилого віку, бо щомісячні внески в 5–7 грн для них посильні. Часто до «Лікарняних кас» залучаються підприємства, кошти акумулюються на депозитному рахунку благодійного об'єднання, а відтак додатково щорічно дають проценти. Все це дає змогу, на відміну від тільки державного фінансування, закуповувати необхідне обладнання. Новий інститут стає потужним джерелом позабюджетного фінансування охорони здоров'я та утримання непродуктивних витрат на галузь. У невеликих регіонах забезпечується гласність у роботі кас: виступи-звіти на сторінках місцевих газет, на конференціях і зборах трудових колективів. У нинішніх соціально-

економічних умовах це вкрай важливо. Знімається соціальне напруження, поліпшується моральний і фізичний стан хворого, його впевненість у забезпеченні необхідними ліками, що позитивно впливає на недуги. Розвиваються ринкові відносини в охороні здоров'я.

Слід зазначити, що не тільки держава є суб'єктом регулювання сучасної охорони здоров'я. Через її довготривалу еволюцію та розвиток демократії в постіндустріальних країнах значно зміцнилося громадянське суспільство. Для України це — бажаний орієнтир. Демократизація означає позитивні зрушення і в охороні здоров'я: **підвищення активності некомерційного недержавного сектору економіки, ефективну регіональну політику в галузі проведення соціально-етичного, некомерційного маркетингу здорового способу життя, кращих лікарень та лікарів.** Роль суспільних інститутів подвійна: вони коригують ринок, пом'якшуючи його вади та посилюючи переваги, і вони ж коригують вади державного регулювання. У розвинених країнах вони заповнюють неприбуткові ніші ринку медичних послуг на регіональному рівні та проявляють солідарність з певними споживачами — тими, хто через об'єктивні або суб'єктивні причини не в змозі конкурувати з іншими членами суспільства в отриманні цих послуг (наприклад, інваліди, бідні люди, у медицині — хворі на СНІД, наркомани, алкоголіки, помираючі люди). Суспільні організації забезпечують охороні здоров'я додаткове недержавне фінансування. Джерелом їх бюджету є не тільки урядові субсидії, але й членські внески, благодійні пожертвування, кошти від підприємницької діяльності, необхідні для досягнення суспільно корисних цілей. За кордоном некомерційні суспільні організації проводять некомерційний маркетинг, пропагують здоровий спосіб життя, лобіюють за допомогою «своїх» депутатів у парламенті рішення, необхідні для покращення здоров'я населення.

В умовах глобалізації усі держави змушені також рахуватися із зовнішнім впливом на національний ринок, розвивати *міжнародну співпрацю та інтеграцію*. Це важливо враховувати країнам з перехідною економікою. Україна має нагальну потребу в розвитку громадянського суспільства, контролю з його боку за прозорістю економічних процесів та діяльністю всіх суб'єктів господарювання. Через складність цих процесів саме політична воля вищого керівництва є базовою умовою виконання тих економічних завдань, які стоять перед нашою державою на етапі радикальних змін. Ця особливість відрізняє економічні перетворення у нашій країні від реформ у розвинених країнах.

4.1. Знання та інформація в сучасному суспільстві. Інтелектуальні ресурси економіки знань. Інформаційна безпека людини, бізнесу, суспільства

Знання й інформація в умовах формування засад постіндустріального суспільства перетворюються на головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передачі й отримання — на найважливішу умову людського розвитку.

Дослідження ролі знання та інформації у формуванні, накопиченні та ефективному використанні людського потенціалу суспільства вимагає, з одного боку, визначення їх змісту, форм та видів, з другого боку — обґрунтування їх взаємозв'язку як фундаментальних складових інтелектуальних ресурсів економіки знань. Методологічні підходи до вирішення зазначених проблем розкриваються у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних учених [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Прикладами цього може бути таке визначення: «Інформація — знання, предмети, факти, поняття тощо проблемної сфери, якими обмінюються користувачі системи оброблення даних» [9, с. 529]. Але слід 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, чийсь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми [10, с. 142]. За визначенням Л. Мельника, інформація — це природна реальність, яка несе в собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі [4, 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 [11, с. 6].

Дійсно, інформація — це певні відомості про предмети, явища, дійсності, події, діяльність тощо. Але не всі відомості є інформацією, а тільки ті, які вже отримали певну обробку, інтерпретацію, оформлення. Варто підтримати таке 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» [12, с. 225]. Як пише М. Мариничева, інформація — структурований потік відомостей у контексті [13, с. 15].

Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади та органів місцевого й регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна [11, с. 6]. Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого суб'єкта — споживача інформації, остання поділяється на внутрішню і зовнішню.

Знання як форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини [14, с. 25] виступає продуктом засвоєння й осмислення інформації. Як підкреслено авторами монографії «Економіка знань», знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація та інтерпретація інформації [8, с. 6–7]. «Знання — це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення» [14, с. 25]. В. Іноземцев визначає знання як інформацію, засвоєну людиною й не існуючу поза її свідомістю [1, с. 3]. На думку Дж. Ходжсона, інформація — сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію, а знання — продукт використання інформації [6, с. 34–35]. П. Друкер указує, що знання — це здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності [15, с. 141]. За визначенням М. Мариничевої, знання — персоніфікована інформація [13, 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 [16, с. 39]. Ці знання якщо і передаються, то від вчителя до учня [8, с. 7];

– кодифіковане знання, яке є відокремленим від людини, представленим у знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивоване знання — інтелектуальні моделі, які знайшли втілення в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів [2, с. 39, 40].

Знання поділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні. Є буденне

знання, згідно з яким людина орієнтується у житті та мотивує свою діяльність, і спеціалізоване, яке вона здобуває з метою підвищення і свого соціального статусу, і здатності до високопродуктивної праці [17, 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 галузі (предметні знання).

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» [18, 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 [13, с. 17].

Особливими видами знань є: а) когнитивні знання — знання зі створення нових знань; б) знання, як вчитися і вчити, тобто оволодівати знаннями [14, с. 30, 32].

Знання та інформація тісно взаємопов'язані. Спираючись на концепцію формування й ролі знання у свідомості людини Р. Аккофа: відомості — інформація — знання — розуміння — мудрість [19], яку відображає модель DIKW (Date Information Knowledge Wisdom) (рис. 4.1), можемо зробити висновок, що інформація є джерелом знання, яке забезпечує розуміння й мудрість у розв'язанні певних проблем. Необхідно підкреслити, що зв'язок інформації та знання не є лінійним. Це взаємозв'язок: інформація є джерелом знання, але останнє фіксується і передається (обмінюється) як інформація. «Саме під час обміну, передачі або фіксації знання виникає інформація як форма існування та збереження знання» [8, с. 6, 7]. «Споживання інформації тотожно формуванню нового знання» [4, с.133].

Взаємозв'язок й особливості знання та інформації виявляються у змісті інформаційного та інтелектуального продуктів (табл. 4.1.), інформаційної та інтелектуальної послуги. Обидва продукти поєднують: а) інформаційний складник свого змісту, б) знецінювання в часі, в) залежність між одержанням певних вигод від їх використання та інтелектуальними можливостями споживача засвоїти і застосувати

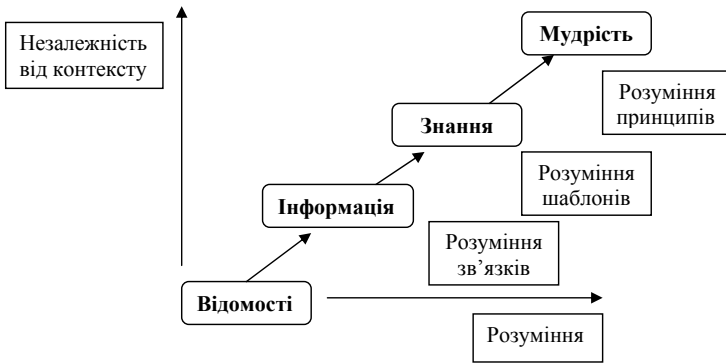


Рис. 4.1. Модель DIKW

отримані знання й інформацію. І. Стрелець підкреслює: «Поки інформація не застосована на практиці, цінність її найчастіше складно визначити» [5, с. 29]. Приєднуючись до такої точки зору, зауважимо, що це висловлення цілком можна використати для характеристики інтелектуального продукту, цінність якого для споживача в остаточному підсумку полягає у вигоді, отриманій у результаті його використання.

На відміну від інформаційного продукту, головним компонентом змісту продукту інтелектуального виступає знання, а не інформація, у нього бракує таких ознак продукту інформаційного, як можливість практично необмеженого тиражування, зростання вартості залежно від чисельності користувачів. Особливо це стосується інноваційного інтелектуального продукту, тиражування якого практично є неможливим і незаконним.

Формами інтелектуального та інформаційного продукту виступають інтелектуальні послуги, змістом і головним чинником продукування яких служать знання й інформація [21, с. 91], та послуги інформаційні, результатом яких є корисна інформація [22, с. 76]. «Інформаційні послуги — це вид послуг, що базується на збиранні, обробці і передачі інформації» [4, с. 249]. За визначенням В. Годіна та І. Корнєєва, інформаційна послуга — це отримання і надання у розпорядження користувача інформаційного продукту, який містить уявлення виробника про конкретну предметну область, для якої його створено [23, с. 35].

Надання інтелектуальних та інформаційних послуг виступає як процес передавання знання та інформації. Більш того, можливості використання знання як специфічного ресурсу залежать від ефектив-

Таблиця 4.1

**Порівняльна характеристика інтелектуального
та інформаційного продуктів**

Основні характеристики	Інтелектуальний продукт	Інформаційний продукт
Визначення	«Результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [20, с. 672]	«Продукт трудової діяльності, де інформація є основним компонентом» [4, с. 249]. «Інформаційна продукція — матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ та організацій [12, с. 17]
Основний компонент	Знання	Інформація
Взаємозв'язок знання та інформації у змісті продукту	Знання — результат переробки інформації, яка передається разом зі знанням	Інформація — фактор виробництва, у тому числі знання. Передавання інформації не пов'язано з передаванням знання
Фактор часу	Знецінення в часі	Знецінення в часі
Фактор впровадження (використання на практиці)	Цінність знання залежить від можливості та результатів його застосування на практиці	Цінність інформації залежить від можливості та результатів її застосування на практиці. Вартість продукту зростає залежно від чисельності користувачів
Умова одержання споживачем певних вигод	Здатність споживача до засвоєння змісту продукту та його використання	Здатність споживача до засвоєння змісту продукту та його використання

ності їх передачі [2, с. 59]. Головними принципами сучасної системи передання знань, на думку В. Гейця, повинні бути всеосяжність, безперервність, доступність, оновлення [17, с. 9].

Зараз існує багато каналів передачі знань та інформації, до головних з них належать: освіта (загальна, професійна, вища, бізнес-освіта та ін.), засоби масової інформації, Інтернет, інформаційні агентства та центри, консалтингові організації тощо.

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» [2, с. 58]. Варто під-

креслити, 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 та інформація є базовими складовими таких ресурсів, як: а) інформаційні, що становлять інформацію, зафіксовану на матеріальних носіях, яка зберігається в інформаційних системах [23, с. 16; 24, с. 10]; б) інтелектуальні, що набувають форми людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми, формують інтелектуальний потенціал суспільства [2, с. 16, 17].

Інформаційні ресурси, як зазначає Л. Мельник, є вихідним чинником людської діяльності, в основі якого лежить інформація [4, с. 248]. В. Годін, І. Корнев вважають, що вони становлять весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [23, с. 16]. «Інформаційні ресурси — складова інформаційного простору, що поєднує у собі дані, їх місцезнаходження, взаємозв'язок між інформаційними елементами, відомості» [25, с. 430].

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. «Інтелектуальні ресурси розширюють трифакторну модель економічного розвитку «земля — праця — капітал», перетворюючи робочу силу на працю, землю і надра — на умови виробництва, заощадження — на інновації» [26, с. 72].

Інтелектуальні ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування й розвитку а) людського капіталу [27, с. 115], б) інтелектуального капіталу фірми, що становить «...людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, що фіксують знання й професійні вміння» [2, с. 17]. На макроекономічному рівні інтелектуальні ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства. Як влучно зауважує С. М. Клімов, «поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включитися в процес виробництва, але й здійснювати на нього потужний опосередкований вплив через науку й науково-технічний прогрес» [2, с. 16].

Пріоритетна роль знань та інформації як чинників людського розвитку суттєво актуалізує проблеми забезпечення **інформаційної без-**

пеки людини, бізнесу, суспільства. Інформаційна безпека — важлива складова загальної системи національної безпеки, у складі якої Закон України «Про основи національної безпеки» визначає також безпеку державно-політичну, екологічну, економічну, соціальну.

У сучасних наукових та навчальних джерелах наводяться різні визначення змісту інформаційної безпеки, які, на нашу думку, відповідно до підходів авторів щодо трактування її пріоритетів можна поєднати в такі групи (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Головні пріоритети інформаційної безпеки

Пріоритети інформаційної безпеки	Визначення змісту інформаційної безпеки
Захищеність потреб чи інтересів особи, суспільства, держави в інформаційній сфері	«Інформаційна безпека — це стан захищеності потреб особи, суспільства і держави в інформації незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз» [20, 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» [28, 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» [29, 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» [20, 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» [30, 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» [29, с. 38]. «Інформаційна безпека — це стан захищеності інформаційного простору» [25, 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 реалізації 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» [28, 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. 4.2.

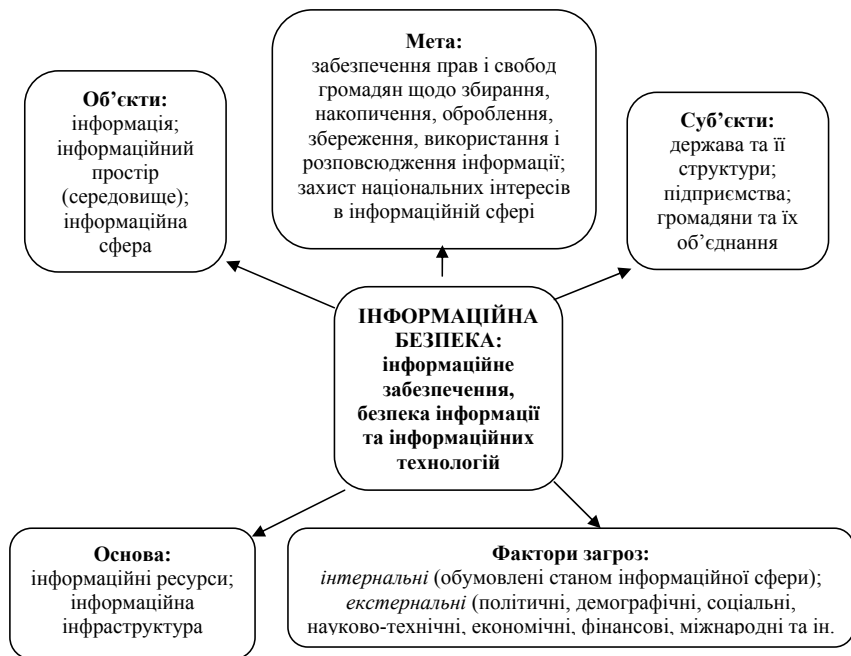


Рис. 4.2. Головні характеристики інформаційної безпеки

Заходи із забезпечення захищеності інформаційних прав і свобод громадян спрямовані на захист, по-перше, інформаційної сфери, у 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. [25, с. 430]. Варто підкреслити, що інформаційна сфера та інформаційний простір (середовище) — взаємопов'язані поняття, оскільки основоположною складовою їх змісту є інформація. Різниця між ними полягає в такому: 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 таку 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 та ін.) [29, 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, міжнародні 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 її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу.

Захист національної інформаційної безпеки передбачає забезпечення безпеки освітньої сфери, яка є основоположним каналом передавання (отримання) знань (як загальних, так і предметних) та інформації.

4.2. Освіта та її функції. Освітні послуги.

Поняття освітньої безпеки

Освіта — це соціальний інститут, головними складовими змісту якого є: а) передавання й отримання знань (процес навчання); б) система організації освітньої діяльності, освітня галузь як сукупність закладів, що надають освітні послуги та забезпечують потреби суспільства та особистості у досягненні певного освітнього рівня (система освіти); в) сукупність знань та вмінь, що здобуті людиною у процесі навчання та виступають найважливішим елементом людського капіталу (табл. 4.3)

На наш погляд, дуже влучним є визначення сучасної освіти як школи у широкому розумінні: «це вся система дошкільного виховання,

Головні аспекти змісту освіти як соціального інституту

Визначення	Джерело
Освіта — педагогічний процес, мета якого — передання знань, досвіду і виховання певних якостей, а результат — засвоєння певної суми загальних і спеціфічних, академічних і вузькопрофесійних знань	Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. — К. : Видавничий центр «Академія» — Т. 2. — 2001. — С. 656.
Освіта — процес формування знань, духовного обличчя людини під впливом інтелектуальних надбань, моральних та духовних цінностей, процес виховання та самовиховання	Організація і технологія надання послуг [Текст] : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексин, Н. О. Шутовська, Т. В. Футало ; за ред. В. В. Апопія. — К. : ВЦ «Академія», 2006. — С. 189.
Освіта — система, процес і результат виховання, навчання та розвитку особистості	Трайнев В. А. Менеджмент и маркетинг в образовании, науке и производстве и его информационное обеспечение [Текст] / В. А. Трайнев, С. А. Дмитриев, И. И. Пинчук; под ред. В. А. Трайнева. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. — С. 199.
Система освіти як основа економіки, що ґрунтується на знаннях, є формою виховання та передання систематизованих знань та інформації	Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. — К.: Либідь, 2006. — С. 91.
Освіта — основа інтелектуального, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. 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 народного господарства кваліфікованими фахівцями	Про освіту : Закон України: 23.05.1991 р. № 1060–ХІІ [Текст] / Верхов. Рада України: офіц. вид. — К. : Парламентське видавництво, 2006. — 40 с.

а також початкова школа, середня та середньоспеціальна освіта у відповідних навчальних закладах, вища освіта, а далі йде процес безперервної освіти і самоосвіти протягом усього життя, що і забезпечує перетворення освіти на інститут, який передусім формує соціальний порядок світосприйняття, на відміну від біологічного» [1, с. 6].

Освіта є структурним елементом третинного сектору економіки (сектору послуг), який, як підкреслює Л. Демидова, є ядром постін-

дустріальної економіки та багато в чому визначає її основні макроекономічні параметри [2, с. 38]. Відповідно до запропонованого у 70-х роках ХХ ст. Д. Беллом поділу сектору послуг на суто третинний, четверинний (трансакційний) і п'ятеринний освіта є складовою п'ятеринного (інформаційного) сектору економіки — «сектору ідей та інформації» [3, с. 48].

У науковій літературі наводиться багато різних класифікацій функцій освіти залежно від обраних авторами критеріїв. Як правило, до основних її функцій відносять: а) виховну — активний, цілеспрямований вплив на особистість з метою виховання певних якостей; б) пізнавальну — передання знань конкретній особі чи групі осіб [4, с. 656].

На наш погляд, виховний вплив на особистість і передання знань — це не функції, а важливі складові змісту освіти як соціального інституту. Вважаємо, що функціями освіти необхідно визначати головні напрямки її впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, тобто певні зовнішні (соціальні) ефекти, пов'язані з функціонуванням цього соціального інституту. Відповідно до зазначеного підходу серед основних функцій освіти треба виділити капіталоутворюючу, ресурсозабезпечуючу, інноваційуючу, стратоутворюючу і сигнальну функції. Розглянемо їх детальніше.

Капіталоутворююча функція пов'язана з тим, що освіта виступає одним з найважливіших джерел формування людського капіталу. «Виділення чинника “людського капіталу” дозволяє ідентифікувати принципово важливе джерело економічного зростання, яким є знання і кваліфікація, отже, правильно визначити економічне значення освіти та науки у суспільному виробництві» [5, с. 98].

Людський капітал, по-перше, це ті знання, уміння, досвід, психологічні якості та ін., завдяки яким людина має можливість отримувати дохід. Як пише С. Климов, «перетворення знання на капітал означає, що володіння ним дозволяє одержувати від його використання регулярний дохід» [6, с. 120]. По-друге, формування людського капіталу потребує інвестицій в освіту, охорону здоров'я, науку, культуру тощо. «Людський капітал — це вартість інвестицій у вигляді витрат з приводу формування, розвитку і використання здібностей та знань людини до створення доданої вартості» [7, с. 261]. Інституційними інвесторами в освіту є держава, людина (родина, індивідуум), бізнес, некомерційні організації. По-третє, людський капітал є структурованою сукупністю елементів, до яких належать: інтелектуальні ресурси особистості (інтелектуальний капітал), її фізичний, психічний потенціал (біофізичний капітал), а також її

соціальні ресурси — здатність людини до соціальної взаємодії, її місце у певному соціальному середовищі (соціальний капітал). Характеризуючи структуру людського потенціалу на макроекономічному рівні, М. Рімашевська до його елементів відносить: 1) фізичне, психічне і соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, а й на характер демографічних процесів відновлення; 2) професійно-освітній ресурс та інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації та зайнятої науковою працею частки громадян; 3) соціокультурна активність громадян та їх моральні цінності [8, с. 26]. По-четверте, людський капітал може бути: а) абстрактним — знання, які завжди є в активі людини та якими вона може скористатися у будь-якому місці; б) специфічним (конкретним) — уміння працювати за вузькою спеціальністю у певній фірмі [9].

Освіта виступає інституційним чинником формування та розвитку абстрактного і специфічного людського капіталу, особливо його інтелектуальної і соціальної складової. Як підкреслює А. Колганов, освіта є І підрозділом знання інтенсивної економіки, який створює головний ресурс — людські якості — для розвитку нової економіки [10, с. 308–309]. «Освіта в сучасному вимірі, — пише В. Геєць, — на відміну від всіх попередніх часів, — це найважливіший елемент розвитку людського потенціалу» [1, с. 6].

З капіталоутворюючою функцією освіти тісно пов'язана її **ресурсозабезпечуюча функція**, змістом якої є задоволення потреб національної економіки в інтелектуальних ресурсах, зокрема, у фахівцях певної кваліфікації.

Інноваційюча функція освіти полягає у забезпеченні інтелектуальними ресурсами інноваційного процесу, сприянні розвитку інноваційної культури, формуванню інноваційної поведінки та інноваційного мислення. Освіта є основоположним чинником інноваційної діяльності, найважливішим елементом національних інноваційних систем (НІС). Так, Л. І. Федулова складовою інноваційних систем називає підсистему освіти і професійної підготовки [11, с. 57]. У колективній монографії «Економика знаний и инноваций: перспективы России» однією з головних ланок інноваційної системи в ринковому господарстві названа система підготовки фахівців для інноваційної діяльності [10, с. 260]. На нашу думку, організації освіти, насамперед вищої школи, є невід'ємними елементами всіх функціональних блоків НІС (табл. 4.4).

Т а б л и ц я 4.4

**Місце та роль організацій освіти
в національних інноваційних системах**

Функціональні блоки НІС	Місце та роль організацій освіти
Організації наукової сфери (у тому числі її заводський сектор), що продукують новації, здатні до комерціалізації, яким властивий певний ринковий потенціал	Заклади, що надають вищу освіту і здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження
Спеціалізовані інноваційні організації, що забезпечують ефективне здійснення всіх стадій трансформації новації в інновацію	Технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори тощо, які створюються на базі вищих навчальних закладів
Інноваційні та інноваційно активні фірми виробничої сфери, що здійснюють розробку й впровадження нововведень, їх рутинізацію і дифузю	Система професійної підготовки працівників інноваційних фірм
Інфраструктура інноваційної діяльності (у широкому розумінні) як сукупність організацій наукової, суто інноваційної, ринкової і виробничої інфраструктур, до функцій яких належать обслуговування, організаційна та інформаційна підтримка сучасного інноваційного процесу на всіх його стадіях	Навчальні заклади, що здійснюють підготовку фахівців з інноваційної діяльності, надають консультаційні послуги інноваторам тощо
Інституціонально-функціональний складник, що забезпечує системний інноваційний процес	Освіта сприяє розвитку інноваційної культури та інноваційного мислення суб'єктів господарювання

Освіта є основоположним інститутом соціалізації особистості, безпосередньо впливає на соціальну диференціацію та стратифікацію суспільства, що становить зміст її *стратоутворюючої функції*. У цьому аспекті освіта може бути, по-перше, «соціальним ліфтом», який забезпечує людині, що її отримує, досягнення більш високого статусу в соціальній ієрархії суспільства. Як пише Н. Черниш, освіта виглядає як соціальний ліфт, здатний перенести особу на вищі щаблі соціальної будови» [12, с. 305]. Але слід пам'ятати, що цей «соціальний ліфт» може мати і зворотний напрямок руху. У цьому разі зазначений інститут соціалізації особистості може бути для людини, яка не має соціально адекватного рівня освіти, «соціальним колодязем» — чинником падіння її соціально-економічного статусу. По-друге, 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 яскраво демонструють зміни у соціальній ієрархії, обумовленій становленням нової економіки знань, насамперед, формування меритократії — влади, яка досягається на базі знань та вмінь [13, с. 209].

Необхідно підкреслити взаємозв'язок капіталоутворюючої, ресурсозабезпечуючої, інноваційної та стратоутворюючої функції освіти: людський капітал фахівця певної кваліфікації, інституційним джерелом якого є освіта, виступає основоположним чинником інноваційної діяльності, а реалізація стратоутворюючої функції освіти сприяє формуванню та розвитку його складової — соціального капіталу.

Сигнальна функція освіти пов'язана з тим, що тривалість, форма навчання, освітній рівень індивіда, який працевлаштовується, є для потенційного роботодавця показником його, по-перше, здатності до самостійної високопродуктивної праці за певним фахом — *професійна відповідність (невідповідність) вимогам роботодавця*, по-друге, спроможності отримувати та ефективно використовувати нові знання та інформацію, тобто підвищувати кваліфікацію, займатися самоосвітою тощо, — *інтелектуальна відповідність (невідповідність) вимогам роботодавця*; по-третє, рівня соціалізації, що обумовлює певний тип соціальної поведінки найманого працівника, його сприйняття та дотримання певних соціальних норм, правил, стандартів — *соціальна відповідність (невідповідність) вимогам роботодавця*. Варто пам'ятати, що реалізація сигнальної функції освіти залежить не тільки від якості освітнього процесу, а й від потреби і спроможності роботодавців оцінити роль рівня освіти працівника у забезпеченні його професійної, інтелектуальної, соціальної відповідності їх вимогам.

Освітній процес як передавання та отримання знань і інформації здійснюється в процесі надання певних **освітніх послуг**, які В. Олександров визначає як організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. «Це — особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує і здійснює процес навчання, що отримується іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї» [14, с. 54]. Освітні послуги є соціально-культурними — «послуги, скеровані на задоволення соціальних проблем населення» [15, с. 305]. Б. Корнейчук вважає освітні послуги елементом соціально-культурної сфери, яка «вироблює саму людину, її особисті якості. Сутність виробничого процесу у цій сфері полягає у міжособистісному впливі

однієї людини на іншу, у «обробці» однієї людини іншою людиною» [16, с. 282].

Освітні послуги *невідчутні*, не є матеріальними об'єктами, хоча можуть мати матеріальний носій. Відповідно до однієї з базових класифікацій послуг К. Лавлока освітні послуги можна віднести до невідчутних процесів, що впливають на розум людей (табл. 4.5). Це невідчутні дії, спрямовані на свідомість людини [17, с. 14; 18, с. 86, 87; 19, с. 86].

Таблиця 4.5

Класифікація послуг за К. Лавлоком

Витрати	Відчутні процеси	Невідчутні процеси
Покупець	<i>Фізичний вплив на людей</i>	<i>Вплив на розум людей</i>
	– транспортні послуги	– розваги
	– трансплантація серця	– освіта
	– імунізація	– художня виставка
	– фізіотерапія	– концерти
	– судова система криміналістики	– телевізійні програми
Активи	<i>Оброблення активів</i>	<i>Обробка інформації</i>
	– ремонт і технічне обслуговування	– послуги Інтернету
	– сухе чищення	– банківські послуги
	– послуги із прибирання будинку	– фінансові послуги
	– планування ландшафту	– страхування
	– доставка пакета	– розробка програмного забезпечення

Освітнім послугам властива ознака *невіддільності від джерела, нерозривності виробництва і споживання*. Їх особливістю є значний ступінь невіддільності не тільки від виробника (вчителя), але й від споживача (учня). Звичайно, надання послуг завжди вимагає участі їх споживачів. Однак у сфері освіти учень виступає не тільки замовником і споживачем послуги, а й певною мірою її продуцентом. Освітній процес спирається на продуктивні відносини вчителя та учня, тому нерозривність виробництва і споживання освітніх послуг виступає не як лінійний зв'язок, а як взаємозв'язок, взаємодія і взаємозалежність їх дій.

Освітнім послугам притаманна *мінливість якості* або якісна неоднорідність, що зумовлено тим, хто, коли, де і як їх надає [18, с. 73]. Їх *складно стандартизувати*, оскільки навчальний процес є творчим, базується на особистих якостях учителя, його досвіді та ін. Це суб'єкт — суб'єктні відносини вчителя та учня, які важко стандартизувати та тиражувати. Варто підкреслити, що на державному рівні встановлюються певні стандарти освіти як вимоги до змісту, обсягу і рівня освітньої та фахової підготовки в Україні. Вони є основою оцінки освітнього і освітньо-кваліфікаційного рівня громадян незалежно від форми одержання освіти. Тому особливістю освітніх послуг є їх *відповідність державним стандартам*, яка визначається шляхом ліцензування, інспектування, атестації та акредитації навчальних закладів.

Освітні послуги *складно зберігати*, оскільки отримані знання та інформація з часом втрачають актуальність. Засобом «зберігання» освітніх послуг є неперервний процес навчання, постійне підвищення освітнього рівня людини.

Освітня послуга «*не стає власністю покупця*, а право на її надання залишається у виробника» [18, с. 75]. Особливістю освітніх послуг є *необхідність їх ліцензування та конкурсний характер освіти* (насамперед вищої), а також те, що *їх споживачами є молоді люди*.

Освітні послуги є професійними, можуть надаватися на комерційних і некомерційних засадах, бути для споживача платними і безплатними, якщо їх фінансування здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, некомерційних організацій, благодійних фондів тощо.

Стан надання освітніх послуг в Україні розкриває табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Освітні послуги в Україні

Показники	Обсяг услуг, що вироблено, за роками				% зміни обсягу послуг чи їх частки у загальному обсязі послуг			
	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006
Всього послуг, млн грн	46400,5	72933,2	92013,3	116350,6	100	157,2	198,3	250,8
Освітні послуги, млн грн	1128,8	1545,7	1904,6	2258,7	100	136,9	168,7	200,1
Частка освітніх послуг у загальному обсязі послуг, що вироблено	2,4	2,12	2,06	1,94	—	—	—	—

Джерела: розраховано на базі даних: [20, с. 303–304; 21, с. 295–296].

Як видно з табл. 4.6, протягом 2002–2006 рр. сфері освіти України були притаманні: а) зменшення частки освітніх послуг в обсязі послуг, що вироблено — з 2,4 % до 1,94 %; б) нижчі темпи зростання обсягу освітніх послуг порівняно з послугами у цілому — відповідно 100 % і 150 % . За даними соціологічних опитувань, які були узагальнені Е. Лібановою, в Україні освіта є пріоритетною цінністю для 4,6 % респондентів, тільки 21 % міських і 17 % сільських мешканців спрямували б додаткові кошти, якщо б вони у них з'явилися, на отримання освіти та підвищення її рівня [22, с.124].

Зазначена ситуація у сфері освіти в Україні суттєво актуалізує дослідження змісту та засобів забезпечення освітньої безпеки як однієї з найважливіших складових безпеки людського розвитку.

Безпека людського розвитку у сфері освіти (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 [23, с. 148]. Зміст освітньої безпеки характеризують її мета, основа, суб'єкти, об'єкти, фактори загроз (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Головні характеристики освітньої безпеки

Метою освітньої безпеки є забезпечення права людини на одержання загальної та професійної освіти, захист національних інтересів з ефективною реалізацією функцій освіти як соціального інституту

Об'єктом освітньої безпеки виступає національна система освіти, яка характеризується певною структурою та рівнями. В Україні структура освіти включає дошкільну, загальносередню, 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.

Основу досягнення мети освітньої безпеки становлять:

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 поділяються на *інтернальні*, обумовлені станом освітньої сфери, та *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. «Кожен має право на освіту. Повна загальна середня освіта є обов'язковою. Держава забезпечує доступність та безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням та студентам» [24, с. 14]. 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 забез-

печенні освітньої безпеки належить головним учасникам навчального процесу: продуцентам та споживачам освітніх послуг та їх об'єднанням.

Важливою складовою освітньої безпеки є **безпека діяльності суб'єктів ринку освітніх послуг**: продавців (продуцентів) і покупців (споживачів).

Нематеріальність освітніх послуг, змістом яких є професійні знання та інформація, що одержали інституційне закріплення в навчальному процесі, суттєво ускладнює для споживача (покупця) вимір їх якості, збільшує витрати пошуку інформації, зумовлює необхідність вибору не стільки послуги, скільки викладача, навчального закладу (продавця), які задовольняють його вимогам, тому що освітня послуга невіддільна від джерела. Тим самим збільшуються витрати споживача на пошук інформації й втрати, пов'язані з її неповнотою. Для освітньої організації ж нематеріальність послуг, невідчутність дій з їх надання значно ускладнюють їх просування потенційному покупцю, збільшують витрати ведення переговорів. Як наслідок, надання та отримання освітніх послуг характеризуються певними ризиками і продавця, і покупця, що виступають чинниками загроз їх освітній безпеці. Серед них варто виділити:

1) чинники загроз, обумовлені ризиками асиметричного розподілу інформації, високого ступеня невизначеності в процесі обміну освітніх послуг;

2) чинники загроз, пов'язані з ризиками укладення та виконання контракту з надання освітніх послуг.

Розглянемо їх детальніше.

1. *Ризики асиметричного розподілу інформації* пов'язані з тим, що, з одного боку, продавець, маючи найбільш повну інформацію про освітню послугу, може приховувати від покупця дійсні цілі своєї поведінки, орієнтуючись на одержання від угоди односторонніх вигод. Наслідком цього може бути виникнення ситуації некоректного (несприятливого) відбору, що становить вибір покупця на базі ймовірності втрат та ціни, оскільки через неповноту інформації він не може диференціювати освітні заклади за критерієм якості їх послуг. У такому разі ринку освітніх послуг можуть бути властиві характеристики моделі ринку «лимонів» Дж. А. Акерлофа [25]: оскільки ринкова ціна виявляється занадто низькою, асиметрія інформації призводить до втрат продавців, що надають освітні послуги високої якості, і до їх виходу з ринку. З другого боку, покупець на ринку освітніх послуг також може мати інформаційні переваги, тому що тільки йому відомо

цілі його звернення до освітнього закладу. У цьому випадку приховування інформації і прагнення покупців до одержання однобічних вигод від угоди також викликає ситуацію некоректного (несприятливого) відбору, за якої внаслідок підвищення цін освітні послуги стають недоступними для багатьох потенційних покупців. Причому наявність на ринку освітніх послуг інформаційних переваг у продавця й у покупця може призвести до зміни не тільки обсягу, а й структури попиту і пропозиції: як правило, знижується частка високоякісних освітніх послуг.

Отже, асиметричний розподіл інформації на ринку освітніх послуг обумовлює для покупця загрозу отримати неякісну освітню послугу чи взагалі її не отримати; для продавця — понести втрати від невідповідності ринкової ціни якості освітньої послуги чи від відсутності платоспроможного попиту на неї. Для суспільства зазначена ситуація породжує зниження якості та обмеження доступності освіти в цілому, що є реальними загрозами національній освітній безпеці.

2. Нематеріальність освітніх послуг, мінливість їх якості, асиметричний розподіл інформації обумовлюють необхідність регулювання відносин покупця і продавця послуги на базі контракту, його значну роль у подоланні їх ризиків як суб'єктів ринку освітніх послуг. Одночасно виникають *ризик укладення та виконання контракту з надання освітніх послуг*.

Контракт з надання освітніх послуг є, по-перше, складним правомочинном, оскільки особливості освітньої діяльності обумовлюють необхідність детального опрацювання під час його укладення всіх аспектів навчального процесу як співробітництва викладача (освітньої організації) та учня з метою запобігання можливих змін і порушень умов угоди, результатом чого можуть бути значні втрати і продавця, і покупця. Ефективність контрактного регламентування безпосередньо залежить від того, наскільки всебічно й детально окреслені права, обов'язки й відповідальність сторін. Складність контракту обумовлює значні витрати вироблення й узгодження його умов. По-друге, у сфері освіти контракт — це довгострокова угода, що встановлює правила поведінки сторін на тривалий період часу.

Складність і тривалість контракту з надання освітніх послуг дає підставу для його визначення як неокласичного правомочину, який має риси «відносницького» контракту [26, с. 160], оскільки його реалізація безпосередньо залежить від здатності учасників угоди діяти спільно. По-перше, взаємозалежність дій викладача і учня, їх співробітництво в навчальному процесі виключають можливість широкого ви-

користання контрактних шаблонів, диктують необхідність розробки оригінальних контрактів, що відбивають специфічність освітньої послуги. По-друге, контракт з надання освітніх послуг не є жорстким, його умови можна й необхідно коригувати. Отже, контракт з надання освітніх послуг являє собою такий тип неокласичного правочину, в якому імпліцитний складник переважає над класичним. Варто підкреслити, що, незважаючи на «відносницькі» характеристики контракту з надання освітніх послуг, він не є абсолютно імпліцитним, оскільки сторони є незалежними учасниками навчального процесу, не існує владних відносин, а обсяг і форми контролю покупцем діяльності продавця встановлюються й обмежуються цим правочином. Виходячи з цього, його можна віднести до неповних контрактів, які, на думку А. Е. Шастітко, відбивають нездатність сторін прогнозувати й відображати в умовах контракту всі події, що стосуються справи. «От чому неповні контракти є вираженням обмеженої раціональності економічних агентів на рівні їх взаємодії» [27].

Неповнота контракту з надання освітніх послуг обмежує його регулюючу роль, що є *фактором загроз освітній безпеці*, пов'язаних з опортуністичною поведінкою продавця і покупця, а саме з: 1) ухиленням, тобто невиконанням чи неналежним виконанням умов контракту; 2) вимаганням — такими діями сторін, які мають за мету отримання більших вигод, ніж передбачено угодою. Як пише Б. Клейн, причина в тому, що в контракті уточнюються не всі елементи майбутнього періоду. Через невизначеність і складність уточнення цих елементів в такий спосіб, щоб ця угода гарантувала їх виконання в перспективі, контракти обов'язково будуть тою чи іншою мірою неповними. Унаслідок цього в учасників правочину з'являється можливість скористатися неповнотою контракту з метою вимагання у свого партнера за угодою» [28, с. 322]. Зазначені фактори, обумовлені неповнотою контракту з надання освітніх послуг, становлять загрозу освітній безпеці у контексті якості та доступності освітніх послуг, оскільки негативно впливають на результативність навчального процесу.

Як убачається, подоланню зазначених загроз сприятиме реалізація певних принципів економічної поведінки суб'єктів ринку освітніх послуг: *баланс очікувань — взаємна довіра — репутація — співробітництво — регулювання*.

Очікування відповідно до теорії очікувань В. Врума становлять оцінку ймовірності певної події [29, с. 376], виступають найважливішим чинником економічного вибору суб'єктів ринку освітніх послуг. Продавець і покупець освітньої послуги можуть мати певні позитивні

й негативні очікування стосовно результатів угоди, що безпосередньо впливатиме на їх поведінку. Ось чому важливим принципом економічного вибору у сфері освіти є аналіз, коригування й баланс очікувань сторін угоди. Звичайно, реалізація зазначеного принципу вимагає певних витрат, але вони сприяють зниженню втрат від невідповідності між очікуваними й реальними результатами навчального процесу. Учасникам угоди важливо, по-перше, виявити й проаналізувати очікування один одного, оскільки мотивація до укладення контракту значною мірою залежить від їх оцінки очікуваного результату.

По-друге, оскільки очікуванням властива певна неоднозначність, варіантність і суперечливість, укладення контракту буде залежати від того, наскільки в процесі переговорів сторони зуміють підсилити позитивні очікування, тобто провести їх коригування. При цьому важливо перебороти не тільки негативні, а й ірраціональні, завищені очікування, які згодом можуть призвести до заниженої оцінки реального результату. По-третє, основу укладення контракту становить досягнутий при переговорах баланс очікувань продавця і покупця освітньої послуги.

Узгодження очікувань тісно пов'язано із взаємною довірою покупця і продавця освітньої послуги. *Довіра* — важливий принцип економічної поведінки суб'єктів ринку освітніх послуг, спрямованої на оптимізацію умов угоди й мінімізацію трансакційних витрат [30, 31]. 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, впевнений у тому, що він буде чесно дотримуватися його духу й 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» [32, с. 5]. Саме «...високий рівень довіри 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» [33, с. 42].

Визначення й коригування умов контракту, його укладення і виконання базуються на взаємній довірі продавця і покупця і залежать від її рівня. В умовах асиметричного розподілу інформації саме довіра (або недовіра) стає тим важливим чинником, що сприяє зниженню (або збільшенню) витрат укладення контракту й наступного коригування.

Одним з основних чинників, що формують довіру, є *репутація суб'єктів ринку освітніх послуг*, яку А. Ляско визначає як супутній інститут довіри [33, с. 42, 43]. Саме репутація або загроза її втрати можуть виступити тими чинниками, що послаблюють вплив інформаційної асиметрії, обмежують витрати опортуністичної поведінки й витрати вимагання учасників угоди [34, с. 10; 35, с. 82, 322]. Репутація освітнього закладу є найважливішим чинником, що впливає на вибір покупця освітньої послуги, виконує роль нецінового сигналу, який (як і сигнали цінові) координує економічну поведінку суб'єктів ринку освітніх послуг. На нашу думку, 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, вважаємо, однією з головних й найбільш витратною, оскільки репутація, з одного боку, виступає 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.

Довіра й репутація становлять фундамент співпраці викладача і учня у навчальному процесі. Взаємовідносини суб'єктів ринку освітніх послуг відбуваються в рамках інституціонального середовища, центральним елементом якого є *соціальна норма* — установлений суспільством стандарт поведінки, оформлений як угода, спільна стратегія, правила. Система соціальних норм охоплює різні групи формальних і неформальних (неформалізованих) приписів, взаємодіючих і доповнюючих: економічних, політичних, правових, контрактних, корпоративних тощо, які становлять підґрунтя регулювання відносин покупця і продавця освітніх послуг.

Основними видами регулювання ринку освітніх послуг, на наш погляд, є:

а) державно-нормативне регулювання, що встановлює певні «правила гри» у сфері освіти;

б) саморегулювання (колективне, контрактне, внутрішньофірмове) як самостійна діяльність суб'єктів ринку освітніх послуг по встановленню правил і норм, що регламентують відносини покупця і продавця.

Варто підкреслити, що регулювання освітньої діяльності не підмінює, а доповнює механізм ринкової координації економічної поведінки продавців і покупців, сприяє оптимізації трансакцій на ринку

освітніх послуг. На нашу думку, оптимальною може бути модель регулювання діяльності у сфері освіти, яка реалізує принцип взаємодоповнюваності різних механізмів координації — ринкового, державно-нормативного, саморегулюючого (колективного, контрактного і внутрішньофірмового).

4.3. Загрози людському розвитку у сфері вищої професійної освіти в Україні

Зростання популярності вищої освіти є одним із сучасних мегатрендів [1]. Кількість студентів вищої школи 203 країн за період із 70-х років ХХ ст. до середини 2000 р. зросла з 13 млн до 111 млн чол. унаслідок усвідомлення людьми зв'язку освіти з добробутом, який у найбільш розвинених країнах є соціально-економічною закономірністю: краща освіта зумовлює вищу продуктивність праці та конкурентоспроможність робочої сили на ринку праці, більші доходи, відповідний соціальний статус, можливості збереження і зміцнення здоров'я, свободи життєвого вибору.

Вплив чинника освіти на людський розвиток в Україні фіксують усі дослідження. За окремими розрахунками, в Україні заробітна плата на 50 %, продуктивність праці — на 32–38 %, кількість винаходів — більше ніж на 50 % залежать від освітньо-професійного рівня зайнятих. Освітні чинники в сукупності на 50–80 % забезпечують позитивну динаміку результатів інноваційної діяльності [2, с. 16, 17]. Якщо рівень зайнятості населення з початковою освітою в будь-якому віці не перевищує 50 %, то аналогічний показник для населення з вищою освітою у віці 25–49 років істотно перевищує 70 %. Слід підкреслити й істотний вплив високої професійно-освітньої підготовки на збільшення періоду економічної активності. Навіть після 70 років працює 3,4 % населення з вищою освітою і лише 0,5 % осіб, що її не мають [3, с. 15].

Проте, як зазначається в документах ЮНЕСКО, високого життєвого рівня населення досягають ті країни, де серед зайнятих у виробництві і сфері послуг 40–60% — працівники з *вищою освітою* [4]. В Україні цей відсоток майже вдвічі менший від нижньої межі: повну вищу освіту мають 21,6 % населення у віці 22 роки і старші.

У документі «Україна-2020: стратегія національної модернізації», підготовленому за дорученням Кабінету Міністрів України, подано SWOT-аналіз сучасної системи освіти [1]. На жаль, реальний стан вищої освіти в Україні розробникам документа показати не вдалося.

Ми пропонуємо власний погляд на процеси, які створюють загрози інтересам суспільства і держави Україна в освітній сфері (табл. 4.7). Розглянемо їх детально.

Т а б л и ц я 4.7

Аналіз сильних і слабких сторін, зовнішніх чинників (можливостей) і загроз розвитку вищої освіти в Україні

Сильні сторони вищої освіти в Україні:	Слабкі сторони вищої освіти в Україні:
<ul style="list-style-type: none"> • Розвинута мережа ВНЗ. • Збереження у більшості ВНЗ найкращих традицій організації навчального процесу і наукових шкіл радянської доби, насамперед у природничих науках. • Наявність відпрацьованих методик підготовки фахівців, забезпеченість ВНЗ сучасною навчально-методичною літературою 	<ul style="list-style-type: none"> • Застаріла матеріально-технічна база більшості ВНЗ країни. • Низький рівень оплати праці професорсько-викладацького складу ВНЗ при значному зростанні інтенсивності праці (погіршенні умов роботи та збільшенні навантаження на 1 викладача). • Поглиблення неоднорідності ВНЗ через різний якісний склад викладачів та ступінь матеріально-технічного забезпечення. • Монополізація освіти окремими ВНЗ. • Відірваність навчальних програм і навчального процесу від потреб практики (у тому числі національного ринку праці). • Формалізація навчання, зведення його до надання мінімального набору знань і навичок. • Втрата освітою виховної функції. • Погіршення умов організації навчального процесу для студентів і викладачів: перевищення норм кількості студентів у академічних групах, формування необґрунтовано великих лекційних «потоків», нестача місць у гуртожитках, перенаповнення бібліотечних залів тощо. • Корупція і хабарництво під час вступної кампанії та в процесі навчання студентів. • Дискримінаційний характер вступу до ВНЗ (пільговики — переважно за станом здоров'я) у 2008/2009 та 2009/2010 навчальних роках. • Низький рівень стипендіального забезпечення. • Зниження якості вищої освіти; слабка професійна підготовка значної частини випускників ВНЗ. • Утрата конкурентоспроможності вітчизняними ВНЗ

Зовнішні чинники (можливості) розвитку вищої освіти в Україні:	Зовнішні загрози розвитку вищої освіти в Україні:
<ul style="list-style-type: none"> • Перехід до інформаційного суспільства, економіки знань. • Високий рівень освіти населення країни (батьків майбутніх студентів), загальне суспільне розуміння значущості освіти. • Стале зростання попиту на якісну вищу освіту. • Включення України до процесів міжнародної інтеграції та інтернаціоналізації освітньої сфери, європейського освітнього простору (Болонського процесу), можливість використання досвіду освітньої діяльності кращих зарубіжних ВНЗ. • Інституціоналізація освітньої сфери (наявність розвинутої законодавчої бази у сфері освіти, державних програм та механізмів регуляції розвитку освіти). • Фінансова підтримка освітніх програм міжнародними організаціями і установами («Рівний доступ до якісної освіти в Україні» — фінансування Світовим банком). • Експорт освітніх послуг в окремі країни світу. • Запровадження нової системи вступу до ВНЗ (незалежного тестування). • Державна підтримка кращих ВНЗ країни як бази відтворення кваліфікованих кадрів: формування мережі національних ВНЗ, національних дослідницьких ВНЗ, надання ВНЗ статусу автономних 	<ul style="list-style-type: none"> • Зміни у мотивації до навчання студентської молоді, посилення депрофесіоналізації вищої освіти. • Зменшення рівня державного фінансування вищої освіти, посилення комерціалізації та перетворення освітнього блага на приватне благо. • Збереження і навіть посилення тенденції до елітарності окремих ВНЗ. • Обмеження доступності вищої освіти для значної частини молоді. • Світова фінансово-економічна криза в аспекті фінансування освіти. • Тенденції до дерегуляції діяльності ВНЗ з боку держави. • «Відплив мозків» викладачів і науковців за кордон. • Поглиблення розриву з передовими системами освіти світу

Зміни пріоритетів набуття вищої освіти. Освіта як система вирізняється такими групами цінностей [5, с. 111–112]:

1) внутрішні цінності освіти, покладені в основу її функціонування як соціального інституту і які конкурують між собою: «академічні», тобто традиційні цінності, сфокусовані на відповідній галузі з якісними критеріями; «управлінські» цінності, які зосереджені на полі-

тиці і процедурах; «педагогічні» цінності, що фокусуються на навичках і компетенції; цінності, «сконцентровані на зайнятості» (випускників);

2) зовнішні цінності, що нав'язуються освіті суспільством, державою, зокрема економічні цінності освіти — її здатність забезпечувати функціонування соціально-професійної структури суспільства;

3) інструментальні цінності, що визначаються мірою надбання особистістю соціального, інтелектуального, символічного капіталу, зокрема: матеріальна цінність освіти (залежність оплати праці від рівня та якості освіти); соціальна цінність (освіта як чинник соціальної мобільності, вибір видів і сфер професійної діяльності); статусно-престижна цінність (освіта як спосіб та інструмент підвищення соціального статусу, набуття влади, у тому числі експертної);

4) фабриковані цінності в освіті: вільна і відповідальна особистість; формування світоглядних установок, поглядів, цінностей загальнолюдського характеру, забезпечення умов для вільного самовизначення кожної людини у світоглядному просторі для прийняття нею власних цінностей у формі життєвих цілей, провідних мотивів та інтересів, прагнень, потреб, принципів тощо.

Тенденцією останніх років є все більш прагматичне й утилітарне ставлення молоді до вищої освіти як до *інструментальної цінності*. Частина молоді, як і раніше, розглядає процес одержання вищої освіти з погляду набуття професійних знань, необхідних для життєвого успіху. Однак у більшості домінують не інтелектуальні і соціально-професійні, а соціально-матеріальні і соціально-економічні мотиви й установки. Студенти вважають, що соціальний успіх нині визначається вже не знаннями і особистою кваліфікацією (людським капіталом), а такими чинниками, як коло спілкування, здібності до комунікації, до позиціонування себе, лояльність до керівництва тощо. У багатьох випадках освіта допомагає набутти влади, у тому числі експертної, престижу та слави. Володіння спеціалізованими знаннями, більш повною інформацією, краща орієнтація у справах, що мають важливе значення для соціальної групи, виділяють людину в групі лідерів. Отже, вища освіта перетворюється на первинний *соціальний капітал* у вигляді особистих зв'язків, особливо у престижних ВНЗ [6]. Це нове розуміння мети вищої освіти студентством.

Змінюється ставлення до вищої освіти і роботодавців. Наявність у працівників вищої освіти ними тепер розглядається як імперативна вимога для більшості робочих місць, крім місць простої праці. Вища освіта фактично почала сприйматися як *соціальна (культурна) норма*, що визначає поведінку працівника в процесі праці, такі його якості,

як дисциплінованість, старанність, комунікабельність, відповідальність, мотивованість (націленість на одержання результату), вміння і намагання опанувати нові знання.

Указані зміни в розумінні місії вищої освіти призвели до того, що молодь набуває її дедалі масово — за власним бажанням, під впливом родини або соціального середовища. Відповідно зростає і кількість ВНЗ (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

**Кількість вищих навчальних закладів в Україні
(III–IV рівня акредитації) та студентів у них**

Показник	2003/ 2004 н.р.	2004/ 2005 н.р.	2005/ 2006 н.р.	2006/ 2007 н.р.	2007/ 2008 н.р.	2008/ 2009 н.р.
Кількість вищих навчальних закладів (III–IV рівнів акредитації)	339	347	345	350	351	353
Кількість студентів у ВНЗ, тис. чол.	1 843,8	2 026,7	2 203,8	2 318,6	2 372,5	2 365

Джерело: [7, с. 31; 8]

Чиновники «від освіти» назвали цей процес «масовизацією» вищої освіти, надаючи йому дедалі більш негативного змісту. Деякі з них почали твердити про необхідність скорочення кількості ВНЗ шляхом закриття або укрупнення навчальних закладів. Можливо, це економічно доцільно. Однак суспільство не може втрачати вигоди від освіти: економічне зростання країни, перехід до економіки знань неможливі без збільшення кількості відповідним чином підготовлених суб'єктів. Питання потрібно ставити не про подолання «масовизації», а про ефективність української освітньої системи, необхідність нарощування інвестицій у людський капітал, забезпечення *доступності* населення країни до *якісної* вищої освіти.

Комерціалізація освіти і зміна статусу освітнього блага. Однією з глибинних загроз людському розвитку є комерціалізація освіти. Вона 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. До цього освіти підштовхують, з одного боку, постійно зростаючий попит населення на вищу освіту, а з другого — недостатня увага держави до

розвитку освітньої сфери. 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 [9, с. 563].

Комерціалізація освіти змінює статус освітнього блага. Пояснимо, про що йдеться. До цього часу з приводу розуміння економічної природи вищої освіти існують прямо протилежні думки: одні дослідники вважають, що освіта є суспільним благом, на яке має право кожний громадянин, інші трактують освіту як приватне благо (комерційну послугу). У розвинених країнах превалює ідея розвитку вищої освіти як суспільного блага. На цьому наголошується у підсумковому документі саміту «групи восьми» «Освіта для інноваційних суспільств у XXI столітті» (Санкт-Петербург, 2006), у комюніке Всесвітньої конференції з вищої освіти «Нова динаміка вищої освіти і науки для соціальної зміни і розвитку» (Париж, 5–8 липня 2009 р.), в Універсальній декларації прав людини.

На наш погляд, вища професійна освіта дійсно мала б ознаки *суто суспільного блага*, якби її послуги: 1) споживалися всіма громадянами країни безкоштовно (незалежно від того, платять вони за них чи ні), без будь-яких обмежень і виключень будь-кого з числа споживачів; 2) не були вибірковими, тобто надходили до всіх споживачів в одній і тій же кількості; 3) споживалися людьми тільки разом, колективно, а обсяг індивідуального споживання освітніх послуг дорівнював обсягові їх колективного споживання. На розвиток освіти як суспільного блага прямо вказує її фінансування державою за рахунок видатків із державного бюджету або, коли освітній процес має певну регіональну структуру та спрямованість, — за рахунок коштів як центрального, так і місцевих бюджетів. Саме як суспільне благо освіта сприяє утворенню загального позитивного зовнішнього ефекту у вигляді підвищення рівня освіченості, культури і продуктивності нації.

Вища професійна освіта мала б ознаки *суто приватного блага*, коли б: 1) регулювалася винятково ринковим механізмом, спрямованим на задоволення платоспроможних потреб певної частини населення; 2) кожна одиниця освітньої послуги (навчальний курс, навчальний предмет) передавалася споживачу за окрему плату; 3) знання розглядалися як інвестування в людський капітал, які приносять прибуток, а високий рівень професійної освіти — як запорука індивідуального соціального захисту.

Насправді ж професійна освіта належить до змішаних благ, а точніше — до *спільних (спільно споживаних) благ*. Її характеризують: 1) висока конкурентність абітурієнтів при вступі до ВНЗ: на всіх бажаючих навчатися у ВНЗ місць просто не вистачає, тому здійснюється їх конкурсний відбір; 2) низька виключність людини (студента) зі споживання блага — освітньої послуги; 3) зміни у структурі пропозиції освітнього блага. Так, широке впровадження в Україні принципу «турбуйся про свою освіту сам» призвело до того, що не держава, а самі люди визначають структуру послуг, що пропонуються на ринку освіти. Як наслідок — суспільна корисність освіти знижується, тобто освіта меншою мірою починає відповідати характеристикам суспільного блага [10, с. 30]. Якщо базова середня освіта в Україні ще залишається суто суспільним благом, то навчання на робочому місці і тим більше освітні послуги вищої школи дедалі частіше стають об'єктом купівлі-продажу.

При цьому освітні послуги вищої школи можуть бути і нерідко стають *переобтяжуваними (перенаповнюваними) благами*. Відомо, що корисність, одержувана студентом під час лекції, залежить від умов засвоювання навчального матеріалу. Збільшення кількості студентів у аудиторії не впливає на корисність освітньої послуги для тих, хто вже відвідує лекції, однак лише до певного моменту. Неконтрольоване (а можливо, саме і контрольоване) зростання кількості слухачів у аудиторії з метою економії на матеріальних витратах та оплаті праці викладачів призводить до виникнення зовнішніх ефектів — погіршення умов навчання, спаду корисності освітньої послуги для студентів і, врешті-решт, до появи конкурентності у споживанні освітньої послуги. Граничні суспільні витрати, починаючи з моменту переобтяження, зростатимуть на величину граничних зовнішніх ефектів, у той час як для суто суспільного блага граничні суспільні витрати на надання даного обсягу блага кожному додатковому споживачеві після першого будуть дорівнювати нулю.

Освітні послуги вищої школи можуть набувати якості і *блага, що виключається зі споживання*. Зараз у ВНЗ України навчаються в основному представники вищих та середніх за рівнем доходів верств населення, тобто освітні послуги вищої школи неоднаково споживаються різними групами населення. Через це збільшення державних витрат на вищу освіту може сприяти поглибленню соціальної нерівності: поширення державних витрат на означений вид суспільних благ буде рухатись у бік заможніших громадян [10, с. 31]. Проте більш серйозні загрози суспільному розвитку містяться у відтворенні так званої елітарної освіти.

Г. К. Ашин [11; 12, с. 83–84, 86–87, 89–95, 97] розрізняє елітну й елітарну освіту. Під «елітною освітою» він розуміє: по-перше, освіту високої якості; по-друге, освіту, спрямовану на підготовку еліти, — політичної, економічної, культурної. Така освіта має відкритий характер, охоплює підготовкою слухачів із високими інтелектуальними здібностями, представників будь-яких верств, класів, груп. Критерієм їх відбору є не знатність, багатство або зв'язки, а саме інтелектуальні та інші якості особистості, людські таланти.

«Елітарна освіта» — це освіта для еліти, для вузького кола вихідців з елітних родин. Соціологи розрізняють «еліту крові» (критерій знатності, що домінує в традиційному суспільстві), «еліту багатства» (критерій, який є основним для індустріального суспільства) і «еліту знань» (пріоритетний критерій для інформаційного суспільства). У такий спосіб еліта «природно» відтворює себе.

Елітарна освіта виникає внаслідок рідкості якогось виду знань або професії, високої якості освітніх технологій і фахової підготовки викладачів окремих ВНЗ, високого рейтингу самого навчального закладу, а також обмеженості вступу до нього, а отже, престижності споживання такого освітнього блага. До розвитку елітарної освіти підштовхує і демонстраційна поведінка здобувачів освіти. Вони вимагають такого поєднання професорського складу і методик освітнього процесу, за якого вихід придатних студентів істотно збільшується, але кількість місць у навчальному закладі різко скорочується, а вартість одного платного місця стрімко зростає. Грошові мотиви стають головними: освітні послуги можуть отримати ті, хто має гроші (конкурентність освітніх благ для них низька) [9, с. 562]. Частина людей ще намагається конкурувати в нерівних умовах за одержання доступу до елітарної освіти, однак для більшості потенційних студентів такі освітні блага стають недоступними. Освіта в результаті набуває закритого характеру і перетворюється на суспільне благо, що виключається зі споживання.

Особливу роль у цьому процесі відіграють університети. На думку Г. К. Ашина, ідея університету (перші університети виникли у XII–XIII ст.) народилася саме як ідея елітного навчального закладу. Гарвард, Принстон, Єль, Оксфорд, Кембридж, Сорбонна, Московський, Токійський та інші провідні університети світу відіграють фундаментальну роль у формуванні еліт постіндустріального суспільства. Ті, хто закінчив ці навчальні заклади, мають більш престижну і високооплачувану роботу, ніж ті, хто відвідував державні університети. Проте для нинішнього здобувача елітної позиції вже недостатньо бути

«справжнім аристократом», просто закінчити Гарвард чи Єль. Як писав Р. Міллс у своїй книзі «Еліта, що владарює», важливо, який Гарвард або Єль. Під «справжнім» Гарвардом розуміють той чи інший аристократичний клуб при цьому університеті — «Порселайн» чи «Флай», під «справжнім» Єлем — «Фенс» і т. д. В елітних навчальних закладах формується специфічна елітарна субкультура, яка підтримується родинними зв'язками, закритими школами, клубами.

Клубом називають обмежену кількість споживачів, які мають можливість без обмежень споживати якесь *клубне благо* і при цьому утворюють єдиний господарський суб'єкт. Клуби формуються шляхом сплати грошових внесків і членства в клубах. Зрозуміло, що створення клубів неможливо без появи груп населення з відносно високими доходами і розвиненими потребами [10, с. 30].

Клубні блага мають властивість невиключності зі споживання членів клубу, і в цьому плані вони подібні до суто суспільних благ. Разом із тим клубні блага не мають властивості неконкурентності, оскільки із збільшенням чисельності членів клубу якість споживання для кожного з них погіршується. Ціна клубного блага (клубної карти), інакше кажучи, залежить від обсягу клубного блага і чисельності клубу. Максимальна грошова сума, яку готовий заплатити член клубу за заданого обсягу блага і заданій чисельності клубу, відбиває функцію корисності клубного блага [13, с. 200–201].

Як клубне благо вища освіта стратифікує суспільство, створюючи різні можливості доступу до освітніх ресурсів для різних верств населення. Додатковий дохід (краща посада, вища заробітна плата тощо), який у майбутньому буде одержувати фахівець — випускник «клубу», обумовлений у тому числі і використанням привілейованого доступу до якісних ресурсів клубної освіти. Цей дохід можна вважати рентним: його одержують «свої» випускники клубу і не одержують решта працівників.

У СРСР своєрідними освітніми «клубами» були ВНЗ, у яких велася підготовка дипломатів. Вони відрізнялися закритістю для «простих» абітурієнтів. «Пайовим внеском» для вступу до таких «клубів» були гроші і ділові зв'язки або службова посада батьків. Небагато змінилося і в незалежній Україні. Незадоволений попит на якісну освіту та бажання наблизитися за рівнем життя до еліти країни в умовах нової системи вступу до ВНЗ виявили зацікавленість абітурієнтів саме у спеціальностях «міжнародні відносини», «міжнародні економічні відносини» та «міжнародне право» і вступі до провідних ВНЗ. Та чи зникли самі «клуби»?

Загроза обмеженої доступності вищої освіти. Як соціологічні, так і економічні теорії освіти визнають, що справедливість доступу до освіти виражається в мінімальній залежності від соціального походження і в максимальній залежності від здібностей і зусиль студентів. Відповідно до Універсальної декларації прав людини вища освіта повинна бути однаково доступною всім *на основі заслуг*. Інакше освіта посилює існуючу соціальну нерівність.

У реальному житті ймовірність одержати вищу освіту залежить від багатьох соціально-демографічних чинників. Серед них: доходи родини (необхідні для прямих витрат — оплати навчання, і альтернативних — утримання дитини під час навчання); склад родини (неповні родини, великі родини та родини з великою кількістю дітей мають найгірші шанси); освіта батьків; персональні характеристики — стать, здоров'я, релігія, цінності, норми; рівень викладання та одержані знання в школі; регіон проживання (необхідність оплати транспорту, гуртожитків тощо); рівень поінформованості про можливості навчання за різними спеціальностями в різних ВНЗ; інші чинники [14, с. 69–70; 15, с. 2].

Усебічні дослідження проблеми доступності вищої освіти проводять фахівці Інституту освітньої політики (The Educational Policy Institute — EPI), центри якого розташовані у Вашингтоні (США) і Торонто (Канада) [16]. Доступність вищої освіти вони оцінюють за такими індикаторами:

1) показник *участі молоді у вищій освіті* — відсоток студентів ВНЗ у чисельності населення вікової групи, типової для одержання вищої освіти;

2) показник *досягнутого рівня освіти молоді* — відсоток осіб із закінченою вищою освітою в чисельності населення віком від 25 до 34 років (найпоширеніший вік завершення вищої освіти);

3) індекс *соціальної рівності в освіті*, який враховує рівень освіти батьків (Educational Equity Index — EEI). Високий показник EEI означає, що студентська маса за своїми соціально-демографічними характеристиками близька до відповідних характеристик населення. Низький індекс свідчить про більшу елітарність студентів порівняно з населенням у цілому;

4) індекс *гендерного паритету*, який відбиває рівність чоловіків і жінок у доступі до вищої освіти.

У табл. 4.9 наведені дані з рейтингування країн за доступністю вищої освіти.

Таблиця 4.9

Рейтинг країн за доступністю вищої освіти

Країна	Показник участі		Показник досягнення рівня		Індекс соціальної рівності			Гендерний паритет		Місце у підсумковому рейтингу	
	Частка студентів тинного студентського віку серед населення цього віку, %	Місце в рейтингу	Частка осіб з високою освітою серед населення віком 25-34 роки, %	Місце в рейтингу	Частка осіб із високою освітою у чоловічому віком 45-65 років, А, %	Частка студентів, батьки яких мають вищу освіту, В, %	А/В, %	Місце в рейтингу	Індекс гендерного паритету		
Нідерланди	29,6	3	25	3	26	39	67	1	1,08	1-2	1
Фінляндія	39,7	1	21	8	14	23	61	5	1,23	5-6	2
Велика Британія	24,1	5	23	5-6	19	29,6	64	2	1,23	5-6	3
США	20,3	7-8	31	1	29	51	57	7	1,35	12	4
Канада	20,3	7-8	26	2	19	31	63	3-4	1,34	10-11	5
Австралія	22,0	6	25	3	17	28,5	59	6	1,24	7	6
Ірландія	19,0	12	23	5-6	19	30	63	3-4	1,29	9	7
Франція	25,0	4	19	9	21	38	55	8-9	1,27	8	8
Швеція	19,4	9-11	22	7	16	29	55	8-9	1,48	13	9
Італія	32,4	2	12	12	9	19	47	10	1,34	10-11	10
Німеччина	17,5	13	13	11	16	37	43	11	0,92	1-2	11
Бельгія	19,4	9-11	18	10	18,5	50	37	13	1,18	3	12
Австрія	19,4	9-11	7	13	10	26	38	12	1,19	4	13

Одночасно канадські дослідники А. Ашер і А. Сервенан 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. Щоправда, рейтингування розвинених країн за доступністю вищої освіти далеко не завжди збігається із спроможністю її здобувачів оплачувати своє навчання особисто. Так, провідні позиції Фінляндії і Нідерландів (1 і 2 місця в рейтингу за показниками доступності вищої освіти) значною мірою обумовлені потужною системою державної підтримки студентів (зокрема, масштабними програмами грантів) за відсутності індивідуальної оплати за навчання. Велика Британія, США і Канада (3–5 місця в рейтингу доступності) мають відносно низький рейтинг за всіма індикаторами спроможності оплати. Натомість Швеція, де по суті ліквідовані всі фінансові бар'єри набуття освіти, не має особливих успіхів за ключовими параметрами доступності.

В українському суспільстві доступність вищої освіти пов'язується саме з необхідністю її оплачувати, із платоспроможністю абітурієнта і/чи студента та його батьків. Через це до впровадження комерційної (платної) системи освіти позитивно ставляться лише 7,2 % опитаних, негативно — 78,1 %. За даними Центра Разумкова, у 2002 р. доступність якісної вищої освіти засвідчили 10,9 % опитаних, у 2004 р. — 11,2 %, у 2006 р. — 13,7 %. Уважали її недоступною відповідно 82,5 %, 82,3 % і 77,4 %. [17]. У 2008 р. мали можливість дати хорошу освіту дітям або онукам усього 30,8 % опитаних [18].

При цьому слід розрізняти офіційну плату за навчання, розміри якої регулюються законодавством, і тіньові форми оплати освітніх послуг — хабарництво і різного роду пільги.

Хабарництво, або, як влучно висловились російські вчені Є. Б. Галицький і М. І. Левін, «*хабаронавчання*» [19, с. 105], останнім часом перетворилося на серйозну загрозу обмеження доступності вищої освіти майже у всіх країнах СНД. Поряд з офіційно безплатною і офіційно платною освітою сформувалася підсистема офіційно безплатної, а реально платної, корупційної освіти. Вона має дві складові: «сірий» сектор — неофіційні платежі, що не суперечать законодавству (приватне репетиторство); «тіньовий» сектор — корупційний за своєю природою. Тут має місце використання певними суб'єктами свого офіційного статусу, посади, службових повноважень для одержання незаконного прибутку та ренти. Причому корупція в освіті існує і в державному, і в комерційному секторі освіти. Вона поділяється на

верхушечну (керівництво ВНЗ) і низову (викладачі, вихователі, співробітники адміністрації). На цих рівнях корупція розрізняється за видами і формами доходу відповідних економічних агентів.

Масштаби корупційного сектору у вищій освіті постсоціалістичних країн доволі значні. Згідно з даними опитувань фонду «Суспільна думка», за вступ до ВНЗ і під час навчання у ВНЗ у 2005/2006 навчальному році росіяни дали хабарів на 618 млн дол. Хабарі становили приблизно 40 % усіх витрат, які понесли родини на стадії вступу дітей до ВНЗ. Хабар за вступ на платне (!) відділення одного із найпрестижніших московських ВНЗ у 2008 р. склав 100 тис. євро [19, с. 105].

В Україні системних досліджень хабарництва у вищій школі немає. Однак, як свідчать результати моніторингу Товариства Лева «Вступ-2009 очима громадськості», 63 % абітурієнтів вважають, що корупція у ВНЗ залишилась [20]. Окремі опитування студентів виявили, що навіть за умов вступу до ВНЗ за результатами незалежного тестування абітурієнтам пропонують вступити до провідних ВНЗ країни за 11–12 тис. дол. Під час вступної кампанії 2009 р. на «гарячу лінію» Міністерства освіти та науки України надійшло близько 3 тис. звернень громадян з приводу корупції [21]. Висловлено й думку про те, що в Україні фактично згорнуто процес навчання і замість цього сформована мережа торгівлі дипломами, починаючи прямо зі вступної кампанії. Купити знання неможливо, тому всі купують дипломи. І не в деяких комерційних закладах, а в державному масштабі [22].

Корупцію у вищій освіті провокують: дефіцит місць у ВНЗ; низька офіційна зарплата викладачів у більшості навчальних закладів; «моральна підтримка» суспільства, яка сприяє самовиправданню корупціонерів та низькій імовірності їх викриття. Слід урахувати й те, що освітні послуги у вищій школі надаються, як правило, локальними монополістами (за місцем знаходження ВНЗ, за якістю і специфікою знань), а «локальність» часто має вирішальну роль у намаганні споживача одержати освіту в тому чи іншому ВНЗ. Монополістичні властивості цієї послуги обумовлюють можливості відбору споживача, зокрема за рівнем підготовки до одержання знань (що позитивно). Однак це ж відкриває шлях і для корупції, роблячи освіту у відповідному ВНЗ «дефіцитом». Хабар стає «ціною використання» освітньої послуги, що встановлюється за моделями торгу або послідовного торгу. Результат — розмір і форма хабара — залежить від обох учасників, від обсягу і типу послуги, що надається, а також від ризиків для обох учасників, пов'язаних із покаранням і зі сподіваннями виконання партнерами взятих на себе зобов'язань [19, с. 108].

На перший погляд, «хабаронавчання» (за відсутності вимагання хабара) є Парето-ефективним, оскільки і хабародавець, і хабароодержувач покращують свій добробут. Однак цей критерій не може бути використаний через значні негативні зовнішні ефекти хабарництва для суспільства у довгостроковій перспективі: суспільні витрати значно перевищують вигоди приватних осіб. А. В. Шмаков [23, с. 45] пояснює це з позицій економічних інтересів основних учасників освітнього процесу (табл. 4.10). На жаль, при цьому не враховано позицію майбутнього роботодавця. Навряд чи він знайде аргументи на користь працевлаштування випускника ВНЗ, який учився за хабарі, навіть у короткому періоді часу.

Таблиця 4.10

Позиції учасників освітнього процесу щодо корупції

Учасники освітнього процесу	Аргументи на користь корупції у короткостроковому періоді	Контраргументи з огляду на довгострокову перспективу
Студент	Одержання позитивного рішення в тих випадках, коли в некорумпованій системі це неможливо	Навмисне затягування прийняття позитивного рішення з метою збільшення розмірів та кількості хабарів; падіння якості освіти; девальвація диплома; проблеми з працевлаштуванням
Викладач	Додаткова оплата праці	Погіршення якості знань студентів; зниження престижності ВНЗ; зменшення сумарних заробітків і рівня комфортності на робочому місці
Адміністрація і власники ВНЗ	Зростання виручки через менше відрахування студентів; можливість економії на оплаті праці викладачів (низька зарплата компенсується хабарами)	Погіршення якості підготовлених у ВНЗ фахівців; закріплення за ВНЗ статусу висококорумпованого; падіння рейтингу ВНЗ; зменшення доходів ВНЗ
Державні чиновники (органи управління освітою)	Поблажливе ставлення до хабара — наслідок поширення цього явища в державному секторі	Неможливість реалізації державної політики в освітній сфері; нестача кваліфікованих спеціалістів; поглиблення асиметрії інформації в освіті та ін.

Додатковим чинником «платності» вищої освіти та дискримінації молоді в набутті освіти виявилася й *система пільг*, запроваджених при вступі до ВНЗ. У 2009 р. в Україні близько 4,5 % із 380 тис. випускників шкіл було законодавчо дозволено стати студентами поза конкурсом — усього лише за умови подання ними сертифіката про складання тестів з мінімально допустимою кількістю балів. Серед них за інших рівних умов переважне право на зарахування до вищих навчальних закладів мали шість категорій абітурієнтів; за окремим конкурсом (цільовий прийом) — три категорії; певні особи зараховувалися за результатами співбесід. «Освітні» пільги одержали лише учасники міжнародних олімпіад, призери IV етапу Всеукраїнських учнівських олімпіад, III етапу Всеукраїнських конкурсів-захистів науково-дослідницьких робіт учнів — членів МАН.

Фактично ж «пільговизація» освіти обернулася на систему дискримінації абітурієнтів за критерієм здоров'я. З'явилися й нові корупційні схеми, створені медичними закладами і знов-таки ВНЗ. Є факти, коли довідку про інвалідність для одержання пільги при вступі до ВНЗ лікарі «оцінювали» в 10 тис. дол. [24]. Однак і ВНЗ пільговики виявилися вигідними: після того як абітурієнти, які не потрапили на бюджетне навчання або вступили до інших ВНЗ, забрали свої документи, частину «пільговиків» можна було зарахувати на загальних підставах. Тобто один раз продавши державі бюджетне місце з вигодою для ВНЗ, використовуючи систему пільг як прикриття, можна продати це бюджетне місце, але вже батькам за хабар, який піде до власної кишені [22].

Комерціалізація і особливо «пільговизація» освіти призвели до формування специфічних для даної сфери негативних екстерналій, що стосуються саме доступності освіти. Мають місце, по-перше, *ефект витіснення*, коли за високого попиту і цін на вищу освіту та в умовах відносної обмеженості освітніх послуг менш талановиті, але матеріально забезпечені або ті, що мають пільги, витісняють більш обдарованих, але не здатних оплачувати дороге навчання; по-друге, *проблема неплатника* в передбаченій законом формі [25, с. 41], якщо за рахунок «блату», хабара або пільг людина може навчатись у ВНЗ за бюджетні кошти.

Загроза зниження якості вищої освіти. Громадська думка в Україні щодо стану освітньої сфери є невтішною. Опитування населення, проведене Центром Разумкова у вересні 2006 р. [26], виявило, що за роки незалежності система освіти України: погіршилася — 45,5 % відповідей; не зазнала суттєвих змін — 33,6 %; покращилася — 8,5 %; не

з змогли відповісти — 12,5 %. Рівень знань, який забезпечує сучасна вища освіта, оцінено як середній — 50,6 % відповідей; низький — 21,5 %; високий — 16 %; не змогли відповісти — 11,8 %.

При цьому споживач освітніх послуг уже доволі чітко диференціює функції системи вищої освіти за сегментами: загальна — спеціальна (професійна) освіта; столична (ВНЗ м. Києва) — нестолична (провінційна) освіта; державна — приватна освіта; престижна — не-престижна освіта в межах конкретного регіону; хороша і погана освіта; освіта, здобута в національному і державному ВНЗ. Попереду — градація на національні дослідницькі (зараз такий статус отримали вже вісім українських ВНЗ) і просто національні або державні ВНЗ, а також, на думку Т. Клячко, глибока відкрита сегментація ринку вищої освіти з виділенням власне елітної професійної освіти і масової загальної освіти [27].

Погіршення якості вищої освіти в Україні є закономірним наслідком багатьох чинників: інтенсивної комерціалізації освіти; значної інтенсифікації праці за вкрай низької оплати праці викладачів; недостатньої матеріальної бази, відсутності в більшості ВНЗ науково-технічної та інноваційної інфраструктури (на інформатизацію ПТУ і ВНЗ у 2009 р. передбачено в 22 рази менше коштів, ніж у 2008 р.); неефективної наукової діяльності викладачів ВНЗ (нею реально займаються лише 20 % науково-педагогічних працівників); застарілої структури підготовки спеціалістів; відтворення і передавання студентам неконкурентних знань; дублювання підготовки з деяких напрямів і спеціальностей у межах певного регіону. Як результат — навіть провідні українські ВНЗ нерідко постачають на ринок праці явно неконкурентоспроможних випускників. Відбувається девальвація вищої освіти як засобу одержання професійних знань.

Ми розмежуємо два основні підходи до управління якістю освітньої послуги. Перший вимагає від неї відповідності певним *стандартам* — вимогам законодавства, навчальним планам і програмам тощо. Цими питаннями в усіх країнах опікуються спеціальні урядові структури (міністерства, комітети з освіти). В Україні подібну функцію могла б виконувати також система незалежного оцінювання знань випускників ВНЗ, наприклад, Національна атестаційна служба з розгалуженими центрами на місцях, яка функціонує на госпрозрахунковій основі. Потребує також вивчення питання запровадження системи сертифікації кваліфікацій випускників, яка проводиться після закінчення навчального закладу і служить для підтвердження кваліфікації, присвоєної навчальним закладом. Така практика при-

йнята, зокрема, у Росії. Випускники, які успішно проходять процедуру сертифікації кваліфікації (за даними інших країн, до 40 % випускників), не мають проблем із працевлаштуванням [28].

Другий підхід пов'язує якість освіти із задоволенням економічних інтересів численних *стейкхолдерів*, зацікавлених у розвитку вищої освіти та контролі її якості, — роботодавців, студентів, викладачів і органів влади. Залучення стейкхолдерів до розроблення і запровадження процедур забезпечення якості важливо не тільки з погляду відповідальності перед суспільством і урядовими установами, але й для гарантії того, що освітні програми задовольняють потреби студентів і ринку праці. Особливої уваги потребує участь в оцінюванні якості освіти студентами і роботодавцями як споживачами освітніх послуг.

Формами участі студентів у діяльності із забезпечення якості освіти можуть бути: 1) анкетування з метою проведення внутрішнього оцінювання якості навчання у ВНЗ; 2) консультування експертів, що проводять зовнішнє оцінювання якості освіти; 3) участь у зовнішніх перевірках ВНЗ або навчальних програм у складі експертних груп або як спостерігачі; 4) участь в управлінні державними агентствами забезпечення якості. Студенти більшості країн — учасниць Болонської угоди — беруть участь у трьох із чотирьох рівнів участі в контролі якості вищої освіти.

Практика залучення роботодавців до оцінки якості освіти поширена у багатьох країнах. Так, Фінляндія, Ісландія, Іспанія, Швеція при проведенні оцінки якості освіти включають до складу експертів представників із неакадемічного середовища. Об'єднане Королівство є однією з небагатьох країн, де представники роботодавців і промислових підприємств безпосередньо включені до керівництва діяльності Агентств із забезпечення якості (Quality Assurance Agency) та до контролю за дотриманням Кодексу практики забезпечення академічної якості і стандартів у вищій освіті (Code of Practice for the Assurance of Academic Quality and Standards in Higher Education).

Однак якість освіти як характеристика достатньо важко формалізується. Річ у тім, що ВНЗ продають свої послуги на ринку *довірчих товарів*, якість яких не можна оцінити прямо. До того ж характерною рисою освітнього ринку є асиметрія інформації. Споживачі фактично не знають, що вони купують. Не завжди й зрозуміло, чи купили вони щось узагалі.

Слід визнати також і те, що сучасна вища освіта фактично втратила свою *сигнальну функцію*. Як відомо, за класичною моделлю

А. Спенса, показником, що сигналізує про здібності індивіда, можуть бути роки, витрачені на здобуття освіти. Чим вище здібності людини до роботи — чим більшою мірою він старанний, терплячий і т.д., тим менш значущим є «тягар» навчання і тим більше років він готовий витратити на досягнення високого професійного рівня. І навпаки: чим меншими навичками володіє індивід, тим менше йому хочеться вчитися, тим більш значущими для нього є часові втрати, пов'язані з одержанням освіти. Знаючи це, роботодавець установить дві базові ставки зарплати — високу й низьку — залежно від кількості років навчання здобувача. А кожний індивід обере свій оптимальний шлях освіти відповідно до своїх здібностей.

Проте модель А. Спенса «працює», коли ВНЗ небагато і вони значно відрізняються один від одного. Якщо ж ВНЗ з однаковою тривалістю навчального процесу багато (результат масовизації освіти), самі по собі роки, проведені у ВНЗ, перестають бути ефективним сигналом. Роботодавець не може розрізнити випускників із високими і низькими здібностями і змушений орієнтуватися не на роки, а на специфіку ВНЗ, диплому якого він довіряє [29, с. 118–121].

При цьому виникає серйозне протиріччя. Майбутні студенти (а в подальшому працівники) мають наміри вступити до такого навчального закладу, який дає найбільш якісну підготовку з обраної спеціальності, з хорошими можливостями працевлаштування, одержання високої зарплати і швидкого кар'єрного зростання. Держава ж і приватні роботодавці бажають отримати після навчання у ВНЗ найбільш здібних випускників, які забезпечать високу ефективність діяльності їхніх підприємств. Однак абітурієнти не хочуть втрачати час і кошти на одержання освіти, яка *ex post*, уже після закінчення ВНЗ, може виявитися неконкурентоспроможною. Вони прагнуть знати про перспективи освіти, набутої в тому чи іншому ВНЗ, *ex ante*, тобто ще до вступу до нього. Роботодавці ж не хочуть, а часто й не можуть втрачати час і гроші на з'ясування здібностей кандидата *ex post*, після прийому на роботу. Вони воліли б з'ясувати можливості випускника ВНЗ *ex ante*, до того, як той почне виконувати свої посадові обов'язки.

За таких умов якість освіти починають визначати шляхом рейтингування ВНЗ. В Україні найбільш впливовими є три національні рейтинги — журналу «Кореспондент», «Топ-200 Україна» і «Компас», розроблений компанією SKM і Благодійним фондом Р. Ахметова. Але єдиної комплексної системи оцінки ВНЗ немає. Скажімо, рейтинг ВНЗ «Компас» базується на оцінках роботодавців та задоволеності

самих студентів одержаними знаннями. У методиці ж рейтингування ВНЗ, запропонованій наприкінці 2008 р. Міністерством освіти і науки України, увага акцентується на реалізації наукового потенціалу вищої школи і не враховуються ні відгуки експертів і роботодавців, ні досягнення випускників.

Особливої уваги потребують міжнародні рейтинги, які відбивають позиції ВНЗ у світовій освітній системі. Найбільш популярними з них є: Academic Ranking of World Universities Шанхайського університету, Times Higher Education, Newsweek і рейтинг Паризького університету. Донедавна жоден із ВНЗ України не був представлений і у світових рейтингах університетів (крім рейтингу ВебOMETРИКС, де «найуспішніший» український ВНЗ посідає 1481-ше місце). У 2009 р. кілька українських ВНЗ увійшли до «Рейтингу провідних університетів світу», підготовленого російськими дослідниками. Хоча вважається, що для появи в рейтингу «Таймс» у деяких українських ВНЗ є непогані шанси.

Порушення логічних зв'язків між ринком освітніх послуг і ринком праці. Останнім часом дедалі більше відчувається розбалансування ринку освітніх послуг і ринку праці: людський капітал, сформований системою освіти, залишається недовикористаним або взагалі незатребуваним на ринку праці. Ідеться, по-перше, про феномен «надлишкової освіти» (*overeducation*), коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці, що свідчить або про вкрай низьку якість освіти, або про нерациональне використання праці; по-друге, про працю не за спеціальністю, хоча працівники при цьому залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії (*education-occupation mismatch*). Причому це проблема всіх країн. Так, у Швеції за одержаною спеціальністю працюють 61 % чоловіків і 71 % жінок із вищою освітою, у США — 55 % працівників, у Росії — 50 % [30, с. 177, 185]. В Україні за спеціальністю працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % — біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % — прикладних наук і техніки [3, с. 15].

Дисбаланс між професійною освітою і працею за конкретною спеціальністю має декілька пояснень.

1. Система освіти у своїй діяльності орієнтується переважно на попит домогосподарств як «постачальників» абітурієнтів і споживачів освітніх послуг. У той час як попит на робочу силу фахівців формують на ринку праці роботодавці. При цьому система освіти через нестачу

достовірної, а головне — повної інформації про реальні потреби економіки продовжує діяти за інерцією, не «вловлює» сигналів ринку праці. Наприклад, в Україні 288 із 904 (тобто майже третина) вищих навчальних закладів країни є або юридичними, або мають навчальні підрозділи (факультети, відділення, інститути) з підготовки юридичних кадрів. З них державних — 164, приватних — 124. Підготовка економістів та менеджерів лише у Харкові здійснюється у 35 ВНЗ міста, на 65 факультетах економічного та управлінського профілю.

Як наслідок — на ринку кваліфікованої праці України відмічається надлишок юристів, економістів і менеджерів при одночасній катастрофічній нестачі інженерів, хіміків, представників інших технічних спеціальностей. Після одержання диплома про вищу освіту безробітними стають 70 % випускників [31, с. 17, 19]. Частина з них Державна служба зайнятості направляє вдруге у вищі навчальні заклади або навіть у ПТНЗ з метою проходження професійного навчання. Решта змушена погоджуватися на першу пропозицію роботи.

2. Самі працівники, особливо молодь, керуючись своїми егоїстичними інтересами, обирають більш легкі чи краще оплачувані професії — економіста, юриста, менеджера тощо. І це відбувається майже у всіх країнах ОЕСР: серед 25–35-річних спеціалістів у галузях економіки, юриспруденції та управління приблизно в 3,5 разу більше, ніж серед людей віком 55–64 роки. А ось тих, хто опанував інженерні спеціальності, серед осіб віком від 25 до 34 років майже удвічі менше порівняно з більш зрілим поколінням. Ринки праці в Данії, Німеччині, Угорщині і Норвегії найближчим часом очікує дефіцит кваліфікованих інженерів [32].

3. Більшість роботодавців вважають, що майже всі випускники навчальних закладів є недостатньо кваліфікованими, не мають практичних навичок і не можуть виконувати на належному рівні поставлені виробничі завдання. Ринок праці фактично перетворюється на «ланцюжок очікувань», який розставляє претендентів на робочі місця залежно від рівня освіти. Найменш освічені претенденти постійно відтісняються в кінець ланцюжка, поступово утворюючи вторинний ринок праці. Хоча можна також уявити доступ до робочих місць і як процес спроб і помилок у ситуації неповноти інформації, який поступово приводить до рівноваги. З цієї точки зору втрата статусу диплома неминуча, але тимчасова. У будь-якому разі вона є способом управління робочою силою, за якого завдяки безробіттю існує можливість платити освіченим працівникам меншу заробітну плату [33, с. 100, 117–118].

4. Масова професійна мобільність — наслідок структурних зрушень в економіці. За А. Кузьміною, структура сучасного ринку праці представлена постійними й перемінними детермінантами [34, с. 144–146]. Постійні детермінанти — це спеціальності, які мають і будуть мати стійкий попит, що визначається насамперед розвитком життєво важливих галузей будь-якої держави. Ринок праці за постійними детермінантами змінюється плавно, а попит найчастіше нижче за пропозиції, що надходять. На такому ринку праці виникає конкуренція між спеціалістами, які претендують на ті чи інші робочі місця, а в роботодавця є вибір.

Перемінні детермінанти ринку праці спричиняють стрибкоподібне виникнення підвищеного попиту на працю представників певних професій і відповідно таке ж різке збільшення пропозиції праці. Однак це відбувається із запізненням: щойно пропозиція праці задовольняє попит, то вже різко падає внаслідок насичення ринку. Якщо ж пропозиція праці за інерцією продовжує підвищуватися, певний сектор ринку праці наповнюється надлишковою робочою силою. Зрозуміло, що під впливом перемінних детермінант зростають вимоги до мобільності й швидкого переорієнтування роботодавців, потенційних працівників і освітніх закладів.

Як вирішувати проблему надвиробництва за «модними» професіями? Роботодавці і фахівці МОН України пропонують такі заходи [35]:

- скорочення бюджетних місць у ВНЗ за такими спеціальностями; повернення до практики державного планування потреб у кадрах;

- запровадження рейтингування ВНЗ на державному рівні на основі показників працевлаштування випускників. Наприклад, у Німеччині ВНЗ, який не гарантує 70 % закріплення випускників за профілем своєї спеціальності, не одержує державної підтримки;

- закриття (злиття, реорганізацію) дрібних ВНЗ, особливо в разі невідповідності рівня підготовки в них державним стандартам;

- урізання професій шляхом введення нової національної системи кваліфікацій і професій, адаптованої до міжнародних стандартів. Тоді буде трохи більше сотні спеціальностей, а не 1 282, як зараз;

- створення системи атестації і сертифікації, яка б підтверджувала кваліфікацію працівника сертифікатом;

- запровадження стажування і бізнес-курсів у ВНЗ за фінансової підтримки роботодавців.

І. Ф. Гнибіденко [28] наполягає на необхідності розробки й прийняття закону про стимулювання участі роботодавців у підготовці та

перепідготовці кадрів у професійно-технічних та вищих навчальних закладах відповідно до вимог сучасного виробництва.

Важливо враховувати й досвід інших країн. Так, щоб привести професійну освіту у відповідність до вимог реального сектору економіки, у серпні 2006 р. Російська спілка промисловців і підприємців спільно з Міністерством освіти і науки РФ заснувала Національне агентство розвитку професійних кваліфікацій (НАРК), головним завданням якого стало формування професійних стандартів із найбільш затребуваних роботодавцями спеціальностей та їх переведенням в освітні стандарти [36, с. 34–52].

Несформованість системи безперервної освіти. Низька освітня активність дорослого населення. «Навчання протягом життя» (*«lifelong learning»*) як принцип і стратегічний напрям освітньої політики зародилося близько 30 років тому в західних країнах. Тоді вперше ОЕСР, ЮНЕСКО і Рада Європи звернули увагу на формальні вікові обмеження, що стали заважати продовженню освіти, її доступності на всіх рівнях і для всіх соціально-демографічних категорій населення. Особлива увага почала приділятися освіті дорослих, яка має бути спрямована на подолання наслідків нерівності базової освіти, набуття неодержаних із різних причин знань і навичок, підвищення соціально-економічного рівня працівників [37, с. 8–12].

Слід зазначити, що спочатку розвиток освіти дорослих розглядався в аспекті концепції «соціального попиту»: навчання поза межами обов'язкової освіти мало поновлюваний характер і відбувалося за рахунок державного (бюджетного) фінансування. На початку 1990-х років в освітній політиці деяких країн ОЕСР відбувся перехід до концепції «індивідуального попиту» та ідеї спільної відповідальності (партнерства) за підвищення освітнього рівня між урядом, роботодавцями і одержувачами освіти. У 1996 р. міністри освіти країн ОЕСР сформулювали як мету освітньої політики «навчання протягом життя для всіх», хто виявить ініціативу брати участь у тих чи інших формах підвищення рівня знань і кваліфікації. У 2003 р. на Берлінській конференції міністрів освіти країн — учасниць Болонського процесу сприяння розвитку безперервної освіти було включено до цілей створення загальноєвропейського освітнього простору.

В Україні функцію «навчання протягом життя» виконує система післядипломної освіти. Мережа навчальних закладів і підрозділів післядипломної освіти налічує понад 500 освітніх установ, у тому числі в галузевих міністерствах і відомствах — 224, у системі Міністерства освіти і науки України — 185, у навчальних закладах недержавної форми власності — 93 [38, с. 44–45].

Створення сучасної системи безперервної освіти, підготовки і перепідготовки професійних кадрів розглядається як одне з першочергових завдань забезпечення конкурентоспроможності економіки України на період 2013–2020 рр. [1]. Безперервним навчанням планується охопити близько 60 % населення. Однак в Україні до постійного підвищення своєї кваліфікації схильні лише найбільш освічені працівники, які й самі готові платити за навчання, і користуються більшою підтримкою роботодавців. І якщо розвиток безперервної освіти буде відбуватися на суто ринкових засадах, можна очікувати поглиблення соціальної нерівності в суспільстві.

Інтернаціоналізація та глобалізація вищої освіти. Зовнішні загрози національним інтересам України в освітній галузі. Поняття інтернаціоналізації у сфері вищої освіти в міжнародній практиці традиційно включає два аспекти: «внутрішню інтернаціоналізацію» (*internationalization at home*) і «зовнішню» інтернаціоналізацію, або освіту за кордоном, трансграничну освіту (*education abroad, across borders, cross-border education*). Інтернаціоналізація освіти передбачає такі форми міжнародного співробітництва: індивідуальна мобільність студентів або професорсько-викладацького складу в освітніх цілях; мобільність освітніх програм та інституціональна мобільність; формування нових міжнародних стандартів освітніх програм; інтеграція в навчальні програми міжнародного виміру і освітніх стандартів; інституціональне партнерство, створення стратегічних освітніх альянсів.

Безумовними перевагами інтернаціоналізації освіти вважаються зростання доступності вищої освіти, універсальність знань, поява міжнародних стандартів якості і підвищення інноваційності вищої освіти, розвиток міжнародного співробітництва, активізація академічної і студентської мобільності. Різноманітні програми ЄС (ERASMUS, SOCRATES, TEMPUS), а також проекти, ініційовані національними організаціями країн-членів ОЕСР (USAID, IREX, British Council, DAAD, CIDA, EduFrance та ін.), спрямовані на розвиток мобільності, активно сприяють розвитку процесу інтернаціоналізації.

Зазначимо, що в країнах ОЕСР сформувалися чотири стратегії інтернаціоналізації вищої освіти [39, с. 8–14]:

1) «узгоджений підхід» (*mutual understanding approach*). Базується на довгострокових політичних, культурних, академічних цілях розвитку країни. Здійснюється через підтримку студентської та академічної мобільності, шляхом надання стипендій і реалізації програм академічних обмінів, а також програм створення інституціональних партнерств у сфері вищої освіти. Домінуючим принципом даного

підходу є співробітництво, а не конкуренція. Таку стратегію реалізують Японія, Мексика, Корея і Іспанія;

2) «стратегія залучення кваліфікованої робочої сили» (*skilled migration approach*) спрямована на залучення необхідних іноземних спеціалістів і талановитих студентів на роботу до приймаючої країни як засіб забезпечення економічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності 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);

3) «стратегія одержання доходу» (*revenue-generating approach*) базується на двох вище охарактеризованих підходах, але в її рамках освітні послуги надаються на повністю платній основі, а надання державних субсидій не передбачено. Іноземні студенти створюють додатковий дохід освітнім інститутам, стимулюючи університети реалізовувати підприємницьку стратегію на міжнародному освітньому ринку. Уряди у свою чергу надають ВНЗ значну автономію, 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);

4) «стратегія розширення можливостей» (*capacity building approach*) заохочує здобуття вищої освіти за кордоном або у ВНЗ — постачальниках іноземних освітніх послуг. Важливими інструментами такого підходу є програми підтримки зарубіжної мобільності державних службовців, професорсько-викладацького складу, вчених і студентів; забезпечення іноземним ВНЗ, програмам і викладачам сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності в країні. Підтримується створення 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. Географія стратегії дуже широка.

На практиці вказані стратегії рідко реалізуються в чистому вигляді. Як правило, політика тієї чи іншої країни у сфері вищої освіти є їх комбінацією. Проте кожна з країн ОЕСР дотримується однієї стратегії як головної.

Особливої уваги потребує така форма інтернаціоналізації вищої освіти, як Болонський процес. Його прихильники роблять акцент на тому, що Болонська міжурядова реформа має за мету створення Європейського простору вищої освіти (ЕНЕА). 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 (*European Community Action Scheme for the Mobility of University Students*). Тим більше, що і в межах Болонського процесу існують перешкоди мобільності: неузгодженість навчальних програм (у 2007 р. лише 66 % університетів Європи дотримувалися кредитно-трансферної системи), відсутність єдиного, визнаного всіма країнами Болонського процесу додатку до диплому (його видавали лише 47 % європейських ВНЗ), труднощі з візами і дозволами на роботу для студентів і науково-педагогічного персоналу.

Головним же контраргументом є те, що «болонізацію» не підтримують низка держав Старої Європи з давніми системами освіти. Наприклад, такі елітні ВНЗ, як Кембридж, Паризький інститут політичних наук та ін., відмовилися брати участь у цьому процесі. Під час гострих дискусій у Німеччині висловлювалися думки щодо того, що уніфікація освіти знижує значущість національної освітньої традиції, а німцям є чим пишатися. У 2003–2004 роках, у Франції пройшла хвиля активної критики реформи освіти і навіть проводилися страйки [40, с. 103]. Неоднозначно оцінюється перехід до Болонської системи і в Росії.

Утім, інтернаціоналізація вищої освіти створює й більш серйозні ризики і загрози національним інтересам України в освітній сфері. Насамперед слід прогнозувати значні *демографічні та соціальні втрати від навчальної міграції українських студентів*.

Дійсно, світовий ринок освітніх послуг уже сформовано. Його фінансові показники, включаючи курси, середню і вищу освіту, додаткову професійну освіту і т. д., досягають 100 млрд дол. США. Загальна кількість іноземних громадян — споживачів різних освітніх послуг щорічно зростає і на цей час становить 5 млн чол. [41]. За різними оцінками, за кордоном на приватній, державній основі та за грантами навчаються від 6 тис. до 35 тис. українських студентів. Їм пропонують навчальні програми міжуніверситетського обміну, програми культурного обміну та стипендії для навчання й наукових досліджень [42]. Країнами, куди українські студенти найчастіше їздять на навчання, є Німеччина (25 %), США (18 %), Чехія (15 %), Австрія (11 %), Польща (10,5 %), Іспанія (7 %), Велика Британія (5,5 %), Франція (3 %), Мальта (2 %), інші країни (3 %) [43].

Очікується, що кількість українців, які навчаються в зарубіжних ВНЗ, буде зростати. Це пояснюється як скороченням кількості бюджетних місць у ВНЗ Україні, так і зростанням вартості навчання в Україні. Так, уже зараз дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути в 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). Співставним за вартістю з Україною є навчання у ВНЗ Польщі, Німеччини, Чехії (у приватних ВНЗ) і Швейцарії [44].

Зрозуміло, що міжнародна мобільність студентів у сучасних умовах є об'єктивним процесом. Однак виїзд на навчання за кордон перспективної української молоді означає формування наукового персоналу для інших країн і втрату його Україною. Одночасно навчальна міграція виступає і як додатковий демографічний ресурс для країн, що переживають демографічну кризу: вони додатково одержують високоосвічених і адаптованих молодих громадян.

Хоча, зазначимо, експортний потенціал є і в Україні: у 2009 р. в українських ВНЗ навчалися 40 тис. іноземних студентів з більш як 130 країн, найбільше — з Китаю, Росії, Йорданії, Сирії, Індії, Ірану, Малайзії, Туркменистану, Туреччини, Молдови. Основними центрами з підготовки іноземних студентів є міста Київ, Харків, Одеса і Дніпропетровськ. Найбільшою популярністю в іноземців користуються

будівельні та інженерні спеціальності, а також медицина, фінанси та економіка [45].

Окрему групу загроз ми пов'язуємо з *глобалізацією освіти та її включенням до сфери інтересів Світової організації торгівлі (СОТ)*. Метою останньої є створення на основі рівності можливостей сприятливих умов для комерційної діяльності будь-якої країни-члену СОТ в інших країнах-членах СОТ в обмін на відкриття внутрішнього ринку. Імпорт і експорт освітніх послуг теж стають предметом торгівлі.

СОТ в рамках «Генеральної угоди з торгівлі послугами» (ГАТС) передбачає чотири способи одержання вітчизняним споживачем іноземної освітньої послуги:

– вітчизняний споживач здобуває освіту в зарубіжному ВНЗ, використовуючи сучасні засоби комунікацій і передавання інформації («трансграничний» спосіб);

– вітчизняний споживач виїжджає за кордон і навчається там («споживання за кордоном»);

– іноземний постачальник освітньої послуги, без заснування в іншій країні навчального закладу, надає освітні послуги шляхом мобільності викладачів («присутність фізичних осіб»);

– іноземний постачальник освітньої послуги створює філії своїх навчальних закладів у країні надання послуги або пропонує франчайзинг навчальних програм («комерційна присутність»). В останньому випадку суттєво прискорюються процеси інтеграції місцевих ВНЗ до світового освітнього простору, покращується їх фінансування, виникає можливість готувати фахівців за сучасними програмами, застосовувати до освіти апробовані в зарубіжних країнах системи менеджменту якості.

І все ж ГАТС, як і інші великі пакети угод СОТ, передбачає пріоритет її норм і правил перед національним законодавством та надання режиму найбільшого сприяння (принцип недискримінації) для іноземних провайдерів послуг. З огляду на це освіта поступово почне розглядатися як послуга, яку потрібно якомога вигідніше продати споживачу. Це обмежує доступ до освіти для малозабезпечених представників суспільства, передусім молоді, посилює соціальне розшарування, різко звужує конкурентоспроможність молодих працівників на ринку праці в подальшому [46, с. 34].

На жаль, ризики інтернаціоналізації вищої освіти в Україні аналізуються мало. Російські ж дослідники це роблять уже зараз, указуючи на їх наслідки для конкурентоспроможності національної робо-

чої сили. Серед них: можливе зниження державних інвестицій, які можуть сприйматися іноземними ВНЗ як політика протекціонізму; вплив за кордон частини вітчизняних абітурієнтів, студентів, кваліфікованих викладачів і перспективних молодих випускників; перетворення значної частини вітчизняних ВНЗ на філії іноземних ВНЗ та інші [46, с. 31, 276–277, 282–292].

Диверсифікація джерел фінансування вищої школи та ризики ресурсної залежності. Вплив фінансово-економічної кризи на систему вищої освіти в Україні. У західних країнах проблема джерел фінансування вищої освіти широко дискутувалася у 1980–1990-ті рр. [47]. Аргументи прибічників приватного фінансування базувалися на концепції «людського капіталу», яка розглядає здобуття освіти як інвестиції в людину, що збільшують її продуктивність і заробітки. У такому аспекті приватне фінансування ефективніше, оскільки, оплачуючи освіту, студенти більш успішно вчаться і в строк завершують навчання, можуть наполягати на тій програмі навчання, яка відповідає їхнім запитам. Існує також можливість залучення коштів приватних фірм, які можуть оплачувати підготовку у ВНЗ потрібних їм спеціалістів.

Доводи прихильників державного фінансування були не менш вагомі:

- ринок освітніх послуг недосконалий: у студентів відсутня повна інформація про його стан, вони не можуть адекватно оцінити якість навчання, освітні послуги та переваги навчання в тих чи інших ВНЗ;
- вища освіта дає користь не тільки індивіду, а й суспільству в цілому, «зовнішні вигоди» від вищої освіти полягають у розвитку науки, економічному зростанні, зниженні рівня злочинності, підтримці міжнародної конкурентоспроможності країни тощо;
- від вищої освіти прямо залежить добробут нації.

Однак реально реформи систем фінансування вищої освіти в країнах Західної Європи підтримали активізацію ринкових тенденцій, загостривши проблему доступності вищої освіти для широких верств населення.

На цей час сформувалися два підходи до проблеми фінансування вищої освіти [48, с. 221]. *Концепція ресурсної залежності* послідовно доводить, що для свого успішного функціонування будь-яка організація, у тому числі й ВНЗ, потребує залучення значних ресурсів, виходу на нові ресурсні ніші. Але з часом агенти, що фінансують ВНЗ, починають впливати на поведінку керівників ВНЗ, формування внутрішньої структури навчального закладу та його організаційні зміни.

Контролювати ж власників ресурсів організація не може. Виникає ресурсна залежність, яка неминуче створює невизначеність у діяльності ВНЗ. *Новий інституціональний підхід* підкреслює роль правил обміну, а також інституціональних логік (принципів поведінки), що нав'язують ВНЗ головні агенти довкілля, його інституціональне середовище. Привила гри стабілізують фінансові потоки, визначаючи, яка організація (ВНЗ) може або має право існувати. Ресурсна залежність у даному випадку виступає джерелом формування владних відносин між організацією та її довкіллям.

Розглянемо модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ. В Україні вона сформувалася ще в 1920-ті роки і одержала назву кошторисної моделі. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. При цьому рух державних коштів здійснюється відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ, наприклад, чисельності студентів у відповідному році, і не пов'язаний з якісною стороною діяльності ВНЗ. Процедура ж залучення державних коштів у багатьох випадках визначається ступенем лояльності керівників ВНЗ.

Одним із способів зменшити ресурсну залежність ВНЗ від держави є диверсифікація джерел фінансування: залучення коштів студентів, відкриття програм платної додаткової професійної освіти, проведення наукових досліджень на замовлення, розвиток непрофільної діяльності. В Україні, скажімо, запроваджується платне навчання: у деяких державних ВНЗ на частку цього джерела припадає до 50–60 % надходжень. Паралельно розвивається і система державної матеріальної підтримки студентів (кредити на навчання, стипендії, надання місць у гуртожитках тощо), що сприяє доступності вищої освіти для вразливих верств населення та гарантує ВНЗ більшу фінансову стабільність [49]. Утім, диверсифікуючи джерела фінансування, керівники ВНЗ змушені реагувати на сигнали вже від кількох провідних акторів довкілля, зважати на їх економічні інтереси на ринку освітніх послуг та в інших сферах діяльності.

Сучасна фінансово-економічна криза позначилася на фінансуванні освітньої сфери. Зменшення доходів населення і зростання невпевненості у майбутньому призвели до значного скорочення кількості абітурієнтів, спроможних платити за навчання. Це різко обмежило матеріальну базу недержавних ВНЗ та спровокувало своєрідну ланцюгову реакцію: для того щоб утриматися «на плаву», приватні ВНЗ змушені вдаватися до збільшення плати за навчання, а це породжує нову хвилю відтоку студентів.

Значно погіршилися умови фінансування і державної системи вищої освіти (табл. 4.11). Свідченням цьому є помітне зростання питомої ваги коштів спеціального фонду, зароблених самими навчальними закладами (плати за навчання, плати за оренду, надання робіт і послуг тощо). Причому абсолютна величина надходжень до спецфонду через скорочення кількості студентів зменшилася. В умовах інфляції це означає скорочення таких важливих напрямів витрат, як оплата праці, комунальні послуги і видатки розвитку.

Таблиця 4.11

Окремі приклади зміни умов бюджетного фінансування вищої освіти у 2009 р. (у %)

Вищі навчальні заклади	Обсяг фінансування у 2009 р. порівняно з 2008 р.	У тому числі частка коштів спеціального фонду	
		2008 р.	2009 р.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	120,6	28,1	29,5
Національний авіаційний університет	134,1	37,2	52,9
Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»	108,8	18,3	20,7
Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого	121,5	31,4	34,2

Виявилися й інші негативні соціальні наслідки фінансово-економічної кризи: зменшення рівня заробітної плати викладачів ВНЗ; існування загрози перегляду для них системи доплат і надбавок; припинення бюджетного фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного та педагогічного персоналу. Очікується зростання заборгованості по оплаті за навчання, особливо тих студентів, які до цього вносили плату за навчання за рахунок державних кредитів. Сума коштів на такі цілі залишилася на рівні 2008 р., отже, через інфляцію та зростання оплати за навчання використати цей вид державної допомоги зможе менша кількість студентів. В умовах кризи не планується перегляд розміру стипендій для студентів.

Загалом якщо в 2007 р. на освіту було витрачено 7 % ВВП і 1,1 % на науку з усіх джерел фінансування, то в 2009 р. на освіту — лише 6 %, а на науку — до 0,5 % ВВП. На 12 % зменшено загальний фонд прикладних досліджень у ВНЗ [50, с. 12].

Перед вищою професійною освітою в Україні, як бачимо, стоять дуже складні завдання. Лише розв'язавши їх, можна бути впевненими у виконанні вищою освітою своєї місії, створенні нею умов для розвитку людського потенціалу країни.

4.4. Бізнес-освіта. Освітня функція консалтингу

Особливою складовою сучасної системи освіти є бізнес-освіта, до якої належать: а) корпоративна освіта — внутрішньофірмова система навчання та підвищення кваліфікації працівників; б) надання освітніми закладами, різними державними, підприємницькими, громадськими організаціями послуг з навчання основам бізнесу, впровадження світового досвіду його ведіння. У структурі освіти бізнес-освіта належить до таких її складових, як професійно-технічна, післядипломна освіта та самоосвіта.

Одним з важливих елементів бізнес-освіти є *консалтинг* — підприємницька діяльність професійних консультантів по забезпеченню економічних суб'єктів професійними знаннями і інформацією, спрямована на підвищення їх ефективності, конкурентоспроможності й інноваційності на підставі впровадження досягнень науки і новаторського досвіду в господарську практику.

Консалтингу притаманна освітня функція, змістом якої є передача консультантами професійних знань та інформації економічним агентам. Як пише Л. Демидова, сьогодні сектор ділових і професійних послуг є одним із головних каналів поширення й освоєння наукових знань, технологічних, організаційних, управлінських та інших інновацій, передового досвіду [1, с. 48]. Фахівці з управлінського консультування А. Тищенко, С. Фомішин, Ю. Чернов підкреслюють, що сьогодні актуальним є бачення консультування не лише як системи професійної допомоги у вдосконаленні управлінської діяльності у бізнес-організації, а й як системи освітньої. «Системи, що формує, підтримує і розвиває соціально-індивідуальну цінність освітніх зусиль на всіх рівнях менеджерівської діяльності» [2, с. 16].

Важливим соціальним ефектом освітньої функції консалтингу є його вплив на розвиток підприємницької культури й підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Впровадження в процесі консультування в господарську практику знань, прийомів й методів цивілізованого підприємництва сприяє соціалізації бізнесу, формуванню в підприємців розуміння своєї соціальної ролі й відповідальності перед суспільством.

Освітня функція консалтингу є реалізацією його ролі як продуцента і постачальника суб'єктам господарювання *консалтингових ресурсів* — професійних знань, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються споживачам на комерційних засадах разом з супутньою інформацією. Специфічність консалтингових ресурсів як особливого виду ресурсів, інтелектуальних насамперед, полягає у знаннях, які є їх елементами, та у формі їх передачі. По-перше, це не загальні, а спеціальні знання — професійні (предметні) знання з економіки і управління. Вони можуть бути: а) суб'єктивними (індивідуальними і колективними); в процесі консультування суб'єктивне знання консультанта трансформується в суб'єктивне знання клієнта. Ось чому ефективність консалтингу залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а й від здатності й готовності клієнта оволодіти переданими йому знаннями; б) кодифікованими, що виступають джерелом формування інтелектуального капіталу фірми-клієнта.

По-друге, це специфічні знання, бо є результатом переробки фірмово-специфічної інформації, наданої клієнтом консалтинговій фірмі. Як указує П. Друкер, економічні результати — це результати спеціалізації. Джерелом особливої спеціалізації, а з нею й виживання бізнесу та його зростання є специфічне, особливе знання, яким володіє група людей у даному бізнесі [3, с. 142]. Консалтингове знання, будучи специфічним, є одним з чинників ефективного ведення сучасного бізнесу.

По-третє, це знання становить (більшою або меншою мірою) комерційну таємницю клієнта. По-четверте, формою передавання знання є консультування. Знання одержує інституційне закріплення в процесі консультування у професіональних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Інакше кажучи, знання, які становлять зміст консалтингових ресурсів, є інституційно закріпленими, що є важливою умовою їх трансферу, тобто передавання на комерційних засадах клієнтам консалтингу. Як справедливо зазначає С. Шиффман, хтось продає машини. Хтось продає комп'ютери. Хтось продає лимонад у придорожньому кіоску. А в нашому випадку ви продаєте *відповідь на чисть прохання*. Не звіт. Не серію інтерв'ю. Не діаграму [4, с. 13]. У контексті цього підходу відповіддю консультанта на прохання клієнта є порада, у якій одержують інституційне закріплення професійні знання, необхідні для розв'язання проблем ефективного ведення бізнесу. З нашого погляду, до знань, що становлять зміст консалтингових ресурсів, цілком доречно віднести й тезу, яку висло-

вив В. М. Геєць: «...Знання інноваційного характеру, які передаються за допомогою інституту трансфера, повинні бути інституційно закріплені, у нашому випадку — у навчальному або виробничому процесах» [5, с. 22]. Консалтингові знання отримують інституційне закріплення у процесі надання клієнтам професіональних порад, рекомендацій, висновків та ін.

Таким чином, зміст консалтингових ресурсів становить специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) і кодифіковане знання, що отримало інституційне закріплення в процесі консультування, передане клієнтові, завданням якого є його засвоєння, перетворення на власний інтелектуальний капітал. Це знання професійне в галузі економіки і управління бізнесом. Причому консалтинг виконує роль чинника формування інтелектуальних ресурсів фірми-клієнта у формі як суб'єктивного (індивідуального і колективного) знання її працівників, що використовується ними в процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного — належного фірмі знання, яке відповідно до її виробничої спеціалізації включає стратегічні знання (знати, що), теоретичні знання (знати, чому), практичні знання (знати, як) [6, с. 38].

У змісті консалтингових ресурсів професійним знанням належить пріоритетна роль, а інформації, що їх доповнює, — супутня. Консалтингова інформація — це специфічна інформація, що передається консультантами фірмам-клієнтам у процесі консультування, яка, поперше, є економічною інформацією, що відбиває процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання благ, становить основу прийняття управлінських рішень [7, с. 13–14]. «Економічна інформація — це сукупність відомостей про соціально-економічні процеси для управління цими процесами й колективами людей у виробничій й невиробничій сферах» [8, с. 15].

По-друге, якщо звернутися до секторної структури світових інформаційних ресурсів: сектори інформації ділової, науково-технічної і спеціальної, масової споживчої, то консалтингова інформація може бути віднесена до сектору інформації ділової, що включає такі групи, як інформація біржова і фінансова, статистична, комерційна, ділові новини в галузі економіки й бізнесу. Так, А. В. Хорошилов і С. Н. Селетков, характеризуючи інформаційні ресурси, до сектору ділової інформації включають відомості, що надаються компаніями, зайнятими дослідженнями, розробками й *консалтингом* (курсив автора. — О. М.), а особливим видом послуг, що пропонуються споживачам на інформаційному ринку, називають консультації фахівців у сфері інформаційних

ресурсів [9, с. 11, 12]. В. В. Годін, І. К. Корнєєв відносять до неї біржову, фінансову, політичну, господарську, статистичну й комерційну інформацію, рекламні повідомлення, управлінські дані й повідомлення, оцінки й рекомендації з прийняття рішень [8, с. 35].

Оскільки економічному консалтингу властиві ознаки науково-впроваджувальної діяльності, консалтингову інформацію необхідно віднести як до сектору ділової, так і до сектору науково-технічної і спеціальної інформації, який включає документальну, бібліографічну, реферативну й повнотекстову інформацію про фундаментальні та прикладні дослідження, а також професійну для юристів, лікарів, інженерів та ін. [9, с. 11]. Економічний консалтинг надає професійну інформацію менеджменту підприємств. Причому, якщо розглядати у професійній консультації співвідношення спеціальної і ділової інформації, то переважає, на наш погляд, спеціальна, як основа підвищення ефективності управління фірмою. Тому одержання саме її може бути метою придбання клієнтом консалтингових послуг.

Джерелом інформаційного складника консалтингових ресурсів слід вважати: а) офіційну документовану інформацію, створювану в процесі поточної діяльності державних органів (законодавчої, виконавчої й судової влади) й органів місцевого й регіонального самоврядування; б) інформацію правову й довідково-енциклопедичного характеру.

Варто підкреслити, що консультування — це не просто передавання економічної ділової або спеціальної інформації, а її тлумачення й певна адаптація до особливостей і проблем бізнесу клієнта. Тому консалтингова фірма для клієнта є не стільки розповсюджувачем інформації, скільки її творцем.

По-третє, оскільки особливістю консалтингової інформації є її індивідуалізованість, адаптованість до специфіки бізнесу замовника, інформаційний складник консалтингових ресурсів, навіть при оперативному консультуванні а) не може бути тиражованим, б) завжди містить ознаки комерційної таємниці, в) належить до інформації з обмеженим доступом, г) є конфіденційним, д) становить відомості, що перебувають у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб, і е) поширюються за їх бажанням відповідно з передбаченими ними умовами [10, с. 11].

Отже, консалтингова інформація — це адаптована до особливостей і проблем бізнесу клієнта конфіденційна професійна економічна інформація, яку можна віднести до ділового, науково-технічного і спеціального секторів світових інформаційних ресурсів. Її джерелами виступає

інформація: а) державних органів та органів місцевого й регіонального самоврядування, б) правова й в) довідково-енциклопедичного характеру. Специфіка консалтингової інформації полягає також у тому, що вона передається клієнтам у формі й процесі консультування як складник професійної поради, рекомендації, проекту, що спрямовані на розв'язання проблем клієнтської організації.

Завданням професійних консультантів є одержання, збереження і нагромадження професійних знань і інформації, що є підґрунтям надання високоякісних консалтингових послуг, їх передавання господарюючим суб'єктам.

Навчальний ефект консалтингових послуг є основоположним елементом їх цінності. В умовах інформаційної економіки, що формується, одержання нових знань і навичок, з одного боку, є обов'язковою умовою ефективного, конкурентоспроможного ведіння бізнесу, а з другого — вимагає від підприємців значних витрат фінансових ресурсів і часу на власне навчання й підвищення кваліфікації працівників. Навчаючись у процесі консалтингового обслуговування, господарюючий суб'єкт поряд із професійною допомогою у вирішенні проблем бізнесу здобуває необхідні йому знання та певною мірою заощаджує фінансові ресурси й час, які потрібні були б при його зверненні до інших джерел освітніх послуг. Тому навчальний ефект консалтингу є найважливішим складником цінності консалтингової послуги, що безпосередньо впливає на її оцінку потенційним покупцем.

Реалізація освітньої функції може становити як головний зміст консалтингової діяльності (навчальний консалтинг), так і мати супутній (додатковий до основної консалтингової послуги) характер, оскільки консультуванню з проблем економіки і управління притаманний навчальний ефект.

Навчальний консалтинг як діяльність професіональних консультантів з навчання: а) підприємців основам ведіння бізнесу; б) працівників підприємств методам та прийомам ефективної діяльності за фахом — один з головних видів консалтингової діяльності. Його основними формами є проведення консалтинговими фірмами тренінгів, семінарів з актуальних питань ведіння бізнесу, курсів підвищення кваліфікації, видання навчальної літератури з економіки та управління тощо. «При навчальному консультуванні консультант не тільки збирає ідеї, аналізує рішення, а й підготовлює засади для їх появи, надаючи клієнтові відповідну теоретичну і практичну інформацію у формі лекцій, семінарів, посібників та ін.» [11, с. 10].

Навчальний консалтинг, з одного боку, сприяє збільшенню джерел одержання економічними суб'єктами додаткових спеціальних знань, з другого боку, безпосередньо впливає на розвиток бізнес-освіти. Його варто розглядати як складову післядипломної освіти, підвищення кваліфікації, самоосвіти, мета яких полягає в забезпеченні відповідності рівня професійної підготовки фахівців потребам економіки. Особливо важливим є використання потенціалу навчального консалтингу в Україні, оскільки така ланка національної освітньої системи, як додаткове навчання фахівців, які мають базову освіту, ще не отримала того рівня розвитку, який відповідав би вимогам економіки, заснованої на знаннях [12, с. 76]. Варто також підкреслити взаємозв'язок навчального консалтингу і вищої школи: маючи консультаційні підрозділи, вона є активним суб'єктом ринку консалтингових послуг; у свою чергу, види послуг і напрямки розвитку консалтингу, що навчає, виступають для неї показниками рівня і структури реального попиту на освітні послуги. У даний час в Україні, як слушно зауважують Б. Данилишин і В. Куценко, вищі навчальні заклади при формуванні спектра освітніх послуг спираються на громадську думку, стереотипи, що склалися в суспільстві, що призводить до незатребуваності окремих категорій фахівців [12, с. 76]. Як вбачається, належний розвиток їх консалтингової діяльності сприятиме точнішому прогнозуванню попиту на фахівців певної кваліфікації. На жаль, в Україні консалтинговий напрямок діяльності державних освітніх структур практично не розвивається, хоча надання консалтингових послуг є надзвичайно ефективним напрямком комерціалізації вищої школи, що до того ж сприяє підвищенню якості освітніх послуг, оскільки зближує сферу освіти з господарською практикою.

Таким чином, важливою ланкою бізнес-освіти виступає консалтинг у сфері економіки і управління, освітня функція якого пов'язана з загальним навчальним ефектом консалтингових послуг, становить зміст діяльності фахівців з консалтингу, що навчає.

Важливо підкреслити, що за певних умов використання економічними суб'єктами консалтингових послуг може бути **фактором загроз їх інформаційній та освітній безпеці**. Це пов'язано з існуванням в Україні **квзіконсалтингу** — діяльності на ринку консалтингових послуг, що формально є консультаційною, а реально спрямована на задоволення попиту клієнтів на послуги, пов'язані зі сприянням у вирішенні їх проблем методами, що суперечать професіональним й етичним нормам консалтингу, а у певних випадках і нормам права.

На даний час квзіконсалтинг в Україні представлено, по-перше, фірмами й консультантами, які надають консалтингові послуги низь-

кої якості й використовують методи цінового демпінгу, що обумовлює зниження рівня інформаційної забезпеченості економічних суб'єктів. По-друге, особливим сегментом квазіконсалтингу виступають консультанти, що надають послуги, які формально є консультаційними, а реально — посередницькими, тіньовими. Метою звернення господарюючих суб'єктів до таких фірм є не отримання професійної консультативної допомоги, професійних знань та інформації, а, приміром, комерційне шпигунство, яке належить до злочинів, пов'язаних з порушенням правил економічної конкуренції. Згідно зі ст. 231 КК України комерційним шпигунством є дії, спрямовані на отримання відомостей, що становлять комерційну таємницю, з метою її розголошення чи іншого використання.

Важливо підкреслити, що оперування консультантами методами, які суперечать діловим, професійним, етичним нормам і нормам права, не є винятковою особливістю консалтингової діяльності в умовах трансформаційної економіки. Прикладом подібної практики в країнах з розвинутою ринковою економікою може бути скандал, пов'язаний із фальсифікацією аудиторською фірмою «Артур Андерсен» фінансової звітності американської компанії «Енрон», наслідками якого, крім банкрутства останньої, було припинення діяльності світового лідера аудиту й перетворення «великої п'ятірки» аудиторських фірм на «велику четвірку».

Специфікою трансформаційної економіки є значне поширення квазіконсалтингової діяльності, наявність великої кількості квазіконсалтингових фірм, а також те, що саме в умовах ринкових перетворень, коли правове поле бізнесу тільки формується, квазіконсалтинг виступає чинником тінізації й фактором загроз інформаційній та освітній безпеці. Це обумовлено протиріччями сучасного етапу розвитку консалтингової діяльності в Україні між а) інтелектуальним (професійним) змістом консалтингової діяльності і її підприємницькою формою, що в умовах ринкової економічної трансформації інверсійного типу приводить до її тінізації та розвитку квазіконсалтингу; і б) призначенням економічного консалтингу, яке полягає у сприянні підвищенню ефективності й конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів шляхом їх забезпечення професійними знаннями та інформацією, і негативними соціально-економічними наслідками квазіконсалтингової діяльності, що зумовлює зростання загроз інформаційній та освітній безпеці. Зазначені протиріччя породжуються особливостями трансформаційної економіки інверсійного типу, в умовах якої обслуговування ринкових угод поглинає вели-

чезні ресурси, зумовлює виникнення додаткових трансакційних витрат інституціональних перетворень. Як відзначають Е. Попов і В. Лісних, для перехідних економік характерні витрати інституціональної трансформації (інституціональні пастки). Їх суть полягає в тому, що при зміні якогось інституту поза зв'язком з трансформацією правил по інших інститутах створюється безвихідна ситуація у вирішенні поточних завдань [13, с. 74]. Значна величина додаткових трансакційних витрат інституціональної трансформації викликає необхідність звернення економічних суб'єктів по допомогу професіональних консультантів, спрямованої на їх зниження, тобто виступає чинником попиту на консалтингові послуги. Однак така допомога може ґрунтуватися не на професіоналізмі консультантів, їх високій діловій репутації, професійних та етичних нормах консалтингу, а на їх знанні й умінні використовувати наявні в законодавстві невідповідності, прогалини або відсутність офіційно встановлених правил економічної поведінки, а також оперувати неформальними нормами і правилами, притаманними тіньовій діяльності, заснованих на правовому нігілізмі. Наприклад, допомога консалтингових фірм, спрямована на зниження додаткових трансакційних витрат, може полягати не в розробці науково обґрунтованих рекомендацій і порад щодо ведіння бізнесу в межах правового поля, а в а) сприянні незаконними методами прийняттю органами державного управління рішень на користь клієнтів, б) розробці тіньових схем ухилення від сплати податків, в) фальсифікації даних бухгалтерського і фінансового обліку, г) підготовці експертних висновків стосовно фінансового стану клієнтів, що містять недостовірні дані, д) одержанні конфіденційної інформації про конкурентів і партнерів тощо.

У подібній ситуації розвиток підприємницького вектора консалтингу здійснюється на шкоду його інтелектуальному (професіональному) вектору, тому що у квазіконсалтингу критерієм професіоналізму консультантів є рівень оволодіння ними тіньовими методами вирішення проблем клієнтів. Якщо ж консультанти віддають перевагу професіональному вектору, дотриманню правових, етичних норм консалтингової діяльності, то в ситуації високого попиту саме на квазіконсалтингові послуги вони можуть не знайти клієнтів, які мають потребу в їх рекомендаціях і порадах. Отже, квазіконсалтинг спроможний виштовхувати з ринку консультантів, які надають високоякісні послуги й дотримуються професійних, етичних норм консалтингу. Тому квазіконсалтинг є чинником загроз освітній безпеці, оскільки перешкоджає становленню і розвитку консалтингу, який є важливою ланкою бізнес-освіти.

Найважливішим напрямком подолання загроз інформаційній і освітній безпеці, обумовлених квазіконсалтингом, є всебічне вдосконалення державно-нормативного й колективного регулювання консалтингової діяльності.

В Україні державно-нормативна регламентація консалтингу, основним об'єктом якої виступає його підприємницький вектор, здійснюється в декількох взаємозалежних напрямках, які становлять зокрема, у таких, як:

– регулювання економічного консалтингу як одного з видів підприємницької діяльності, що спирається в першу чергу на господарське законодавство;

– регламентація відносин, які пов'язані з правом інтелектуальної власності і виникають при розробці й передаванні консалтингового продукту;

– регламентація підприємницької діяльності у сфері окремих видів ділових послуг або в певних галузях економіки на підставі законів України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р., «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р., «Про оцінку майна, майнових прав і професійної оціночної діяльності в Україні» від 12 липня 2001 р. та ін.;

– ліцензування окремих видів ділових послуг, таких як посередництво в працевлаштуванні на роботу за кордоном, професійна діяльність на ринку цінних паперів, проведення робіт з землепорядкування, землеоцінних робіт і земельних торгів;

– сертифікація фахівців, що надають окремі види ділових послуг.

Суто консалтингова діяльність, як особливий вид підприємництва з надання економічним суб'єктам ділових послуг консультативного типу, не є в Україні безпосереднім об'єктом державно-нормативного регулювання. Держава встановлює загальні, а не спеціальні правила ведення консалтингового бізнесу (спеціальними законами регулюються тільки окремі види ділових послуг — аудит, оціночна діяльність), що, як вбачається, істотно обмежує її вплив на поведінку суб'єктів консалтингового ринку. З метою підвищення ролі держави в подоланні квазіконсалтингу треба *виділити консалтинговий бізнес у спеціальний об'єкт державно-нормативного регулювання*. Прикладом практичної реалізації пропонованого підходу може бути діюча в Україні модель регламентування державою аудиторської діяльності, професійної діяльності оцінювачів майна й бізнесу та ін.

Достатньо важливим напрямком підвищення рівня регулювання консалтингової діяльності є *впровадження сертифікації професіо-*

нальних консультантів, у першу чергу тих, які надають інноваційно-стратегічні та навчальні консалтингові послуги. Зараз в Україні професія консультанта з економіки й управління не підлягає сертифікації, що, з нашої точки зору, негативно впливає на загальний рівень професіоналізму в царині консалтингового бізнесу, сприяє розвитку квазіконсалтингової діяльності, яка завдає значної шкоди репутації консультантів-професіоналів. Тому створення системи сертифікації суб'єктів консалтингової діяльності може стати дійовим чинником як підвищення ефективності регулювання консалтингового ринку, так і зростання професіоналізму консультантів, покращення якості консалтингових послуг, подолання квазіконсалтингу.

Радикальних змін потребує також діяльність об'єднань консультантів з економіки й управління, які діють в Україні. На нашу думку, Асоціація консультаційних та експертних фірм «Укрконсалтинг» і Українська асоціація менеджментів-консультантів (УАМК) поки ще не стали організаціями саморегулювання у сфері консалтингу, тому що вони практично не виконують таких основних регулюючих функцій, як а) моніторинг дотримання установлених стандартів і правил ділової практики, б) вироблення й застосування системи санкцій за порушення правил, в) формування власної процедури позасудового вирішення суперечок і між членами асоціації, і з аутсайдерами.

В Україні організація саморегулювання національного рівня у сфері консалтингу, необхідність створення якої є нагальною, повинна вирішити такі завдання:

1) виробити, прийняти й ефективно застосовувати стандарти ділової і професійної етики й санкції за їх порушення, ефективні процедури позасудового розв'язання конфліктних ситуацій, що можуть виникати між її членами й між консультантами та клієнтами як суб'єктами консалтингового ринку;

2) проводити періодичні атестації консультантів, що сприятиме підвищенню їх професіоналізму, належному дотриманню етичних норм і професійних стандартів консалтингової діяльності, виступить бар'єром для появи на національному консалтинговому ринку суб'єктів квазіконсалтингової діяльності;

3) на базі результатів атестацій і моніторингу дотримання консультантами ділових, етичних норм консалтингової діяльності національна організація саморегулювання має вести реєстр консалтингових фірм та незалежних консультантів і проводити їх щорічні рейтинги, що стане ефективним заходом подолання тіншових тенденцій у консалтингу, посилить контроль за якістю консалтингових послуг,

забезпечить потенційних клієнтів достовірною інформацією про суб'єктів консалтингової діяльності, структурі пропозиції на консалтинговому ринку;

4) провадити науково-методичну й інформаційну підтримку консультантів; їх навчання й підвищення кваліфікації; впроваджувати в консалтингову практику нові консалтингові продукти, способи і прийоми консалтингового обслуговування; просувати консалтингові послуги і популяризувати консалтингову діяльність шляхом створення позитивного іміджу професії консультанта з економіки й управління.

Реалізація зазначених функцій колективного регулювання у сфері економічного консалтингу безпосередньо залежить від діяльності держави щодо інституціоналізації консалтингового сектору економіки України, створення правового поля консалтингової діяльності. *Настав час розробити та прийняти закон про консалтингову діяльність* як правову основу державного і колективного регулювання економічної поведінки консалтингових фірм і незалежних консультантів. Потреба в цьому зумовлена тим, що на сучасному етапі формування консалтингового ринку в Україні регулюючі функції об'єднань консультантів можуть бути задекларовані, але їх реальне виконання можливе лише на підставі законодавчого закріплення статусу національної й регіональних асоціацій консультантів як організацій колективного регулювання консалтингової діяльності. Саме державі належить виступити ініціатором створення організації саморегулювання консультантів з економіки і управління на національному рівні.

Прийняття закону про консалтингову діяльність, у якому повинні бути визначені компетенція, завдання й функції національної організації саморегулювання консультантів, статус інших професійних об'єднань у сфері економічного консалтингу, є необхідною умовою забезпечення інформаційної безпеки та безпеки освітньої сфери в Україні.

4.5. Фірма як сховище знань. Управління знаннями в аспекті інформаційної та освітньої безпеки суб'єктів господарювання

Забезпечення національної інформаційної та освітньої безпеки обумовлює необхідність створення ефективної системи управління знаннями. На мікроекономічному рівні менеджмент знань є важливим чинником захисту інтересів господарюючих суб'єктів щодо інформа-

ційного забезпечення підприємницької діяльності, накопичення та реалізації людського капіталу — головного ресурсу сучасного бізнесу. Важливість цього управлінського процесу підтверджує те, що, за оцінками фахівців, у середньому практично 80 % ринкової вартості компаній забезпечують нематеріальні активи та корпоративні знання, а 95 % біржової вартості високотехнологічних організацій припадає на нематеріальні активи [1, с. 168].

Концепція управління знаннями (knowledge management) виникла ще у 90-х роках 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 діяльності.

Згідно з *ресурсним підходом* менеджмент знань належить до сфери управління ресурсами. «У його основі, — пише С. М. Климов, — лежить сприйняття знань як одного з основних ресурсів сучасної економіки» [2, 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 внутрішньо-фірмовим рухом знань. Так, Мелліссі Клеммонс Румізен, доктор філософії, стратег знань у компанії Buckman Labs, відомої найбільш вдалим застосуванням стратегії управління знаннями в США, дає таке визначення цьому управлінському процесу: «...Систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються й застосовуються» [3, с. 10]. Дж. Стунхаус розглядає управління знаннями як процес, що включає генерування, формалізацію, збереження, дифузію, координацію і контроль знань [4, с. 22–25]. У монографії «Стратегічні виклики ХХІ 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 [1, 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 за-

ходів щодо забезпечення накопичення та використання знань у межах фірми. М. Мариничева пише: «Управління знаннями — створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація сприятимуть 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 як складові 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 становить характеристика *фірми як сховища знань* [8, с. 289; 9]. Як підкреслює Харолд Демсец, «...зазвичай ми визначаємо галузі й фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих виробничих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання» [10, с. 258]. У цьому контексті *управління знаннями* — це технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення ефективної реалізації фірмою її функції 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 [11, 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 становлять зміст інтелектуального капіталу (нематеріальних активів) фірми. Автори монографії «Иновационная

економика», 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 знанням» [12, с. 48]. У. Букович і Р. Уїлльямс 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 в її розпорядженні» [13, с. 2]. У монографії «Економика знань» 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 руху знань у межах організації, який включає їх одержання і продукування, трансформацію, обмін, зберігання, накопичення, використання та ін.

Отже, складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми як сховища знань, слід вважати управління:

а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що становлять ресурсний фундамент бізнесу;

б) інтелектуальним капіталом як сукупністю фірмово-специфічного людського і структурного капіталу фірми;

в) рухом знань в організації.

Приміром, у [7, с. 101–109] 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.

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.

1. **Управління інтелектуальними трудовими ресурсами як носіями знань.** Реалізуючи функцію сховища знань, 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 ефективного реалізації творчого потенціалу фахівців;
- мотивація праці та навчання працівників.

Фундамент формування й розвитку творчого потенціалу працівників становить корпоративна освіта. Причому, чим більш специфічним є інтелектуальний трудовий ресурс, 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, сьогодні знання, необхідне для праці, змінюється так швидко, що його слід постійно оновлювати, як на самій роботі, так і поза нею. Навчання стає безперервним процесом [14, с. 164–165].

Творчість виступає 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.

2. **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 ст., то багато прикладних аспектів його використання залишаються неопрацьованими. Одна із ключових проблем — це розробка системи управління інтелектуальним капіталом на рівні підприємства» [15, с. 34].

Однією з перших корпорацій посаду корпоративного директора з інтелектуального капіталу запровадила шведська компанія «Skandia AFS», директором якої був Л. Едвінссон. У 1991 р. компанія випустила перший додаток до свого річного звіту під назвою «Інтелектуальний капітал». Починаючи з 1995 р., компанія представляє офіційну оцінку свого інтелектуального капіталу як додаток до щорічного звіту акціонерам. За оцінками «Skandia AFS», до 2010 р. звіти всіх компаній стануть звітами про інтелектуальний капітал зі стандартним фінансовим додатком. Як зазначається в монографії «Иновационная экономика», «сьогодні мало хто має сумнів щодо того, що саме інтелектуальний капітал створює основну вартість для акціонерів фірми, а компетенція її менеджменту визначається якістю управління цими невидимими активами» [12, с. 47]. За даними В. Гневко, частка інтелектуального капіталу в сумарному показнику капіталізації середньої сучасної високотехнологічної корпорації досягає 85 % [16]. Інтелектуальний капітал компанії Microsoft сьогодні становить 94 %, а Intel — 85 % їх ринкової вартості.

Важливо розрізнити управління інтелектуальними ресурсами й інтелектуальним капіталом фірми. В основі розмежування зазначених управлінських процесів лежить відмінності у змісті й характері руху інтелектуальних ресурсів й інтелектуального капіталу фірми. Що стосується останнього, то в центрі уваги перебуває рух його вартості: її формування, еволюція (зростання або зменшення), перенесення вартості на вироблені продукти й послуги [2, с. 125]. Головним об'єктом внутрішньофірмового управління інтелектуальним капіта-

лом є інвестування в інтелектуальні ресурси, що становить фундамент для створення, накопичення і зростання його вартості. Важливо підкреслити, у формуванні інтелектуального капіталу, особливо фірмово-специфічного людського капіталу, беруть участь не тільки фірма, а й сам її працівник, який оволодіває знаннями, і держава, що фінансує систему освіти, наукову діяльність та ін. На обґрунтовану думку С. Клімова, «підприємець привласнює інтелектуальний капітал як значною мірою суспільне благо, не вловлюючи існуючих зв'язків по лінії фінансування відповідних видів діяльності через процеси перерозподілу суспільного продукту» [2, с. 27].

Структура інтелектуального капіталу фірми визначає основні напрямки інвестування в її інтелектуальні ресурси й завдання управління знаннями. Важливо підкреслити, що незважаючи на те, що управління інтелектуальними трудовими ресурсами тісно пов'язано з управлінням фірмово-специфічним людським капіталом, їм властиві специфічні завдання, напрямки, підходи й результати, що виступають підґрунтям їх виокремлення в самостійні блоки управління знаннями.

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.

Як пише Ш. Розен, головними компонентами інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал є витрати «пристосування» працівників до фірми й формування робочих бригад [17, с. 114]. Адаптація працівників до фірмового бізнес-процесу, їх «пристосування до фірми» вимагають від фірми здійснення певних витрат на їх ознайомлення із внутрішньофірмовими нормами, правилами, культурою, елементами структурного капіталу, корегуванням їх професійних знань і навичок відповідно до специфіки бізнесу. Тому між прийомом на роботу висококваліфікованого фахівця і отриманням від нього певного ефекту існує деякий розрив у часі, тривалість якого залежить від результативності управління фірмово-специфічним людським капіталом, зокрема, від ефективності витрат на адаптацію працівни-

ка. При прийомі на роботу фахівця, який не володіє необхідним для фірми рівнем кваліфікації, такий розрив у часі може охоплювати доволі значний період (від декількох місяців до декількох років), протягом якого фірма здійснює інвестиції не тільки в адаптацію працівника, а й у його додаткове навчання, підвищення кваліфікації тощо.

Важним напрямком управління фірмово-специфічним людським капіталом виступає діяльність, пов'язана із забезпеченням ефективного функціонування внутрішніх мереж фірми, що вимагає інвестицій у створення й підвищення результативності робочих і проектних команд. Надзвичайно важливими об'єктами інвестицій сучасної фірми є навчання, підвищення кваліфікації, тренінг працівників, тобто корпоративна освіта. Звичайно, певні витрати несе і працівник, однак основні інвестиції здійснює фірма, що, з одного боку, підвищує її заінтересованість у закріпленні і збереженні фахівця, з другого — є найважливішим чинником, що впливає на мотивацію персоналу.

Основні види інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал тісно взаємозалежні. Приміром, ефективність витрат фірми на закріплення фахівців залежить від рівня й віддачі інвестицій у їх додаткове навчання. Необхідність витрат, пов'язаних з адаптацією й навчанням працівників, виникає щораз, коли формуються команди для роботи над новими проектами, тобто здійснюються витрати на створення й модернізацію внутрішньої мережі фірми.

Основними складниками інвестицій фірми у структурний капітал є інвестиції: а) в організаційний капітал як систематизовану й формалізовану компетентність компанії плюс системи, що підсилюють її творчу ефективність та організаційні можливості, спрямовані на створення продукту й вартості [2]; б) у створення, накопичення та забезпечення ефективного використання клієнтського капіталу.

3. **Управління рухом знань в організації.** Основними напрямками управління одержанням знань є а) знання із зовнішніх джерел, б) зовнішнє і внутрішньофірмове навчання й самоосвіта працівників знань; в) накопичення досвіду діяльності і г) продукування знань.

Одним з основоположних джерел знань виступає корпоративна освіта (тренінги, семінари, підвищення кваліфікації та ін.). З одного боку, внутрішньофірмове навчання є чинником мотивації творчої праці, з другого — необхідною умовою накопичення знань, що становлять зміст фірмово-специфічного людського капіталу фірми. Таку ж роль відіграє самоосвіта працівників, стосовно якої завданнями фірми є створення належних умов, стимулювання співробітників, визнання підвищення їх освітнього рівня базовим принципом корпо-

ративної культури. Накопичений працівниками фірми досвід роботи також виступає важливим джерелом індивідуальних і організаційних знань.

Отримані з різних джерел знання необхідно перетворити на елементи структурного капіталу, насамперед, на організаційні знання, які є інтелектуальною власністю фірми. Як підкреслено в монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України», «нові знання набуваються в процесі навчання окремих осіб, навчання підрозділів і навчання організацій у цілому. При цьому базовим процесом є процес перетворення індивідуальних знань на організаційні. Саме процес створення організаційних знань є основою управління знаннями» [1, с. 173].

Трансформація знань у межах фірми передбачає, по-перше, перетворення явних знань на неявні (приховані), неявних на явні. У цьому контексті управління рухом знань — це процес, що забезпечує здійснення в рамках фірми «спіралі знань», модель якої розроблена консультантами транснаціональної консалтингової фірми «McKinsey» Ікуджиро Нонака й Хіротака Такеучі у книзі «Компанія — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах» (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Спіраль знань в організації [3, с. 24]

Способи перетворення знань забезпечують їх створення й накопичення в організації: а) соціалізація сприяє передаванню в процесі діалогу, обміну досвідом і навчання неявних знань від одного працівника іншому, б) екстеріоризація робить неявні знання явними, в) комбінація переносить явні знання в документи й бази даних, г) інтеріоризація

ризація за допомогою навчання і практики перетворює явні знання на неявні.

По-друге, трансформація знань пов'язана з перетворенням індивідуального знання на колективне (рис. 4.5).

У процесі артикуляції (формулювання) неявне знання перетворюється на явне; за допомогою процесу інтерналізації явне знання стає неявним, що є умовою використання працівником явного знання; апропріація забезпечує перетворення загальних норм на індивідуальні, а розширення — індивідуального знання на організаційне.

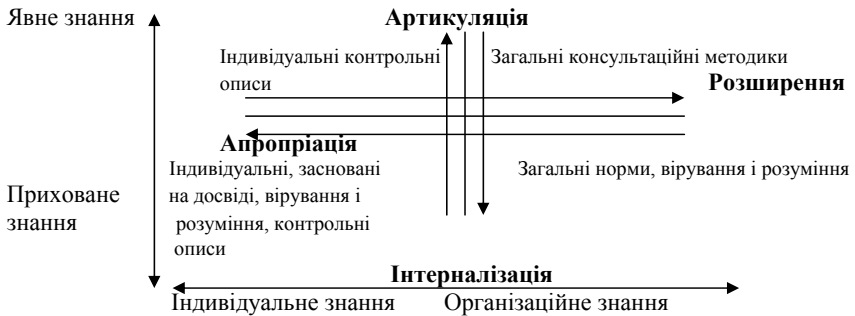


Рис. 4.5. Модель категорій знання і процесів перетворення [11, с. 164]

Трансформація знань — основа їх передачі (обміну) й використання в бізнес-процесі. Внутрішньофірмова система *управління передачею (обміном) знань* включає: а) корпоративну освіту; б) систему внутрішньофірмового консультування й обміну досвідом; в) регламентацію виробничого процесу на засадах внутрішньофірмових норм; г) розвиток культури організації, що навчається, для якої обмін знаннями є фундаментальним принципом ефективної діяльності.

Внутрішньофірмовий обмін знань спирається на горизонтальні зв'язки між учасниками виробничого процесу (працівниками, робочими й проектними командами) та ієрархію, на підставі якої здійснюється трансформація знань на розпорядження як особливий інструмент передачі знань в організації від їх джерела (власника) безпосереднім виконавцям дорученої роботи, тобто від керівника проекту робочій чи проектній команді, від керівника департаменту — керівникам проектів та ін. Як влучно зауважив Харолд Демсец, «чим більший і різнобічний обсяг знань, необхідних для виробництва блага, або чим більше спеціалізовані ці знання, тим більшою повинна бути опора на право одних віддавати розпорядження іншим» [10, с. 259].

На нашу думку, фундамент горизонтального обміну знаннями у межах фірми становить її культура як інтелектуальної організації, а розпорядження, що базуються на внутрішньофірмовій ієрархії, є однією з форм використання інтелектуального капіталу фірми.

Управління використанням знань у рамках фірми спирається на застосування технологій, моделей, методів і прийомів діяльності, що забезпечують високу віддачу інтелектуальних ресурсів. Управління використанням знань має за мету реалізацію творчого потенціалу працівників, забезпечення необхідного рівня віддачі структурного капіталу, підвищення аллокаційної ефективності фірми, оскільки, як уже обґрунтовувалося раніше, знання є її найважливішим ресурсом.

Змістом управління зберіганням і накопиченням знань виступають формування, підтримка й розвиток бази даних фірми — своєрідного внутрішньофірмового банку знань.

Одним з головних завдань усіх складових внутрішньофірмової системи управління знаннями є забезпечення **інформаційної безпеки та безпеки корпоративної освіти в межах фірми**. 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. 4.6).

По-перше, найважливішою проблемою менеджменту знань, а саме управління інтелектуальними трудовими ресурсами є коригування й подолання *опортуністичної поведінки працівників у формі ухиляння й вимагання, що становить загрозу інформаційній та освітній безпеці фірми*. З одного боку, творчу діяльність неможливо контролювати адміністративними методами, а використання командної форми

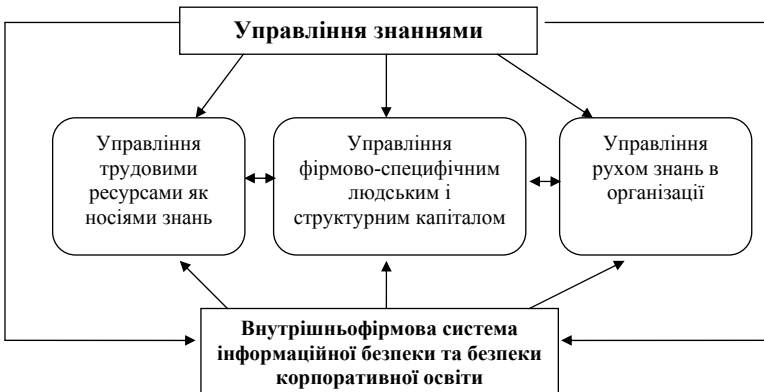


Рис. 4.6. Головні підсистеми управління знаннями в організації

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 *ви-магання* з боку її працівників кращих умов праці, вищої оплати, пільг і доплат, не пов'язаних з реальними результатами їх діяльності.

По-друге, інвестиціям фірми в людський капітал властиві значні *ризик*и, 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.

По-третє, 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 перетворяться 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 аніж за добу» [18, с. 59].

По-четверте, суттєвою *загрозою інформаційній безпеці та безпеці корпоративної освіти є несанкціоноване використання та розкриття конфіденційної інформації*.

Серед напрямів подолання загроз інформаційній та освітній безпеці фірми в процесі управління знаннями необхідно виокремити такі.

1. *Розвиток культури фірми* як інтелектуальної організації, яка базується на правилах: вдосконалювання, власність, розуміння, підхід «можу зробити», чесність, доступність, професіоналізм [18, 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 виступає 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 професійного 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 здається обґрунтованою точка зору А. Бенджамена, який поділив фонд оплати праці на поточну й капіталізовану заробітну плату, що 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 елементу інтелектуального капіталу фірми. Її значущість зумовлена загальноосвітньою тенденцією зростання інтелектуального компонента у відтворенні працівників.

Визначення витрат фірми на корпоративну освіту, що є складовою оплати праці, як 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 форми 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 та 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, його внесок у створення і збільшення бази знань, участь у внутрішньофірмовому обміні знаннями та ін. Гарантованість певного рівня індивідуалізованої оплати праці виступає 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, едохкратичних і партисипативних організацій. Ідивідуалістичні організації (на відміну від корпоративних) — це відкриті організації, одиницею управління в яких є особистість; едохкратичні 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 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 [1, с. 174]. Колективне знання (знання груп людей і організації в цілому) становить ключові

компетенції як згустки знань і навичок, що забезпечують конкурентоспроможність фірми і дозволяють у сконцентрованому вигляді 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 [12, с. 100].

Управління трансформацією знань з метою забезпечення інформаційної і освітньої безпеки фірми повинно охоплювати такі напрямки:

- формалізація індивідуальних 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.

РОЗДІЛ 5

БЕЗПЕКА ЗАЙНЯТОСТІ І ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

5.1. Зайнятість: сутність і види. Сучасні трансформаційні процеси у сфері зайнятості. Концепція гідної праці і людський розвиток

Забезпечення продуктивної зайнятості, можливість людини брати участь у процесі формування доходу з метою його подальшого використання для інвестування в освіту або охорону здоров'я, підвищення рівня і якості життя є складовими моделі людського розвитку. Сфера зайнятості формує у людини ціннісні установки на трудовий спосіб життя, упереджує прояви антисоціальної поведінки, забезпечує умови для соціалізації та самовираження працівників. Іншими словами, зайнятість створює економічні умови людського розвитку.

Зайнятість у науковій літературі визначається як:

– стан суспільних умов життєдіяльності населення в тій частині, яка забезпечує доступність трудової діяльності як базової для отримання необхідних коштів для існування й розвитку людини та її родини [1, с. 106];

– ступінь залучення людей до трудової діяльності, охоплення людей роботою, задоволення їх потреб у праці, забезпечення робочими місцями [2, с. 158];

– участь людини в суспільно-організованому процесі праці з метою створення суспільних благ на умовах індивідуальної оплати праці, що забезпечує їй нормальне для даного суспільства соціальне положення при відсутності гарантій на постійну роботу [1, с. 104];

– вид діяльності, пов'язаної із задоволенням особистих та суспільних потреб і такої, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [3; 4, с. 32; 5, с. 532];

– система економічних відносин, яка характеризує розподіл трудових ресурсів між робочими місцями. Такий підхід охоплює всю сукупність відносин (формування, розподіл, перерозподіл, використання, відтворення трудових ресурсів) стосовно суспільно корисної праці, забезпечення робочими місцями і участі в господарській діяльності з метою створення прибутків для власників капіталу, отримання доходу на відтворення робочої сили й задоволення суспільних потреб та іншої матеріальної вигоди [6, с. 37; 7, с. 35; 8, с. 249].

Ми визначаємо зайнятість як систему суспільних відносин із приводу включення населення в трудову діяльність, що не суперечить чинному законодавству, в результаті якої задовольняються потреби як суспільства (створення ВВП чи національного доходу), так і населення (задоволення індивідуальних економічних, соціальних, правових, культурних та інших потреб, необхідних для гідного існування).

Економічною сутністю зайнятості є забезпечення працівників економічно доцільними робочими місцями з метою створення суспільного продукту (національного доходу). Чим вище рівень зайнятості населення, тим краще використовується трудовий потенціал країни, регіонів, галузей, підприємств і тим більше виробляється суспільного продукту, що зумовлює економічне зростання. У річному вимірюванні створене працею національне багатство оцінюється за допомогою ВВП (ВНП). Зайнятість породжує всі види доходів від економічної діяльності залежно від форми власності на фактори виробництва (зарплата, прибуток, відсоток, рента), створюючи передумови для задоволення потреб населення — як особистих, так і суспільних.

Соціальна сутність зайнятості полягає в тому, що вона відображає потребу людей у самовираженні через суспільно корисну працю, сприяє розвитку людини та суспільства, показує залежність усебічного розвитку людини від трудової діяльності. Праця людини у соціальному плані є однією з найважливіших життєвих цінностей, яка здатна задовольнити потреби в спілкуванні, пошані, самореалізації, може виконати пізнавальну роль, наприклад, при здобуванні освіти, спеціалізації, перекваліфікації.

Згідно з конвенцією Міжнародної організації праці (1988 р.) про підтримку зайнятості й захисту від безробіття, до якої приєдналася й Україна, актуалізується політика сприяння повній, продуктивній і вільно обраній зайнятості [9]. Крім цього, в економічній літературі аналізуються й такі види зайнятості, як раціональна, ефективна та інші. Зупинимося на них більш детально.

Вільно обрана зайнятість передбачає, що право розпоряджатися власною здібністю до праці належить виключно її власникові (працівнику). Цей принцип гарантує право кожного на вибір між зайнятістю і незайнятістю та забороняє будь-яке адміністративне притягнення до праці.

Повна зайнятість у ринковій економіці, на відміну від адміністративно-командної економіки, означає не загальне залучення всіх трудових ресурсів до сфери суспільно-корисної діяльності, а ступінь раціональності зайнятості, коли кожен має можливість отримати

роботу відповідно до свого професійно-кваліфікаційного рівня. Іншими словами, повна зайнятість — це доступна зайнятість. Вона припускає як наявність достатнього числа робочих місць, що дозволяють ефективно трудитися та повніше реалізовувати професійні можливості, так і вільний вибір умов зайнятості, виходячи з різноманіття форм власності, видів діяльності й режимів праці.

Однак ринкова економіка не може гарантувати створення надійних робочих місць, які здатні забезпечити роботою кожного здатного і охочого трудитися. У реальності абсолютного збігу сукупного попиту та сукупної пропозиції на працю, представлених мільйонами робочих місць і людей, бути не може. Існування фрикційного і структурного безробіття, коли частина працездатного населення перебуває у пошуку кращого місця роботи чи проходить підготовку до працевлаштування, більшістю економістів визнається нормальним явищем і називається природним безробіттям [10, 11]. У західній економічній науці синонімом повної зайнятості є *оптимальна зайнятість*. Вона характеризує такий стан економіки, за якого всі охочі працювати за домінуючого рівня заробітної плати мають роботу [12].

Глобальна зайнятість бере до уваги всі види корисної діяльності як у суспільному виробництві, так і поза ним. Поза суспільним виробництвом перебувають такі види діяльності, як догляд за дітьми та хворими, ведення домогосподарства, тимчасова зайнятість тощо. До глобальної зайнятості можна віднести і так звану тіньову економіку та нерегламентовану діяльність.

Продуктивна зайнятість передбачає, що економічно доцільні робочі місця є суспільно корисними і оплачуваними. Економічно доцільне робоче місце означає продуктивне робоче місце, яке дає можливість досягти високої продуктивності праці, використовуючи досягнення науки та техніки, й мати заробіток, який забезпечує гідний для людини рівень життя. Продуктивна зайнятість протиставляється зайнятості формальній, наприклад, створенню формальних робочих місць або наявності зайвих працівників.

Раціональну зайнятість можна охарактеризувати як оптимальний розподіл трудових ресурсів суспільства за галузями виробництва та регіонами з метою забезпечення максимальної ефективності їх використання. При цьому необхідно враховувати статево-вікові характеристики, складність праці, кваліфікацію, досвід, ініціативні та творчі особливості працівників та інше. Основними критеріями оцінки раціональної зайнятості є відповідність її структури потребам економіки і показникам рівня ефективності виробництва.

Проблеми раціональної зайнятості актуалізувалися під впливом демографічної кризи — скорочення чисельності населення як на регіональному рівні, так і на державному загалом. За таких умов забезпечення економіки робочою силою значною мірою залежить від активізації міграційних процесів, удосконалення організації галузевого та територіального перерозподілу трудових ресурсів, підвищення ефективності використання живої праці за рахунок впровадження автоматизованих технологій.

Поняття *ефективної зайнятості* закріплене в основних принципах державної політики України [3]. Ефективна зайнятість вирізняється не тільки тими ознаками і факторами, які властиві іншим видам зайнятості, а й досягненням потенційно можливих та високих соціально-економічних результатів. Вона має місце тоді, коли є відповідний рівень розвитку продуктивних сил, а попит на робочу силу збігається з її пропозицією, тобто узгоджуються інтереси всіх суб'єктів ринку праці.

Необхідно звернути увагу на те, що в плановій економіці повна та ефективна зайнятість фактично ототожнювалися: повнота зайнятості передбачала її ефективність, хоча й спиралась на екстенсивний тип використання трудових ресурсів. У ринковій економіці ефективна зайнятість здійснюється відповідно інтенсивного типу відтворення економічної доцільності та результативності, спрямовується на скорочення неprestижної, важкої фізичної праці. На противагу повній зайнятості вона зорієнтована на використання висококваліфікованої, дорогої, мобільної робочої сили з вищим рівнем освіти, сформованими рисами сучасного працівника й розвинутими ознаками людини-власника. Ефективна зайнятість також означає вільний вибір місця роботи, широке впровадження гнучких форм зайнятості, оплату повної вартості робочої сили, тобто тісний зв'язок заробітної плати з результатами праці.

На нашу думку, ефективна зайнятість — це та мета, якої повинно прагнути суспільство. Поняття ефективної зайнятості включає задоволення потреб усіх учасників економічних відносин, узгодження інтересів працівників, підприємств і держави у відтворенні робочих місць, що приводить до підвищення темпів економічного зростання.

Нові трансформаційні процеси, що відбуваються в суспільстві, справляють величезний вплив на сферу зайнятості в Україні.

1. Розвиток різноманітних форм власності супроводжується формуванням багатоукладної економіки. Виникає новий сегмент зайнятості, заснований на приватному бізнесі та підприємництві. Причому

розподіл зайнятого населення за статусом зайнятості та видами економічної діяльності в Україні дедалі більше віддаляється від європейського взірця. Якщо в розвинених країнах (у тому числі країнах ЄС) наймані працівники становлять 84,3 % зайнятого населення і цей відсоток поступово зростає — в результаті процесів корпоратизації власності та капіталів, то в Україні частка працюючих за наймом постійно скорочується і становить нині 81 %. Відбувається перерозподіл найманих працівників із корпоративного сектору до домашніх господарств: частка найманих працівників підприємств, установ, організацій упродовж 2000–2006 рр. скоротилася з 79,5 до 67,9 %. Особливо швидко ці процеси відбувалися в сільському господарстві, на транспорті, в будівництві, сфері комунальних та індивідуальних послуг. Найменший відсоток найманих працівників підприємств, установ, організацій у торгівлі і сільському господарстві (30,6 та 36 % відповідно) [13, с. 7].

2. Разом із переходом від соціалістичної системи господарства до ринкової відбувається «інверсія» загальної моделі зайнятості з обмеженими трудовими ресурсами в модель з обмеженим попитом на працю [14, с. 50–61]. На сучасному ринку праці: 1) існує значна частка резерву робочої сили; 2) присутнє хронічне безробіття; 3) у довгостроковій перспективі роботодавці володіють великою кількістю переваг порівняно з працівниками, що виявляється у формі асиметрії попиту-пропозиції у бік покупця робочої сили. Наймані працівники змушені підкорятися диктату роботодавців і знижують вимоги до соціальної складової процесу праці. Актуальними стають неповна, часткова, вторинна, а іноді, навпаки, надзайнятість працівників. Усі вони мають вимушений характер і ініціюються роботодавцем. Правда, під час економічного зростання напрацьовуються механізми соціально-трудового партнерства, коли вибір форми зайнятості відбиває індивідуальні уподобання працівників і одночасно максимізує прибутки компаній.

3. Мають місце трансформації джерел трудових ресурсів потенціалу країни. В умовах демографічної кризи і відсутності природного приросту населення особливого значення набуває міграційний приріст населення. В Україні одночасно відбуваються внутрішні міграції населення індустріального типу («село — місто», «регіон — регіон»), міграції постіндустріального типу до великих міст (інтелектуальна міграція, освітня міграція) та міжнародні трудові імміграції „неоколоніального” типу (робочої сили із країн, що розвиваються). Джерелом зростання чисельності економічно активного населення стає нелегальна імміграція.

4. Реструктуризація підприємств, технологічні зміни у виробництві приводять до перерозподілу в структурі зайнятих на користь не виробничої сфери. Відбувається випереджаючий розвиток сфери послуг, насамперед торгівлі, а також фінансово-кредитних, інформаційних, телекомунікаційних послуг тощо.

Структурні трансформації зайнятості стають особливо відчутними в умовах поширення інформаційних і телекомунікаційних технологій. Нові форми зайнятості населення, а саме телеробота, дистанційна зайнятість, робота без робочого місця, означають, що економія часу перетворюється на один із найбільш значущих чинників суспільно-економічного прогресу. Глобальна мережа Інтернет створює необмежені можливості для здійснення електронної економічної діяльності (надання ділових послуг, купівлі-продажу тощо), отже, бізнес-процеси здійснюються миттєво у будь-якій точці простору. За даними найбільшої української біржі праці віддаленої роботи Weblancer, кількість дистанційно зайнятих, зареєстрованих на сайті, за останні п'ять років зросла у 29 разів. Якщо у 2003 р. їх було лише 800, то у 2007 р. вже 23,8 тис. осіб [15, с. 9].

5. Значні зміни у сфері зайнятості відбуваються під впливом глобалізації та зростаючої ролі транснаціональних корпорацій (ТНК). З одного боку, ТНК запроваджують свої, єдині для всіх країн світу, ефективні практики ведення бізнесу, передові стандарти виробничої діяльності і системи регулювання трудових відносин, що поліпшує стан виробництва та умови праці персоналу. Інвестиції у виробництво визначають зростання технічної озброєності і модернізації обладнання. З другого боку, відбувається загострення суперечностей у трудовій сфері між новими вимогами і раніше сформованою трудовою культурою. Посилюється диференціація заробітної плати за групами працівників. Відбувається перехід від моделі колективних пільг до політики персоніфікованих пільг для окремих працівників. Намагання підвищити гнучкість у роботі з персоналом і скоротити витрати на робочу силу призводить до активного використання позикової праці — лізингу, аутстафінгу, аутсорінгу персоналу, тимчасової зайнятості, створення «невагомих» корпорацій, скорочення постійних робочих місць. Поширюється нова корпоративна культура, в якій на перший план виходить спільність інтересів власників, менеджерів і працівників у конкурентній боротьбі корпорації [16, с. 155–157].

6. Сучасний світ вступає в постіндустріальне суспільство знань. Центральне місце в ньому належить теоретичним знанням як основі інновацій. Уся система виробничих відносин, усі сфери життя сус-

пільства насичуються інформатизацією, а праця набуває ознак творчої діяльності, результатом якої стає не «виробництво для інших», а «виробництво на себе», «виробництво самого себе». Кінцевим продуктом такої праці є не лише самозбагачення особистості, а її самореалізація [17, с. 6–7]. Роль живої праці у виробництві на його постіндустріальній стадії при цьому швидко падає. Пріоритетність переходить до науково-технічних факторів, до переваги знань та їх постійного оновлення.

Характер взаємозалежності зайнятості і людського розвитку визначає вектор людського розвитку [18, с. 115]. Міжнародна організація праці (МОП) запропонувала для цього дефініцію «*гідна праця*», яка характеризує найбільш ефективну комбінацію показників праці та вимог до умов праці в широкому розумінні слова відповідно до критеріїв людського розвитку.

Концепція гідної праці ґрунтується на дотриманні основних передумов, а саме:

1) можливість одержати роботу — можливість зайнятості для кожної людини, яка бажає працювати, оскільки гідна праця неможлива без наявності роботи як такої;

2) праця в умовах свободи — праця має бути вільно обраною, а не нав'язаною людині примусово; неприйнятність певних форм праці означає заборону рабської та кабальної, а також найгірших форм дитячої праці;

3) продуктивна зайнятість — робота повинна дозволяти працюючим заробляти достатні кошти для існування їх самих і їхніх сімей, а також забезпечувати сталий розвиток і зміцнення конкурентоспроможності виробництва та країни загалом;

4) рівність у праці — справедливі й рівні можливості на виробництві: відсутність дискримінації на робочому місці та в доступі до роботи, зокрема, можливість поєднання трудової діяльності з сімейними обов'язками;

5) безпека на виробництві — безпечні умови праці та соціальний захист на робочому місці (зокрема, страхування у зв'язку з виходом на пенсію, на випадок погіршення здоров'я, в разі втрати роботи тощо);

6) гідність у праці — уважне ставлення до трудящих та їхніх проблем, можливість участі у прийнятті рішень щодо умов праці [19, с. 39].

За своєю сутністю концепція гідної праці близька до поняття якісної зайнятості або, як її ще називають, *якості трудового життя*

[20, с. 120]. Однак, як наголошують автори концепції, забезпечення гідної праці є лише першим етапом на шляху досягнення якісної зайнятості, оскільки вона спрямована, насамперед, на незаможні, вразливі та найменш захищені верстви населення.

Програма МОП «Гідна праця для всіх» складається з чотирьох елементів: зайнятість, права, захист і діалог (табл. 5.1) та ґрунтується на переконанні, що всі ці чотири елементи потрібні для створення якнайкращих умов для соціального розвитку.

Таблиця 5.1

Основні елементи програм МОП «Гідна праця для всіх»

<p>Зайнятість:</p> <ul style="list-style-type: none"> • справедливий заробіток, що забезпечує гідне життя; • рівне ставлення до всіх; • хороші умови праці; • здоров'я та безпека на робочому місці; • доступ до важливої та продуктивної роботи; • перспективи особистого розвитку 	<p>Права працівників у сфері зайнятості:</p> <ul style="list-style-type: none"> • свобода організацій; • свобода волевиявлення; • участь у прийнятті рішень, що можуть вплинути на життя, незалежно від статі; • право на колективні переговори; • свобода від дискримінації; • свобода від примусової праці; • свобода від використання дитячої праці; • юридичне визнання та доступ до юридичної допомоги; • існування трудового законодавства та верховенство закону
<p>Соціальний захист:</p> <ul style="list-style-type: none"> • міцні зв'язки між продуктивною працею та захистом тих, хто з якихось причин не має роботи; • захист від втрати чи скорочення доходів унаслідок безробіття, виробничої травми, материнства, батьківства або похилого віку; • чесні та вільні умови для вступу у профспілки 	<p>Соціальний діалог:</p> <ul style="list-style-type: none"> • працівники мають права, які повинні надавати їм організації, в яких вони працюють; • найкращі та прийнятні для всіх рішення досягаються шляхом співпраці, що є основою соціальної стабільності, соціального зростання і стабільного розвитку; • зберігаються шляхи обговорення та вирішення конфліктів

Міністерство праці та соціальної політики України, профспілки та організації роботодавців підписали Меморандум про реалізацію Програми гідної праці на 2008–2011 роки, основною метою якої є сприяння гідній праці і як фактору продуктивності і як ключовому елементу розвитку соціальної та трудової сфер в Україні. Програму побудовано на трьох пріоритетах, спрямованих на зміцнення спро-

можності урядових установ і соціальних партнерів покращити управління ринком праці: вдосконалення формулювання політики зайнятості, сприяння рівним можливостям на ринку праці, підвищення ефективності політики соціального захисту з особливою увагою до вразливих груп [21]. Ці пріоритети взаємопов'язані та поєднують різні аспекти гідної праці.

Зазначимо, що досягнення цілей концепції гідної праці, так само як і концепції людського розвитку, іноді ставиться під сумнів. Такі цілі називають нереалістичними, занадто ризикованими, такими, що є «недозволеною розкішшю» і навіть загрозою для конкурентоспроможності компаній і національної економіки. Дійсно, концепція гідної праці була проголошена наприкінці ХХ ст. за умов, коли у світі було 160 млн офіційно зареєстрованих безробітних, причому 40 % усіх безробітних становила молодь. До того ж не була виконана Всесвітня програма зайнятості, прийнята МОТ у 1969 р. Однак ідея гідної праці має впроваджуватися. Без цього неможливий розвиток людини і людства в майбутньому, соціальний захист трудящих в умовах глобалізації [18, с. 116–117], скорочення масштабів бідності, досягнення справедливого, всеосяжного і стійкого розвитку.

На 98-й сесії Міжнародної конференції праці (м. Женева, 3–19 червня 2009 р.) було підкреслено, що саме на гідній праці як чиннику економічного оздоровлення повинен ґрунтуватися глобальний підхід до подолання сучасної світової фінансової кризи. Зростання зайнятості, посилення соціального захисту та дотримання прав працівників необхідно покласти в основу антикризової політики на глобальному та національному рівнях.

Ми вважаємо, що на часі ставити питання про *безпеку людського розвитку у сфері зайнятості і трудового життя*. Вона є такий стан національної економіки та інститутів ринку праці, за якого створюються умови для ефективної зайнятості населення, забезпечується збалансованість робочої сили та робочих місць у всіх галузях і регіонах країни, дотримуються критерії гідної праці, є можливість своєчасно реагувати на виклики з боку світових ринків праці.

5.2. Загрози та ризики зайнятості і трудового життя

Зайнятість залучає людей до трудової діяльності, забезпечує їх робочими місцями з метою отримання необхідних коштів для існування й розвитку людини та її родини. Водночас зайнятість населен-

ня є сферою численних соціальних ризиків. Особливо це стосується найманої праці. Невизнання або нерозуміння сутності прав власності людини (працівника) на її робочу силу призводить до соціальної безвідповідальності роботодавців і навіть держави, спричиняє невідзначеність якості і результатів праці, породжує низку небезпек, які містять потенційні збитки або шкоди для працівників.

Взаємодія працівника і роботодавця починається на ринку праці, де відбувається обмін правами користування робочою силою (пропозиція з боку працівників) та робочими місцями (пропозиція з боку роботодавців). **Обмінні** ризики, що супроводжують цей процес, є актуальними і для працівника, і для роботодавця. Під час наймання працівник намагається так сформулювати умови трудового контракту, щоб компенсувати свої витрати на працевлаштування та затрати майбутньої праці за рахунок роботодавця. У свою чергу, роботодавець намагається мінімізувати свої витрати, у тому числі й на заробітну плату працівника. Невизначеність характеру майбутньої трудової послуги працівника породжує численні суперечності під час укладення трудового контракту, закладаючи на майбутнє двосторонні ризики, пов'язані з можливістю несвоєчасного надання трудових послуг працівниками та нестворенням відповідних умов праці та її оплати роботодавцями.

Проаналізуємо основні джерела обмінних ризиків.

Асиметрія інформації на ринку праці. Інформація про зайнятість (стан ринку праці, наявність вільних робочих місць тощо) потрібна як найманам працівникам, так і роботодавцям. Перші шукають альтернативні робочі місця з кращими умовами праці, другі потребують альтернативних працівників із більш якісною, кваліфікованою робочою силою. Однак інформація про ринок праці не може бути ні абсолютно повною, ні рівноважною (симетричною). Якщо найманий працівник краще від роботодавця знає свої трудові здібності, нерідко перебільшує якість власних трудових послуг і може приховувати певну інформацію, то роботодавець краще розуміється на економічному стані підприємства й галузі, особливостях вакантних робочих місць, можливостях оплати праці і кар'єрного зростання працівників. При цьому кожний із суб'єктів ринку праці здобуває й обробляє інформацію самостійно, керуючись власними інтересами й у межах відповідного бюджету. Отже, майбутня ситуація на ринку праці оцінюється взагалі лише за припущенням. Нерідко виникають проблеми і з інтерпретацією або верифікацією інформації, що впливає на якість трудових контрактів. Чим більшою є інформаційна асиметрія, тим

важче зробити правильний вибір усім суб'єктам трудових відносин, тим нестабільнішою стає зайнятість.

Невизначеність характеру майбутньої трудової послуги. Як відомо, ризик виникає лише тоді, коли має місце невизначеність. Це твердження має пряме відношення до найму працівників та їх зайнятості. Річ у тім, що специфічними характеристиками трудових послуг є [1, с. 23–26]:

1) невідчутність трудових послуг. На відміну від товарів як результатів праці, трудові послуги не мають матеріально-речової форми, їх не можна продемонструвати, а значить, побачити або спробувати перед «купівлею». Можливі певні попередні «зразки» праці, але не трудова послуга конкретному роботодавцю. Послуги не існує навіть у момент найму працівника. Сама трудова угода тому має попередній (*ex ante*) характер. Якість і зміст трудової послуги оцінюються роботодавцем лише в процесі або, що ймовірніше, після її надання. Проте тоді вона вже не існує, хоча угода стає реалізованою (*ex post*). При цьому набутий роботодавцем досвід дій на ринку праці та ступінь його довіри до власника робочої сили обумовлюють і майбутній вибір трудової послуги. Завданням же найманого працівника стає підвищення ступеня відчутності трудової послуги, аргументація та матеріальні докази його поки що абстрактної пропозиції праці;

2) безпосередня невимірюваність трудової послуги на відміну від результатів праці. Дана ознака впливає з попередньої. Крім того, корисність послуги не вимірювана за самою своєю сутністю. Намагаючись зменшити таку невизначеність і знайти показники, які хоча б непрямо характеризували трудову послугу, роботодавець аналізує зовнішні ознаки або очевидність якості трудової послуги, шукає її «сигнали». Він бере до уваги рівень освіти та професійної підготовки працівника, засвідчені відповідним документом (дипломом, сертифікатом, свідоцтвом тощо), загальний трудовий стаж, досвід роботи на конкретних підприємствах, стажування в передових фірмах, відгуки інших роботодавців або спеціалістів кадрових агентств, рекомендаційні листи з попереднього місця роботи і т. п.

Проблема невимірюваності трудової послуги стає ще більш зрозумілою, якщо взяти до уваги існування «символів» трудових послуг та поведінку їх власників. Символ є «загальним терміном, який може застосовуватися до всіх ситуацій, в яких ми маємо справу з опосередкованим, а не прямим досвідом; де мета, дія, слово, картина чи складна поведінка не тільки сприймаються в їхньому власному значенні, але й викликають додаткові ідеї і почуття. ...Продавець, хоче він того

чи ні, торгує не тільки своїми товарами, але й символами... Люди купують товари не тільки заради них самих, але й заради їхнього значення» [2, с. 117–119].

Символьний обмін на ринку праці, наприклад, супроводжує найом на роботу працівника обов'язково з дипломом МБА, з кваліфікацією, що відповідає системам міжнародних професійних кваліфікацій — СІМ (маркетинг), СІМА (управлінський облік і фінансовий менеджмент) або СІРР (зв'язки із громадськістю), після навчання або стажування за кордоном. Наявність кваліфікації не є гарантією нової якості здібностей і трудових послуг власників таких «символів», але відповідні документи додають додаткових аргументів на їх користь. Поширеним «символом» є й необхідні роботодавцю ділові зв'язки. Його тоді цікавлять не тільки, а можливо, й не стільки трудові послуги працівника, скільки можливість користуватися напрацьованими контактами в бізнесі або політиці;

3) невіддільність надання трудових послуг від їхнього використання (споживання). На відміну від товарів, трудові послуги надають і споживають одночасно на одному й тому ж робочому місці. Їх не можна також відділити і від джерела трудових послуг — людини, яка вважається частиною послуги. Так, викладач не може надати освітню послугу (прочитати лекцію, провести семінар, консультацію тощо) без присутності студентів — споживачів послуги, навіть в умовах дистанційного або інтерактивного навчання. У результаті особливого значення набувають взаємодія найманого працівника і роботодавця як виробника і споживача послуги. Вона визначає не тільки якість трудової послуги, але й тривалість трудових відносин;

4) гетерогенність (непостійність якості) трудової послуги. Якість трудової послуги залежить як від самого найманого працівника (від того, хто, коли, де і як її надає), так і від цілей, інтересів і мотивів роботодавця. Якість трудової послуги важко контролювати, утім можна з великою часткою впевненості визначити чинники якості трудової послуги і мотивувати їх позитивні прояви;

5) неможливість збереження і накопичення трудової послуги. Трудову послугу не можна «законсервувати» і зберігати з метою продажу і використання в майбутньому. На дану обставину припустимо не звертати уваги, коли трудова послуга користується сталим попитом. В умовах же сезонної, а ще гірше — циклічної зайнятості вона стає серйозним дестабілізуючим фактором ринку праці. Кадрові агентства, скажімо, при підборі висококваліфікованої робочої сили нерідко відмовляють у працевлаштуванні особам, які були безробітними про-

тягом трьох і більше місяців, посилаючись на втрату ними частини професійних здібностей, ділових та комунікативних якостей, формування негативних психологічних установок безробітної людини;

б) відсутність у роботодавця права власності на трудову послугу. Якщо на ринку товарів (ресурсів) після придбання певна річ та її вигоди стають власністю споживача, то роботодавець одержує доступ до трудових послуг найманих працівників лише на певний час. Для нього принципово важливо знати умови, терміни, оплату та зобов'язання сторін по використанню робочої сили.

Невизначеність характеру майбутньої трудової послуги працівника породжує численні суперечності під час укладення трудового контракту, закладаючи на майбутнє двосторонні ризики, пов'язані з можливістю несвоєчасного надання трудових послуг працівниками та нестворенням відповідних умов праці та її оплати роботодавцями. Можливий також несприятливий відбір («негативна селекція», «неправильний вибір»), суть якого полягає в тому, що внаслідок обмеженої чи спотвореної інформації про дії та послуги контрагента економічний суб'єкт далеко не завжди робить правильний вибір.

Асиметрія прав власності на ресурси, асиметрія економічної влади та економічного управління. Найом в економічному сенсі — це «взяття на роботу або в тимчасове користування за плату» [3, с. 612]. Під час найму працівник, не втрачаючи *права власності* на свою робочу силу, передає роботодавцю *право користування* конкретними професійними здібностями протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Роботодавець надає працівникові право користуватися необхідними засобами виробництва, створює належні умови праці, несе витрати на організацію робочого місця, підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування тощо, виплачує заробітну плату, несе відповідальність за раціональне використання трудових здібностей найнятого персоналу. При цьому найманий працівник і роботодавець як учасники (контрагенти) ринкової трансакції мають однаковий *правовий статус* і самостійно приймають рішення щодо участі в обміні. Останній здійснюється за взаємною, добровільною згодою сторін. Кожний із суб'єктів оцінює вигідність такої угоди, виходячи зі своїх власних уявлень про її корисність та своїх економічних інтересів (вигод) і враховуючи кон'юнктуру ринку праці.

Утім, на ринку праці набагато більше продавців (працівників), ніж покупців. Через це *економічні позиції* роботодавців у процесі формування умов «купівлі-продажу» та подальшого використання

прав власності на робочу силу значно сильніші, ніж найманих працівників. Роботодавці володіють матеріальними та фінансовими ресурсами, мають змогу створювати робочі місця, а в розпал економічної кризи — диктувати умови купівлі-продажу на ринку праці. Неподинокими є факти, коли роботодавці не додержуються чинного законодавства, створюють перешкоди або навіть забороняють діяльність професійних спілок. Крім того, роботодавці та їх об'єднання можуть впливати на органи законодавчої і виконавчої влади, формування соціальної політики, розроблення національного трудового законодавства. Один з актуальних прикладів — поява в проєкті Трудового кодексу України норми щодо можливості встановлення роботодавцем 48-годинного робочого тижня. Автори такої «новації» — народні депутати, представники партії великого капіталу.

Убезпечення найманої праці неможливе без вирівнювання соціально-економічних сил роботодавців і найманих працівників. На думку К. Г. Губіна, воно має відбуватися насамперед шляхом збільшення соціально-економічної сили найманих працівників [4]. На індивідуальному рівні це можливо за рахунок посилення пасивного соціального захисту (збільшення соціальних допомог) та розширення можливостей працівника змінювати місце роботи і кваліфікацію, що знижує залежність працівника від роботодавця. Колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників передбачає їх об'єднання у професійні організації (профспілки) та інші громадські організації.

Неповнота та неявний характер контракту про найом. У термінах інституціональної теорії контракт — це: сукупність правил обміну між двома (і більше) економічними агентами; угода двох (і більше) осіб про встановлення, зміни (перерозподіл), припинення та захист тих чи інших прав, передовсім прав власності на те чи інше майно, що є результатом свідомого й вільного вибору індивідів у заданих інституціональних рамках [5, с. 24; 6, с. 229].

Трудовий контракт є контрактом про найом працівника до фірми. З точки зору економічної теорії контрактів, це угода між індивідом, нейтральним до ризику (роботодавцем), і супротивником ризику (найманим працівником), яка визначає коло завдань, що можуть бути реалізованими в майбутньому під час виконання контракту. При цьому найманий працівник як супротивник ризику передає роботодавцю, нейтральному до ризику, право користування своєю робочою силою та контролю над своїми діями [6, с. 235].

Контракт про найом працівника за своєю формою є насамперед *неповним* [1, с. 46–55; 7, с. 15–25]. По-перше, він укладається в умовах

відсутності вичерпної інформованості суб'єктів трудових відносин один про одного, про загальний стан ринку праці, його конкурентне середовище тощо. Добре відомо, що попит роботодавців на працю є похідним від попиту на продукцію, що виробляється на їх підприємствах. Дати ж правильний прогноз господарської кон'юнктури можна далеко не завжди.

По-друге, індивідуальний контракт із працівником укладається на момент часу t , а реальне використання робочої сили найманого працівника починається з моменту часу $t+1$. Тобто при укладенні контракту ні найманий працівник, ні роботодавець не можуть передбачити й відбити у контракті всі можливі події, що будуть стосуватися організації праці в майбутньому.

По-третє, багато роботодавців уже після найму працівників здійснюють так звані специфічні інвестиції в персонал, спрямовані на формування необхідних трудових навичок, професійну орієнтацію, адаптацію до нових умов роботи, підвищення кваліфікації, згуртування працівників і т. п. Однак інвестування відбувається раніше, ніж з'ясується, чи був сенс здійснювати такі витрати (у період часу між $t+1$ і $t+2$). Якісні зміни у структурі працівників унаслідок інвестицій, поява нових вигод від трудового процесу та необхідність їх розподілу актуалізують перегляд початкових умов контракту й проведення повторних переговорів найманого працівника і роботодавця, а також довгострокові трудові контракти — на період, не менший за термін окупності витрат на освітні та інші аналогічні програми. Цим створюються додаткові умови саме для неповних трудових контрактів.

Трудові контракти також нерідко є *неявними*, оскільки містять неформальні домовленості, які через свою невизначеність не мають юридичної сили. Неявні контракти в літературі поділяються на конвенціональні й соціальні [8, с. 169–170], довірчі і психологічні контракти [9, с. 229–243].

Неповний і неявний характер трудових контрактів стає джерелом численних ризиків зайнятості, нестабільності соціально-трудова відносин, постійних коливань заробітної плати й прибутків як доходів основних суб'єктів ринку праці. Контракт найму, на думку інституціоналістів, узагалі одержав свою назву саме у зв'язку з моделлю взаємодії найманого працівника і роботодавця: у ній найманий працівник уважається супротивником ризику, а роботодавець — нейтральним до ризику. Найманий працівник, не бажаючи брати на себе ризик непередбачуваних наслідків своїх дій і будучи впевненим, що хтось інший розпорядиться правом контролю краще, добровільно

відмовляється на користь роботодавця від свого права вільного вибору стратегії дій у майбутньому, делегує право контролю над визначеним у контракті видом діяльності. Важливо також і те, що, якими б не були ринкова кон'юнктура й попит на вироблений найманим працівником продукт, він одержує фіксовану винагороду [6, с. 233–236].

Проте суб'єктів, повністю нейтральних до ризику в умовах ринкової невизначеності, немає. Працівники ризикують втратити частину заробітної плати. Роботодавці не застраховані від вузькості ринку праці, необґрунтованих вимог щодо підвищення заробітної плати з боку найманих працівників, страйків, масових звільнень, порушень трудової дисципліни та інших чинників, що впливають на розміри прибутку. Серед економістів тому обговорюються моделі оптимального й субоптимального контрактів, які фіксують розподіл ризиків на ринку праці між працівниками і роботодавцем (фірмою).

Модель *оптимального контракту* виходить із того, що працівники не схильні до економічного ризику і надають переваги трудовим контрактам, які дають рівний реальний дохід за будь-якої господарської кон'юнктури. Роботодавець, зі свого боку, закладає в договір вимогу окупності і взаємовигідності контракту. Для періодів економічного спаду, скорочення обсягів виробництва і відповідно попиту на працю нерідко робляться застереження про можливість припинення додаткових оплачуваних робіт, переходу на неповний робочий день і навіть тимчасове звільнення певної частини зайнятих. Оптимальними, таким чином, вважаються контракти «з урахуванням непередбачуваних умов», які визначають рівні зайнятості й оплати праці для різних можливих станів економіки — як сприятливих, так і несприятливих.

Модель *субоптимального контракту* передбачає, що працівники під час укладення контракту бажають знати точний обсяг роботи, розміри й терміни оплати праці. Роботодавець у цьому разі приймає односторонні рішення. Він наймає чітко визначену кількість працівників, а рівні зайнятості для різних станів економіки не фіксуються. Важливо тільки не припуститися помилки в розрахунках ставок заробітної плати.

Водночас центральною проблемою контрактних відносин і гарантією стабільності зайнятості є забезпечення та самозабезпечення виконання контракту. При цьому як роботодавець, так і працівник одержують більше вигод від чесного продовження існуючих трудових відносин, ніж від розривання таких. Особливої ж актуальності набуває надання *достовірних зобов'язань* кожною зі сторін трудового контракту [10].

Достовірні зобов'язання — це зобов'язання, які, по-перше, за-слуговують на довіру. Таке трактування достовірності зобов'язань стає виключно актуальним, враховуючи схильність суб'єктів контракції до опортунізму, коли з'являється можливість безкарно маніпулювати інформацією у власних інтересах (з вигодою, величина якої перевищує очікувані розміри санкцій) або займатися вимаганням перерозподілу доходів на свою користь. Тобто якщо зобов'язання достовірні *ex ante*, то це ще не означає їх виконання *ex post*. За умови відсутності опортуністичної поведінки проблеми достовірності зобов'язань не виникає: вони є достовірними вже за визначенням. Коли у двосторонньому трудовому контракті зобов'язання дає працівник, то адресатом зобов'язань (суб'єктом довіри) виступає роботодавець. Достовірність зобов'язань він сприймає саме як неопортуністичність майбутньої поведінки працівника.

Достовірні зобов'язання, по-друге, є такими, порушення яких не вигідне стороні, яка їх дала, оскільки це пов'язано з додатковими витратами. Наприклад, якщо роботодавець за порушення умов контракту очікуватиме застосування до нього штрафів або інших санкцій, розмір яких перевищуватиме вигоди від недотримання умов контракту, його зобов'язання перед працівником будуть достовірними. Якщо працівник за порушення умов контракту ждатиме застосування до нього певних санкцій (позбавлення премій, скорочення соціального пакету тощо), розмір яких перевищуватиме вигоди від порушення, його зобов'язання перед роботодавцем теж будуть достовірними.

Утім, порушення трудового контракту однією з його сторін можуть бути навмисне спровоковані (інсценовані) іншою стороною контракту. Зокрема, роботодавець з метою зменшення (або невиплати) заробітної плати, відмови працівникові в кар'єрному зростанні чи одержанні іншої вигоди створює такі умови роботи, за яких працівник не може працювати і звільняється. Застосування до нього санкцій як механізму компенсації лише ускладнює ситуацію. Засобом забезпечення достовірних зобов'язань у такому випадку може бути *застава* — будь-який цінний для працівника (заставника) об'єкт, який (або права на який) він може втратити в разі порушення ним умов контракту, але одержувачем застави буде держава, а не роботодавець. В останнього тоді серйозно знижуються стимули до провокації або інсценування порушення умов контракту працівником (тобто до зловживання правом). Іншим виходом із ситуації є пошук такої форми застави, яка має високу цінність для працівника, але не має високої цінності за межами даного контракту для роботодавця.

Спровокувати порушення умов контракту з боку роботодавця може й сам працівник. Намагаючись звільнитися з роботи так, щоб не відшкодувати, наприклад, витрат роботодавця на одержання освіти, він починає працювати впівсили, порушує трудову дисципліну, не використовує повністю свої творчі здібності тощо. Чи карати тоді роботодавця? Знов-таки способом розв'язання проблеми стає застава на користь держави, але не грошові виплати працівникові, якого звільняють.

Зростання трансакційних витрат зайнятості. Взаємовигідному обміну на ринку праці і стабільним трудовим відносинам перешкоджають трансакційні витрати. Стосовно сфери зайнятості їх можна визначити як *витрати найму робочої сили*, або витрати на здійснення трансакцій на ринку праці. До них належать:

- 1) витрати одержання інформації про ринок праці;
- 2) витрати оцінки компетентності працівників і якості їхніх трудових послуг;
- 3) витрати ведення переговорів і укладення контракту про найом;
- 4) витрати на подолання опортуністичної поведінки суб'єктів ринку праці. Остання має місце при відхиленні від умов трудового контракту, коли, усвідомлюючи обмежені інформаційні можливості інших людей і не зважаючи на міркування моралі, окремі суб'єкти ринку праці намагаються діяти лише з власною вигодою, за допомогою обману, хитрощів або підступності.

Розрізняють дві форми опортуністичної поведінки. Перша — моральний ризик. Він виникає, якщо одна сторона трудового договору довіряє іншій, а контрагент «ухиляється» від виконання угоди, тобто намагається працювати з меншою віддачею, ніж це передбачено договором, реалізувати свої приватні цілі, є пасивним при вирішенні питань розвитку організації тощо. Друга форма — шантаж звільненням, до якого вдаються власники унікальних трудових ресурсів, або шантаж розірванням трудового договору з боку роботодавців.

Намагаючись запобігти опортуністичній поведінці працівників і втримати їх від переходу до конкурентів на «перегрітому» ринку праці, роботодавці нерідко збільшують заробітну плату в межах так званої ефективної зарплати, рівень якої перевищує середнє, рівноважне значення зарплати працівників конкретної професії (спеціальності) в галузі, або виплачують винагороду за результатами роботи додатково до основної зарплати наприкінці фінансового року. Типовий розмір річного бонусу в провідних компаніях, що працюють в Укра-

їні, до початку економічної кризи становив від 50 % до 200–300 % щомісячної зарплати. Одержуючи зарплату вищу, ніж в інших фірмах, працівники ризикують її втратити в разі звільнення. Фірма ж має змогу найняти кращих працівників, скоротити витрати на контроль за працею, сформувані умови для зростання обсягів виробництва і прибутків фірми;

5) витрати працівників на вхід до привілейованих (монополізованих) видів зайнятості — витрати на дотримання норм трудового законодавства (позови в судах) та на хабарі. Як свідчить загальнонаціональне опитування «Стан корупції в Україні», 52 % населення вважають корупцію чи не нормою там, де потрібно «вирішувати питання». Від третини до половини респондентів стверджують, що державні посадові особи вимагали в них хабар, у тому числі й під час працевлаштування до державних органів влади та судів [11, с. 20];

6) витрати роботодавців на дотримання або недотримання норм трудового законодавства, що їх Е. де Сото називає «ціною підкорення закону» і «ціною позалегалності». Роботодавці, які наймають і використовують працю відповідно до чинного трудового законодавства, несуть затрати на реєстрацію юридичної особи, на одержання ліцензій, відкриття рахунку в банку, одержання юридичної адреси та виконання інших формальностей (витрати доступу до закону); а також витрати, пов'язані зі сплатою податків, виконанням вимог трудового законодавства щодо тривалості робочого дня, мінімальної зарплати, соціальних гарантій, сплати судових витрат при розв'язанні конфліктів у судах (витрати продовження діяльності в рамках закону) [6, с. 9]. Що жорсткіші для роботодавця правила найму і звільнення працівників, то більшими є такі витрати.

Однак тільки-но трансакційні витрати дотримання законодавства стають достатньо високими, частина роботодавців і працівників роблять вибір на користь нелегальних (тіньових) трудових відносин. Але й це не позбавляє роботодавця від трансакційних витрат. «Ціна позалегалності» у трудовій сфері включає: витрати на оплату послуг податкових чи інших консультантів щодо мінімізації податкового навантаження, ухиляння від соціальних (у тому числі пенсійних) виплат; витрати на ведення «подвійної» бухгалтерії; витрати доступу до нелегальних процедур розв'язання конфліктів — через «своїх» людей або мафію (яка виконує функцію суду) і виплату їм своєрідного податку; інші витрати [6, с. 163–167]. До того ж роботодавець втрачає стимули до розвитку свого бізнесу і особливо розвитку персоналу: в робочу силу, найняту нелегально, не інвестують кошти на розвиток; така ро-

боча сила не може бути переданою через орендні відносини іншим роботодавцям; нелегальну, а ще й дешеву ручну працю не вигідно замінювати сучасним обладнанням, що стримує технічну модернізацію підприємства. Неможливим стає використання правових механізмів захисту прав як найманих працівників, так і роботодавців.

Оцінити загальні трансакційні витрати на ринку праці кількісно дуже важко. У [7, с. 37–38] ми запропонували окремі підходи до їх вимірювання. Тут же зазначимо, що трансакційні витрати, збільшуючи загальні витрати учасників трансакції, перешкоджають взаємовигідному обміну. Вони, за висловлюванням К. Ерроу, вбивають клин між цінами продавців і цінами покупців і тим самим призводять до втрат, наносячи з точки зору традиційної економічної теорії шкоду суспільному добробуту. На ринку праці це позначається як на рівні зайнятості, так і на рівні заробітної плати працюючих. Причому в умовах формування повноцінного ринку праці з таким регулятором, як безробіття, трансакційні витрати перерозподіляються так, що зростають для найманих працівників і зменшуються — для роботодавців. Функціонування ринку через це потребує спеціальних механізмів інституціонального підстроювання.

Виробничі ризики тісно пов'язані з поведінкою людей, уже включених у виробничий процес. Якщо ризики безпосередньо на ринку праці є, як правило, добровільними, то у сфері виробництва переважають недобровільні ризики. Працівник, уклавши угоду про найом, зобов'язаний дотримуватися режиму трудового процесу, підкорятися вимогам професії, у тому числі небезпечної (шахтар, пожежник, льотчик тощо). Він не відмовляється від професії та ризиків, навіть усвідомивши всі їх негативні наслідки, оскільки здобув необхідну освіту і кваліфікацію. Щоправда, багато з трудових ризиків стандартизовані і передбачені посадовими інструкціями або вимогами з техніки безпеки. До виробничих ризиків належать також ризик некомпетентності управлінських рішень роботодавця та його менеджерів; ризик непрофесійних дій виконавців роботи; ризик, пов'язаний із незадовільними умовами праці, та ін.

Дистрибутивні ризики пов'язані з розподілом доходів від виробничої та господарчої діяльності і будуть розглядатися в наступному розділі. Зрозуміло, що асиметрія прав власності на ресурси і відповідно економічної влади позначається на системі розподілу доходів населення.

Зазначимо, що типовою рисою більшості працівників є саме неохильність до ризику. Вони готові *платити* за ризик, тобто втрачати

певні кошти і жертвувати частиною доходу (заробітної плати) або більш високою посадою, аби знизити ризик, якому піддаються. Такі люди будуть погоджуватися на скорочення робочого дня (тижня) і заробітної плати, не братимуть участі у протестних заходах (страйках) заради збереження робочого місця під час кризи. Вони пожертвують високими заробітками і не потраплять на роботи з важкими умовами праці. Вони ж відмовляться й від управлінської кар'єри, аби не брати на себе відповідальність за діяльність підлеглих. Там же, де ризику уникнути неможливо, не схильні до ризику працівники вимагатимуть *винагороди* — соціального захисту та адекватної компенсації ризику, наприклад, високою заробітною платою, спеціальними доплатами або послугами, додатковою відпусткою тощо. Винагорода за ризик — це різниця між очікуваним ризиковим і гарантованим результатами за того самого рівня корисності.

5.3. Криза зайнятості 2008–2009 рр.: сутність та основні прояви

Основними викликами людському розвитку у сфері зайнятості на цей час є: безробіття, неформальна зайнятість, поширення позикової праці з одночасним істотним скороченням постійних робочих місць, посиленням негарантованості і незахищеності трудових відносин.

Циклічний характер зайнятості і безробіття. Найбільш небезпечним викликом для суспільства у сфері зайнятості є *безробіття* — соціально-економічна ситуація, коли частина економічно активного населення не може знайти роботу, яку вона здатна виконувати, через перевищення пропозиції праці над попитом на неї.

Ризик безробіття може бути спричинений діяльністю кожного із суб'єктів ринку праці. Працівник може втратити роботу внаслідок вибору ним професії, яка згодом виявиться неконкурентоспроможною на ринку праці, недостатнього рівня його професійної підготовки, практичних навичок, обсягу знань і умінь. Роботодавець може обрати помилкову стратегію розвитку підприємства. Держава може надати слабе законодавче та організаційно-економічне забезпечення процесу зайнятості, припуститися помилок у соціальній політиці, не своєчасно відреагувати на негативні чинники розвитку світової економіки.

Особливо ж слід зважати на те, що сучасна ринкова економіка розвивається циклічно: процеси економічної активності повторюються в часі

і характеризуються періодичними рецесіями (включають кризу і депресію) і піднесеннями (включають поживлення та пік). Кожна з фаз економічного циклу безпосередньо позначається на стані зайнятості.

Проаналізуємо ситуацію в Україні. Під час економічного піднесення 2000 р. — першої половини 2008 р. на ринку праці України відзначалося стале зростання попиту на робочу силу, зменшення навантаження на одне незайняте робоче місце, скорочення чисельності безробітних. На 1 серпня 2008 р. рівень зареєстрованого безробіття в Україні становив 1,8 % населення працездатного віку. Середня тривалість зареєстрованого безробіття була сім місяців. Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце становило 3 особи [1, с. 9]. У своїх робочих місцях були впевнені 66 % українців, причому за 2007 р. цей показник зріс на 10 % [2, с. 31].

Багаторічна тенденція в динаміці зайнятості докорінно змінилася з вересня 2008 р., коли почався економічний спад. У листопаді — грудні 2008 р. фактично відбувся обвал зайнятості: у листопаді кількість безробітних збільшилася на 20,7 %, у грудні — ще на 32 % (пік зростання безробіття в Україні). У перші два місяці 2009 р. тенденція до збільшення кількості безробітних продовжилася, але приріст мав більш помірні темпи. У березні відмічено, хоча й незначне, але скорочення кількості безробітних — на 0,9 %. Надалі спостерігається стала тенденція зниження абсолютної кількості офіційно зареєстрованих безробітних (рис. 5.1).

На 1 вересня 2009 р. кількість безробітних становила 596,6 тис. осіб. Офіційний оптимізм підтримується і постійним зниженням навантаження на вільні робочі місця. Якщо в січні 2009 р. у розрахунку на 10 вільних робочих місць припадало 108 безробітних, а в лютому — 118, то в серпні 2009 р. — 80 осіб.

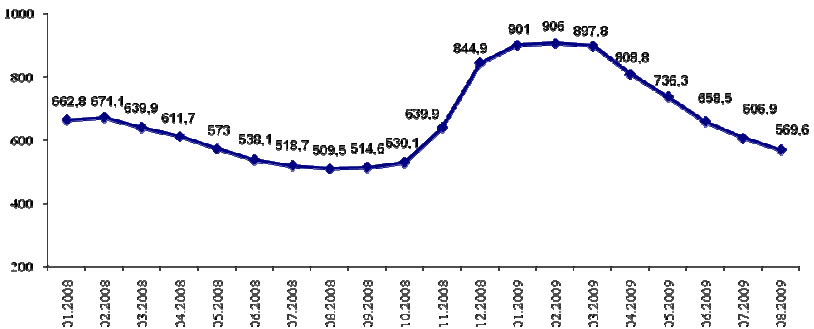


Рис. 5.1. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних у 2008–2009 рр., тис. осіб (на кінець періоду) [3]

Утім, для України характерна глибока регіональна диференціація в рівні безробіття. Зона збільшеного ризику, де показник перевищує середній по Україні, — це всі західні області (11,5 %–14,5 %), а також Кіровоградська — 12,0 %, Полтавська — 12,2 %, Херсонська — 11,2 %, Хмельницька — 11,2 %, Чернігівська — 13,2 %. Про глибину диференціації свідчать і показники рівня навантаження на вільні робочі місця залежно від області. При середньому показнику у 80 претендентів на 10 вільних робочих місць максимальний рівень навантаження спостерігається в таких областях, як Івано-Франківська — 381, Сумська — 202, Хмельницька — 362, Черкаська — 400 осіб.

Має місце диференціація зайнятості і за категоріями персоналу. Так, кількість безробітної молоді (до 35 років) зростає більш високими темпами, ніж загальна кількість безробітних. У відношенні до 1 вересня 2008 р. загальна кількість безробітних зросла на 11,8 %, а кількість безробітної молоді — на 24,3 %. На 1 вересня 2009 р. частка молоді у складі зареєстрованих безробітних досягла 38,7 %. Посткризова ситуація може закрити перспективи також для осіб, які не мають професійної підготовки (частка у загальній кількості безробітних 16,7%), а також тих, які потребують особливого соціального захисту (18,6%) [3].

На наш погляд, криза зайнятості в Україні у 2008–2009 рр. мала певні особливості.

1. Зростання рівня безробіття збіглося в часі із загальноекономічною рецесією, що суперечить закономірності, виявленій у розвинених країнах, де криза ринку праці відстає від загальноекономічної рецесії в середньому на 17,5 місяців. Причини такого часового «розриву» між початком кризи і піком безробіття пояснюють модернізацією виробництва, яку компанії проводять під час кризи, і відповідно оптимізацією чисельності персоналу [4, с. 16].

2. Мав місце збіг циклічного безробіття загалом у країні і структурного безробіття в індустріальному і сільськогосподарському секторах економіки. Так, структурні ризики і диспропорції особливо позначилися на чорній металургії, яка за обсягами виробництва (10 % зайнятого населення; 30 % ВВП країни; 40 % валютних надходжень) посідає перше місце серед усіх видів економічної діяльності (у тому числі промислових). Найбільший приріст незайнятих спостерігався в індустріально розвинених регіонах України — Дніпропетровській і Запорізькій областях та м. Києві, а також в аграрних регіонах — Вінницькій, Хмельницькій і Черкаській областях.

3. За найбільш глибокого у світі спаду економіки рівень безробіття в Україні був далеким від критичного: таким у світовій практиці

вважається зростання частки безробітних у загальній чисельності працездатного населення до рівня 10 %. Офіційно визнаний рівень безробіття в Україні на кінець серпня 2009 р. дорівнював лише 2,0 % (табл. 5.2).

Т а б л и ц я 5.2

Рівень зареєстрованого безробіття в Україні порівняно з деякими країнами світу у 2009 р.*

(у % до чисельності працездатного населення)

Країни	гру- день	сі- чень	лю- тий	бере- зень	кві- тень	тра- вень	чер- вень	ли- пень	сер- пень
Україна	3,0	3,2	3,2	3,1	2,9	2,6	2,4	2,2	2,0
США**	7,1	8,5	8,9	9,0	8,6	9,1	9,7	9,7	9,6
Німеч- чина	7,4	8,3	8,5	8,6	8,6	8,2	8,1	8,2	8,3
Фінлян- дія	8,8	9,3	9,4	н/д	9,1	8,8	9,9	10,7	9,9
Чехія	6,0	6,8	7,4	7,7	7,9	8,0	8,4	8,5	н/д
Польща	9,5	10,5	10,9	11,2	11,0	10,8	10,7	10,8	10,8
Словач- чина	8,4	9,0	9,7	10,3	10,9	11,4	11,8	н/д	н/д
Норвегія	2,0	2,5	2,6	2,7	2,8	2,6	2,7	3,0	3,0
Нідер- ланди	3,9	4,1	4,4	4,6	4,6	4,8	4,9	5,0	н/д

* Україна: жінки до 55, чоловіки до 60 років; інші країни — населення до 64 років і без обмежень віку.

** у США розраховано за методологією МОП.

Джерело: [3]

Це пояснюється тим, що зниження зайнятості населення в Україні в основному здійснювалося у прихованих формах (табл. 5.3). Скажімо, у лютому 2009 р. у примусових відпустках перебувало 568,0 тис. осіб, працювали в режимі неповного робочого дня/тижня 1 232,0 тис. осіб. Частка працівників, які мали неповну зайнятість, у загальній кількості штатних працівників становила 16,7 %. Загалом частка незайнятого повністю і зайнятого частково населення становила в загальній кількості населення працездатного віку 9,5 %, досить близько до критичного рівня.

За рахунок вимушених відпусток і впровадження неповного робочого дня (тижня) роботодавці регулюють потребу в робочій силі. Це більш м'який спосіб зниження зайнятості, який, з одного боку, не викликає гострої реакції трудових колективів, а з другого, не акцентує

Т а б л и ц я 5.3

**Порівняння показників відкритого і прихованого безробіття
в Україні у 2009 р.**

Період	Зареєстровані безробітні		Працівники, які перебували у відпустках з дозволу та ініціативи адміністрації		Працівники, які працювали у режимі неповного робочого дня (тижня)	
	тис. осіб	у % до працездатного населення	тис. осіб	у % до середньо-облікової кількості штатних працівників	тис. осіб	у % до середньо-облікової кількості штатних працівників
Лютий	906,0	3,2	568,0	5,3	1232,0	11,4
Березень	897,8	3,1	519,4	2,0	1230,8	4,4
Квітень	808,8	2,9	464,4	1,7	1190,6	4,3
Травень	736,3	2,6	413,4	3,9	1124,3	10,5
Червень	658,5	2,4	383,5	3,6	1094,2	10,3
Липень	606,9	2,2	347,5	3,3	1095,5	10,3
Серпень	569,6	2,0	340,7	3,2	1024,5	9,7

Джерело: [3]

небезпечної для роботодавців уваги державних органів, профспілок і ЗМІ. Однак на стадії відновлення економіки роботодавці змушені будуть вдаватися до перебудови виробництва і більш жорстких способів регулювання зайнятості. Приховане безробіття неминуче трансформується в явні форми безробіття.

4. На думку фахівців, в Україні діють специфічні фактори, які стримують зростання відкритого безробіття. Серед них:

– традиційне негативне ставлення до звільнень і працівників, і роботодавців у державному секторі економіки;

– обережне ставлення до звільнення працівників у потужних приватних компаніях (особливо в металургії, вугільній промисловості тощо), де є можливість радикальних консолідованих дій трудових колективів на захист своїх прав;

– популізм як засіб політичного суперництва. Масові звільнення і акції протесту трудових колективів можуть стати аргументом у взаємних обвинуваченнях політиків. Тому український Уряд створює значний політичний та адміністративний тиск на місцеву владу та керівництво великих компаній, протидіючи вивільненню працівників у регіонах;

– незацікавленість вивільнених працівників офіційно реєструватися як безробітні через складну процедуру оформлення статусу безробітного, недовіру до спроможності держави забезпечити нову зайнятість і низький рівень допомоги з безробіття (в місяць на одну особу близько 600 грн). Значна частина звільнених самостійно шукає собі нове місце роботи;

– працевлаштування частини працездатного населення у тіньовому секторі економіки, уникаючи податків і платежів до бюджету. Так, за період із жовтня 2008 р. по лютий 2009 р. кількість штатних працівників зменшилася на 800 тис. осіб, у цей же період кількість зареєстрованих безробітних зросла лише на 376 тис. осіб [5; 6].

5. Знайшла в цілому підтвердження розроблена К. Де Гріном макрорпсихологічна типологія поведінки найманих працівників і роботодавців в умовах довгохвильового циклу М. Д. Кондратьєва [7, с. 604–614]. Відповідно до неї у фазі економічної кризи переважають консервативно-песимістична модель поведінки роботодавців і адаптивна модель поведінки найманих працівників.

Сутність *консервативно-песимістичної поведінки роботодавців* — у захисті капітальних активів, які знецінюються, скороченні витрат виробництва, товарних запасів і зайнятості. Дослідження, проведені у листопаді 2008 р., виявили, що для зменшення впливу кризи на бізнес підприємці планували: знизити затрати (76 % опитаних); налагодити управління фінансовими показниками і ліквідністю (54 %); скоротити персонал (28 %); провести реорганізацію (27 %). Більшість компаній указали на можливість заморожування окладів або гальмування їх зростання. 67 % компаній збиралися скорочувати перелік пілг для працівників (відмінити проведення тренінгів, скорочувати ліміти на мобільний зв'язок, економити на корпоративних заходах тощо) [8, с. 8]. Причому роботодавці чудово розуміли, що в посткризовий період у кращих умовах опиняться ті з них, які збережуть свій кадровий потенціал.

Адаптивна модель поведінки найманих працівників поєднує активні і пасивні форми [9, с. 253–254]. Активна адаптація працівників до економічної кризи може виявлятися у масових протестах у рамках профспілкового або соціально-політичних рухів на захист своїх інтересів; перекваліфікації і переході працівників у ті сфери зайнятості, де спостерігається піднесення економічної активності; диверсифікації зайнятості тих працівників, які мають кілька спеціальностей або можуть одночасно продавати свою компетентність кільком роботодавцям; зміні економічного статусу найманих працівників на самозайнятих або підприємців.

Пасивна модель адаптивної поведінки означає: індиферентне ставлення працівників до погіршення свого становища за умови збереження робочого місця; пасивне очікування змін на краще в майбутньому; відмову від просування по службових східцях, згоду навіть на кар'єрне пониження заради збереження робочого місця, що за нормальної динаміки економіки спостерігається дуже рідко; згоду на статус безробітного; негативне ставлення до наслідків економічних спадів і депресії, яке активно використовують політичні лідери й різного роду демагоги в процесі боротьби за владу. У поведінці українських працівників переважають саме такі, пасивні форми адаптації до кризи.

Безробіття як соціально-економічне явище містить низку небезпек і ризиків для життєдіяльності людини. Перебування людей у статусі безробітних призводить до втрати багатьма з них професійних навичок, стереотипів трудової поведінки, що заважає їх поверненню на ринок праці. Зростає кількість осіб без певного роду занять, молоді, яка не прагне працевлаштування, формується живильне середовище для злочинності, посилюється соціальне напруження в суспільстві. Науковці підрахували, що зростання безробіття на 1 % призводить до зростання смертності на 2 %, збільшення кількості самовбивств на 4,1 % і вбивств на 5,7 %. Зростання безробіття серед молоді на 1 % веде до збільшення молодіжної злочинності на 4 % [10, с. 9]. На збільшення кількості злочинів, скоєних безробітними, указують і статистичні звіти МВС України (табл. 5.4).

Т а б л и ц я 5.4
Динаміка безробіття і злочинності в Україні *

Період	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. чол.	Загальна кількість злочинів, тис.	Кількість пограбувань і розбоїв
Вересень 2008 р.	513,6	97,4	2 127
Листопад 2008 р.	639,9	101,1	2 486
Лютий 2009 р.	931,8	117,0	2 767

* Джерело: [11, с. 11]

Особливо небезпечним для стану соціально-трудової системи є страх безробіття. В. С. Гімпельсон, Р. І. Капелюшников і Т. А. Ратнікова стверджують, що в Росії страх безробіття є одним із найбільших страхів пострадянського періоду. Незалежно від того, наскільки значне безробіття, страх перед ним може впливати на поведінку людей на ринку праці. Логіка тут проста: чим сильніше люди бояться втра-

тити роботу, тим сильніше вони тримаються за своє робоче місце і тим вищою стає їхня схильність «платити» за стабільність зайнятості. Це, у свою чергу, позначається на зростанні гнучкості оплати праці, зокрема, призводить до збільшення ймовірності її відносного (а іноді й абсолютного) скорочення. При цьому гнучкість може виявлятися у різних формах, наприклад, у неповних або несвоєчасних виплатах зарплати. Винятково сильний страх масового звільнення і безробіття в Росії (додамо: і в Україні) став одним із чинників, який підштовхнув людей прийняти модель низької заробітної плати, складовою частиною якої є заборгованість із зарплати [12, с. 342–343].

Утім, безробіття — це й суто економічні втрати суспільства, передусім невипущена продукція, або відставання фактичного ВВП від потенційного (відповідно до закону А. Оукена), скорочення кількості повноцінних споживачів виробленої продукції, звуження споживчого ринку, наростання елементів кризи надвиробництва. В умовах сучасної економічної кризи в Україні, наприклад, зафіксовано такий новий тренд у сфері споживання, як *low-cost lifestyle* — «економне життя», який вже певний час виявляє себе на Заході. Він означає, що люди починають вести ощадливий спосіб життя, робити покупки в економічних магазинах (у тому числі «секонд хенд»), шукати дешевші товари, орендувати брендові речі [13, с. 19].

Найбільш загрозливим є довготривале безробіття, яке охоплює ту частину працездатного населення, що не має роботи, шукає її та готове приступити до роботи, однак не може працевлаштуватися протягом тривалого часу (одного року або довше) через низький рівень попиту на працю та недостатню власну конкурентоспроможність на ринку праці. До категорій осіб із найбільшими проблемами працевлаштування в Україні належать: чоловіки, особи у віці 40–59 та 15–24 років, безробітні з повною загальною середньою освітою і навіть із повною вищою освітою та ті, що проживають у сільській місцевості. З'ясовуючи сутність і наслідки довготривалого безробіття, О. В. Купець визнає, що воно формується внаслідок одночасної дії двох ефектів — гетерогенності (який відображає вплив індивідуальних якісних характеристик на ймовірність працевлаштування) та ефекту негативної залежності від тривалості (який відображає вплив тривалості пошуку роботи на ймовірність працевлаштування), що спричиняє поступове скорочення шансів особи в міру збільшення тривалості безробіття [14, с. 6, 10].

Не випадково в економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття щорічно витрачаються 3–5 % ВВП.

Зростання неформальної зайнятості. Одним із проявів сучасної кризи зайнятості є зростання зайнятості у тіньовому секторі економіки. Останній характеризують термінами «неофіційна», «підпільна», «неформальна», «прихована» і навіть «кримінальна» економіка.

Для уточнення сутності поняття можна скористатися Методикою розрахунку обсягів тіньової економіки, затвердженою Міністерством економіки України у 2006 р. У Методиці тіньова економіка визначена, по-перше, як *незаконне виробництво* товарів і послуг, а по-друге, як *приховане виробництво*.

Відповідно і в структурі тіньової зайнятості доцільно виокремлювати:

- зайнятість у кримінальній економіці — повністю нелегальну (незаконну) діяльність у сфері виробництва і сфері обігу;
- зайнятість у прихованій економіці — нелегальну діяльність у рамках легальної зайнятості.

Зупинимося спочатку на прихованій зайнятості. Річ у тім, що будь-які приховані економічні явища й процеси є більш небезпечними, ніж процеси, що відбуваються явно, оскільки здатні породжувати прямо протилежні, антагоністичні тенденції, створювати численні ризики і за певних умов трансформуватися у відкриті форми.

Прихована зайнятість існує насамперед як *неформальна зайнятість*, тобто трудова діяльність, яка дозволена чинним законодавством, однак процедура її реєстрації не передбачена або обмежена, а результати (доходи) не враховуються офіційною статистикою (не декларуються) і не підлягають оподаткуванню. Така зайнятість працівників у багатьох країнах є вторинною. Масштаби виробництва і вид діяльності до уваги не беруться.

На думку окремих спеціалістів, неформальна економіка має такі ознаки:

- націленість на забезпечення зайнятості і виживання, а не на максимізацію прибутку і накопичення капіталу;
- гнучкість і численність способів заробити кошти;
- використання трудомістких робіт на нерегульованих ринках із високим ступенем невизначеності;
- використання родинних і місцевих трудових ресурсів; родинної, а не найманої праці;
- взаємна підтримка працівників більш на основі довіри і спорідненості, ніж у формі контрактних відносин [9, с. 255–256].

І. Петрова вважає, що для України складовими неформальної зайнятості є:

1) зайнятість на підприємствах неформального сектору: самозайняті на підприємствах без реєстрації; на незареєстрованих підприємствах із найманими працівниками;

2) зайняті поза підприємствами неформального сектору: зайняті на підприємствах формального сектору; випадково зайняті; зайняті в домашньому господарстві [15, с. 4].

За даними Держкомстату, в 2008 р. чисельність працюючих у неформальному секторі становила 21,8 % загальної чисельності зайнятого населення. Сільськогосподарське виробництво залишається основним видом діяльності в неформальному секторі економіки (близько 70 % зайнятих у неформальному секторі). Неформальні трудові відносини поширені також у будівництві, торгівлі, переробній промисловості та сфері надання деяких послуг.

Наслідки поширення неформальної зайнятості є неоднозначними. Позитивними вважаються: задоволення потреб у робочій силі галузей, що розвиваються; стримування зростання соціального напруження під час безробіття; можливості повнішого задоволення споживчого попиту населення країни; розвиток духу підприємництва. У будь-якому випадку надлишок робочої сили робить неформальну зайнятість однією з найважливіших стратегій виживання.

Однак негативних наслідків більше. Для безпосередніх працівників неформальна зайнятість є нестабільною і нерегулярною. Вона здійснюється на доволі примітивній техніко-технологічній основі, несумісній з інноваційними засадами, і не гарантує одержання трудових доходів. Така зайнятість позбавляє частину найманих працівників багатьох соціальних прав, передбачених Конституцією України і КЗпП: пенсійного забезпечення, права на допомогу з тимчасової непрацездатності, на оплачувану відпустку, на допомогу з безробіття, на охорону праці тощо. Робота неформально зайнятих працівників не зараховується до трудового стажу. Нерідко прихована зайнятість набуває примусового характеру, особливо коли працівники змушені виконувати додатковий обсяг робіт. Як наслідок — збільшується захворюваність, погіршується якість робочої сили, руйнується психологія людини-працівника.

Зрозуміло, що боротьба за істотне скорочення й обмеження неформальної зайнятості повинна стати одним із пріоритетів державної стратегії економічної безпеки та політики щодо ринку праці. Вона повинна мати комплексний характер і охоплювати заходи як суто економічного, так і адміністративного, соціально-психологічного та виховного характеру.

Кримінальна зайнятість найчастіше функціонує поза правовим полем і тому завжди нелегальна. Вона означає економічну діяльність без реєстрації і ліцензування, часто випадкового характеру, з ухилянням від сплати податків і ризиком конфліктів із правоохоронними органами. На відміну від прихованої зайнятості, кримінальна зайнятість має первинний характер. Це — підпільна діяльність із виробництва, транспортування та реалізації продукції, а також фіктивна діяльність — спекуляція, корупція, шахрайство тощо.

Погодимось з Е. Лібановою в тому, що кримінальне ремесло є специфічним видом праці. Професійна злочинність має свою сферу реалізації (попит — пропозиція), свою робочу силу, свій — кримінальний — сектор ринку праці і втілюється в кримінальній зайнятості. Кримінальна робоча сила як соціальне явище поповнюється за рахунок осіб, які або раніше скоювали злочини, або за своїми особистими якостями, наприклад, стійкою антисоціальною спрямованістю, чи за інших обставин готові перейти до групи професійних злочинців, зробити кримінальну діяльність своїм професійним заняттям [16, с. 273–274].

Боротися з кримінальною зайнятістю — завдання правоохоронних органів.

Поширення позикової праці. Ризики прекарізації. Реалії сучасного ринку праці актуалізують роль служб зайнятості, кадрових, рекрутингових агентств та інших трудових посередників із самостійними економічними функціями. Вони концентрують у своїх руках операції купівлі-продажу прав користування робочою силою працівника. Економічні відносини на ринку праці внаслідок цього стають тристоронніми: працівник ↔ кадрове агентство ↔ роботодавець.

На користь посередників на ринку праці наводять багато аргументів: можливість проведення ними спеціальної роботи з молоддю, що не має трудового досвіду; працевлаштування в умовах поширення внутрішньої і зовнішньої трудової міграції; організація обслуговування неоднорідних ринків праці; виконання функцій незалежних центрів оцінки перспектив найманих працівників на ринку праці тощо. В умовах існування часових лагів, асиметрії інформації та непередбачуваності певних подій у сфері праці посередники беруть на себе функцію надання низки трансакційних послуг: з інформування та консультування працівників і роботодавців про стан ринку праці; послуг у сфері підготовки і перепідготовки тимчасово непрацюючих для їх подальшого працевлаштування; послуг із захисту прав власності на робочу силу.

Проте зайнятість через посередників породжує і більш глибокі процеси, які, у свою чергу, стають джерелом ризиків нестабільної зайнятості працівників. Розглянемо основні моделі ринкової діяльності приватних кадрових агентств.

За першою моделлю кадрове агентство несе трансакційні витрати на «попередній найом» працівника: здійснення його пошуку, набір, відбір, тестування, проведення співбесід, розроблення посадових інструкцій, моделі оплати праці тощо, тобто набирає працівників із певною кваліфікаційною підготовкою і конкретного професійного складу. Далі кадрове агентство за певну плату (трансакційний дохід) переуступає право користування робочою силою працівника роботодавцю, який «остаточно наймає» працівника, використовує його трудові послуги за призначенням і виплачує працівникові трудову винагороду. У цій моделі кадрове агентство, як бачимо, є саме посередником, а не роботодавцем.

За другою моделлю працівники наймаються кадровим агентством як роботодавцем, але виконують роботу для третьої сторони, якій роботодавець постачає робочу силу або надає послуги. Між підприємством-користувачем (послугоотримувачем) та приватним агентством зайнятості (послугодавцем) укладається договір постачання робочої сили на певний строк. Такі відносини отримали назву «позикова праця», або *орендно-договірні відносини* з приводу трудових послуг: працівник ↔ роботодавець (кадрове агентство) ↔ роботодавець — орендар робочої сили. Деякі фахівці називають їх *лізинговими (staff leasing — лізинг персоналу)*. Вони доводять, що використання трудових послуг є платним, терміновим і багаторазовим (у багатьох виробничих циклах), тобто відповідає основним вимогам до об'єкта лізингу.

До третьої моделі обміну на ринку праці належить *аутстафінг (outstaffing — виведення персоналу за штат)*. Тепер спеціалізоване агентство за договором із фірмою-замовником зараховує до свого штату її персонал (шляхом укладення з працівниками строкового трудового договору) або спеціально наймає для неї працівників. Агентство щомісячно виплачує працівникам компенсацію — зарплату, премії, допомогу з тимчасової непрацездатності, компенсацію за відпустки тощо та виконує інші функції. Послуги агентства, що пропонує аутстафінг, можуть включати також розрахунки й відрахування індивідуальних податків; оформлення бухгалтерських звітів і довідок; проведення необхідних кадрових процедур відповідно до чинного законодавства; припинення трудових відносин із працівником за ви-

могою роботодавця та інше. Щомісячно агентство надає замовнику звіт про свою роботу та виставляє рахунок за свої послуги.

Відносини позикової праці беруть початок із 1920-х років, коли підприємці США почали надавати фірмам офісних працівників для задоволення потреб нової економіки, заснованої на послугах. Нині у США послуги аутстафінгу / лізингу персоналу пропонує понад 2 тис. компаній, у штаті яких більше 2,5 млн американців. У країнах Європейського Союзу лізингові фірми працевлаштовують до 7 млн працівників на рік. В Україні зростання попиту на позикову працю помітно із середини 2002 р. За такими послугами звертаються, як правило, представництва транснаціональних компаній, національні компанії зі складною організаційною структурою та добре поставленою системою бюджетування, компанії, що перебувають у процесі реорганізації.

Разом із тим позикова праця несе в собі цілу низку загроз для працівників і має ознаки дискримінації, на чому особливо наполягають юристи.

1. Незважаючи на визнання легітимності цієї діяльності з боку Міжнародної організації праці, яка на 85 сесії в 1997 р. ухвалила Конвенцію МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості» та Рекомендацію № 188 з діяльності приватних кадрових агентств [17, с. 4], законодавчо діяльність приватних трудових посередників залишається нерегульованою. Згідно з теорією трудового права трудові правовідносини — це двосторонні відносини працівника з власником або уповноваженим ним органом по виконанню за винагороду роботи за обумовленою спеціальністю, кваліфікацією або посадою, відповідно до внутрішнього трудового розпорядку, що виступають формою закріплення суб'єктивних прав та обов'язків. Правам працівника кореспондують відповідні обов'язки роботодавця, і навпаки [18, с. 19].

Тобто з точки зору традиційного трудового права кадрове агентство як роботодавець повинно виконувати всі обов'язки, що передбачені чинним трудовим законодавством. Але на практиці виходить інакше: тристоронній характер відносин породжує складне правовідношення [19, с. 23]. Агентство надає працівникові роботу за спеціальністю, кваліфікацією, посадою, укладає та розриває трудові угоди з працівниками, виплачує заробітну плату. Всі інші права та обов'язки відносно працівника бере на себе організація-послугоотримувач. Вона ж гарантує і безпеку праці та умови, що відповідають вимогам охорони та гігієни праці.

2. Послуги приватних агентств із працевлаштування надаються платно, без будь-яких обмежень із видів професій та рівня такої плати. Статистична звітність про роботу цих агентств відсутня. Нагляд з боку компетентного органу за їх діяльністю не встановлено. Інтереси ж приватних кадрових агентств не виключають потенційної можливості для них надавати послуги тільки більш конкурентним на ринку праці особам: кваліфікованим, освіченим, молодим. Відповідно вони можуть ухилитися від надання послуг із працевлаштування тим групам населення, які з різних причин (вік, освіта, професія, стан здоров'я тощо) мають нижчу конкурентоспроможність. За таких умов вони будуть «знімати вершки», а державним структурам, які не мають права обмежувати коло своїх клієнтів, поступово доведеться працювати з менш конкурентоспроможним контингентом [20, с. 129].

3. Використання схем позикової праці формує нові конфігурації соціальної структури підприємства [21, с. 11–12]. Ідеться про процес фрагментації соціально-трудова відносин, а саме поділ робочих місць на «основні» і «периферійні» не за виконуваною функцією, а зовсім за іншими підставами. Позикові працівники починають відігравати роль своєрідного «плинного резерву», запасної структури підприємства, формуючи основу нової нерівності. Причому намагання бізнесу гнучко і швидко реагувати на коливання ринку без зайвих витрат призводить до того, що у світовій практиці дедалі більше корпорацій намагаються не обтяжувати себе персоналом. Відбувається істотне реальне скорочення постійних робочих місць — *прекаризація*, тобто перетворення раніше відносно гарантованих трудових відносин на негарантовані і незахищені.

4. Працівники, найняті постачальником послуг, часто стикаються з труднощами щодо ідентифікації роботодавця, встановлення обов'язків та відповідальності постачальника і користувача трудових послуг. «Позичені» працівники у будь-який момент можуть бути відкликані і направлені для виконання роботи в іншій організації або взагалі звільнені. На них не поширюються соціальні гарантії, застосовувані до постійних працівників. Їх заробітна плата нерідко менша, ніж у працівників, які виконують аналогічну роботу та перебувають у штаті. Тимчасовий характер найму позбавляє працівників виплат, пов'язаних із тривалістю зайнятості на одному робочому місці (доплата за стаж, обов'язкове соціальне страхування відповідно до класу професійного ризику тощо). Позикові працівники не завжди можуть отримувати виплати за листками непрацездатності, доплати за роботу в шкідливих умовах, оплачувану відпустку по догляду за дитиною тощо.

5. Позикові працівники не охоплені членством у профспілках. Вони не можуть утворити профспілку на підприємствах, де працюють, оскільки не оформлюють із роботодавцями трудових відносин. Не можуть вони зробити цього і в кадровому агентстві, оскільки їх об'єднує не професійна належність, а штучно створений статус. У результаті позикові працівники позбавлені можливості брати участь у колективно-договірному регулюванні праці та в управлінні підприємством [18, с. 19]. Одночасно послаблюються позиції і «основних» працівників, стає важким колективний захист трудових прав, поширюється штрейкбрехерство. У колективі, що складається з основних і позикових працівників, врешті-решт усі працівники роз'єднані, ними легко маніпулювати.

Не випадково у всьому світі найбільш активними супротивниками схем позикової праці є профспілки. Міжнародна федерація профспілок працівників хімічної промисловості, енергетиків, гірняків і різноробочих (ІСЕМ), наприклад, ініціювала всесвітню кампанію з проблеми використання трудових ресурсів (суб)підрядників/агентств зайнятості під гаслом «Ні — торгівлі робочими місцями» і зробила цей напрям роботи пріоритетним. Від роботодавців вимагають відмовитися від використання позикової праці або, принаймні, узгоджувати це питання з профспілками. Російські профспілки виступають категорично проти всіх форм використання позикової праці [21].

Пропозиції фахівців щодо врегулювання відносин позикової праці різняться дуже суттєво — від адаптації зарубіжного трудового законодавства до умов праці в Україні до повного заперечення самої можливості застосування позикової праці.

5.4. Соціальна безпека праці як державна політика.

Розвиток інститутів захисту від безробіття

Соціальний захист праці є одним із найважливіших напрямів сучасної державної політики. Він передбачає створення умов для ефективної зайнятості, реалізації працівником своїх професійних умінь, його професійного зростання, відтворення професійних навичок або перекваліфікації, одержання заробітку відповідно для трудових затрат, забезпечення безпеки й охорони праці. Для цього держава повинна в законодавчому порядку встановити основні соціальні гарантії, механізм їх реалізації та способи надання соціальної підтримки. Особлива увага має бути приділена розвитку інститутів захисту від безробіття.

Виокремлюють дві базові моделі національних систем захисту від безробіття — переважно ліберальну і переважно соціальну (табл. 5.5).

Т а б л и ц я 5.5

Базові моделі національних систем захисту від безробіття

Критерії	Типи моделей	
	Переважно ліберальна (північноамериканська)	Переважно соціальна (західноєвропейська)
Мета	Максимально швидке зменшення економічних і фінансових витрат (витрат) від безробіття; якнайшвидше включення безробітних до сфери зайнятості; зниження числа претендентів на державну соціальну допомогу; скорочення соціальних витрат держави	Забезпечення плавної адаптації населення до змін на ринку праці; сприяння реінтеграції безробітних у сферу оплачуваної зайнятості через участь в активних програмах
Охоплення безробітних	Відносно низьке (від 25 до 40 %)	Широкі (від 60 до 80 %)
Компенсаційні механізми	Ґрунтується лише на страхових принципах; встановлюються достатньо жорсткі правила збереження права на страхові виплати з безробіття, які час від часу переглядаються, однак не в бік пом'якшення. В основі захисту від безробіття лежить принцип самопомоги, або самостійного пошуку роботи. Роль служб зайнятості припинена; їх основна функція — управління системою страхування від безробіття	Жорстке регулювання в поєднанні з доволі щедрою системою матеріальної підтримки безробітних — системами страхування від безробіття й соціальної допомоги; реалізація програм сприяння зайнятості; жорстка законодавча регламентація процедури звільнення (тривалості періоду повідомлення про звільнення, розмір вихідної допомоги, способи законодавчого захисту від несправедливого звільнення). У деяких країнах працюють спеціальні системи соціальної допомоги (<i>welfare system</i>)

У межах кожної з моделей використовуються методи активної та пасивної політики зайнятості [1, с. 129–147].

Пасивна політика зайнятості найчастіше реалізується шляхом: уведення трудової повинності (зобов'язання безробітних займати чітко визначені робочі місця або мати певний вид трудової діяльності); допомоги для безробітних та членів їхніх родин за рішенням центральних урядів та місцевої влади; застосування дострокових пенсій, що скорочує чисельність економічно активного населення

і безробіття; «поділу» робіт, або роботи в режимі неповної зайнятості — півдня, 2–3 дні на тиждень тощо. Пасивні заходи передбачають лише соціальний захист і є неефективними з погляду держави.

Активна політика держави у сфері зайнятості включає: організацію систем (служб) зайнятості і соціальної допомоги молоді; сприяння створенню нових робочих місць у державному секторі, стимулювання розвитку приватного підприємництва як джерела робочих місць, надання позик безробітним для заснування підприємницької діяльності; пряме субсидування заробітної плати або зниження податків для фірм, які беруть на роботу безробітних; субсидування професійної підготовки і перепідготовки робочої сили; збільшення галузевої і регіональної мобільності праці; інформаційну та організаційну допомогу в пошуку роботи та ін. Праця замість допомоги, підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили — так коротко можна визначити зміст активної політики держави на ринку праці.

Головним провідником активної політики української держави на ринку праці є Державна служба зайнятості України (далі — ДСЗ), у складі якої діють обласні, міські та районні центри зайнятості. У 2008 р. послугами ДСЗ скористалися 2,5 млн незайнятих громадян, з них постійну роботу знайшли понад 1,1 млн безробітних. У першому півріччі 2009 р. — 1,5 млн; працевлаштовано — 390 тис. А це третина прийнятих на роботу на підприємства в різних сферах економічної діяльності [2].

Розглянемо основні інститути державного регулювання ринку праці в Україні.

Організація оплачуваних громадських робіт. Така практика започаткована наприкінці ХІХ ст. Уперше громадські роботи застосували в Англії, потім у Німеччині, Франції, США, Канаді та інших країнах. Нині громадські роботи існують у всіх розвинених країнах світу. Їх місце та роль визначаються економічною політикою держави, позиціями і співвідношенням державного і приватного секторів економіки, фазою ділової активності та багатьма іншими чинниками, індивідуальними для кожної країни.

В Україні оплачувані громадські роботи організуються для: осіб, які не мають роботи; зайнятих трудовою діяльністю осіб, які виявили бажання працювати у вільний від основної роботи час; учнівської та студентської молоді, яка виявила бажання працювати у вільний від навчання час; пенсіонерів, інвалідів. При цьому оплачувані громадські роботи повинні мати суспільно корисну спрямованість, відповідати потребам певної адміністративно-територіальної одиниці та сприяти

її соціальному розвитку. До громадських робіт не можуть бути віднесені роботи, що пов'язані з ризиком для життя.

Разом із тим слід пам'ятати, що Закон України «Про загально-обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», а також Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2008 р. № 839 [3] передбачають надання переваги, особливо під час економічної кризи, незайнятому населенню щодо участі в оплачуваних громадських роботах. Це ускладнює становище інших бажаючих працювати на таких роботах. Особливо гостро питання стоїть у депресивних регіонах та в мономістах із моносонічним ринком праці.

В організації та проведенні оплачуваних громадських робіт для безробітних беруть участь місцеві держадміністрації, виконавчі органи місцевих рад народних депутатів, державна служба зайнятості та роботодавці незалежно від форми власності. Державна служба зайнятості (міський, районний, районний у місті центр зайнятості) укладає відповідний договір із роботодавцями терміном у межах одного календарного року та договори з громадянами на оплачувані громадські роботи. З особами, зайнятими на оплачуваних громадських роботах, роботодавці укладають у письмовій формі строкові трудові договори. Оплата їхньої праці здійснюється за фактично виконану роботу за розцінками, тарифними ставками і посадовими окладами відповідно до законодавства і не може бути меншою за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом.

Закон України від 25.12.2008 р. № 799-VI «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» увів поняття загальнодержавних оплачуваних громадських робіт. Увага акцентована на будівництві і реконструкції спортивної, транспортної, медичної, туристичної і телекомунікаційної інфраструктури, підготовці до Євро-2012. На таких роботах планується задіяти інженерів, проектувальників, виконробів, зварювальників, монтажників, токарів та інші категорії громадян, які є клієнтами центрів зайнятості. У разі згоди на ці роботи безробітні знімаються з обліку, а після їх закінчення виплата допомоги їм поновлюватиметься відповідно до чинного законодавства.

У 2008 р. у громадських роботах взяло участь понад 400 тис., у першому півріччі 2009 р. — 148 тис. громадян [2].

Громадські роботи мають багато переваг:

– на відміну від допомоги з безробіття, кошти від громадських робіт є не безвідплатними, а заробленими, а самі громадські роботи являють собою необхідну і корисну для суспільства діяльність;

– організація громадських робіт означає створення нових робочих місць. Згідно з розрахунками німецьких економістів, кожні 100 місць, створених у сфері громадських робіт у ФРН, сприяють виникненню 30–40 робочих місць в інших галузях;

– висока питома вага заробітної плати в загальних витратах, характерна для галузей, де зазвичай застосовуються громадські роботи (до 50 %), робить доцільним застосування їх і для стримування падіння купівельного попиту населення, особливо небезпечного в періоди зниження темпів економічного зростання;

– продукція, вироблена на громадських роботах, не веде до товарного надвиробництва, оскільки самі роботи регламентуються і не мають масового характеру;

– до громадських робіт, як правило, залучається переважно неконкурентоспроможна робоча сила, працевлаштування якої в державному чи приватному секторах досить проблематичне. Так, у країнах Західної Європи 2/3 учасників громадських робіт — це молодь віком до 25 років, особи, які тривалий час не мають роботи, випускники середніх шкіл без трудового стажу і професійних навичок, люди без освіти;

– трудові навички, які отримують учасники громадських робіт, надалі допомагають їм знайти постійну роботу.

Проте до початку фінансово-економічної кризи громадські роботи особливою популярністю у безробітних України не користувалися. Причинами цього було те, що громадські роботи: трудомісткі; розраховані на некваліфіковану робочу силу і тому низько оплачувані; неprestижні, особливо серед людей із вищою та середньою спеціальною освітою; недостатньо фінансуються через відсутність коштів у місцевих бюджетах і роботодавців.

Створення нових робочих місць. У державному секторі це відбувається шляхом формування програм зайнятості і відповідних державних замовлень. Збільшення державних інвестицій конкретному підприємству створює додаткову «первинну» зайнятість для певної кількості працівників даного виробництва; витрати цих працівників на придбання споживчих товарів (їхній споживчий попит) стимулюють розвиток виробництва і додаткову «вторинну» зайнятість — збільшення кількості робочих місць у галузях, де виробляють споживчі товари. Ідеться про мультиплікатор зайнятості.

Чинником державного впливу на приватний сектор є надання дотацій роботодавцям для організації додаткових робочих місць, тобто стимулювання попиту на робочу силу. У такий спосіб у 2008 р. на постійні робочі місця було працевлаштовано майже 45 тис. безробітних [2].

В умовах сучасної фінансово-економічної кризи (обмежених інвестиційних можливостей) пріоритети у створенні нових робочих місць в Україні змінюються. Урядові програми зосереджуються на таких напрямках: аграрний комплекс; будівництво; енергозбереження; реконструкція і модернізація всіх систем постачання енергії та машинобудування, зокрема авіабудування.

Допомога безробітним громадянам у започаткуванні власної справи, підтримка їх самозайнятості. У зарубіжних країнах цьому слугують насамперед механізми кредитування самозайнятості та мікропідприємництва. Система кредитування, як правило, допомагає створити початковий капітал. Вона пропонує безвідсоткові кредити без застави майна для безробітних, які пройшли професійний відбір, і пільгові кредити надалі. А серед умов включення громадян до програм підтримки самостійної зайнятості виділяються: обов'язкова реєстрація безробітних у місцевому бюро з працевлаштування, наявність права на допомогу в разі безробіття; термін безробіття, який має тенденцію до скорочення; в деяких країнах — фінансова участь претендента в бізнесі та зайнятість повний робочий час на новому підприємстві.

В Україні на підтримку підприємницької діяльності безробітних спрямовуються одноразові державні допомоги по безробіттю. У 2008 р. так організували власну справу 31 тис. безробітних. Усього ж підприємницьку діяльність здійснювали 80 тис. колишніх безробітних, які додатково створили робочі місця для майже 4 тис. осіб [2]. Основними сферами підприємницької діяльності є сільське господарство (фермерство, птахівництво, тепличне господарство), торгівля, пошив одягу, автосервіс, транспортні послуги тощо. Середньорічна чисельність осіб, які самостійно забезпечують себе роботою, в Україні становить близько 8–9 %. У сільській місцевості рівень розвитку цієї форми зайнятості майже в 5 разів перевищує аналогічний показник для міст, головним чином за рахунок зайнятих в особистому підсобному сільському господарстві.

На загальнодержавному і на регіональному рівнях реалізуються й програми підтримки зайнятості молоді. Проте соціологічне дослідження «Молодь України: червень 2007 р.», проведене Державним інститутом розвитку сім'ї та молоді, виявило, що молодь шукає гідну роботу. Найважливішим у роботі для молоді є: достатня оплата праці (97 % опитаних); інтерес до неї (90 %); гарантованість (89 %); робота, де можна чогось досягти (85 %); робота, яка викликає повагу (82 %), тощо. Тобто для української молоді важливим у роботі є не тільки високий рівень зарплати, а й можливість кар'єрного зростання, реалізації знань і здіб-

ностей, набуття досвіду. Причому майже половина опитаних, або 48 %, не бажають ставати підприємцями. Тільки 5 % респондентів зауважили, що, можливо, найближчим часом відкриють свою справу [4, с. 18].

Професійне навчання незайнятого населення. В Україні існують такі форми професійного навчання: професійне навчання кадрів на виробництві; професійне навчання в навчальному закладі на замовлення роботодавця; професійне навчання в навчальному закладі осіб за направленням центрів зайнятості (навчання незайнятих громадян). У 2008 р. понад 245 тис. безробітних оволоділи новими професіями та спеціальностями або змогли підвищити кваліфікацію за наявними професіями, переважно робітничими; у першому півріччі 2009 р. — понад 99 тисяч. Рівень працевлаштування після закінчення професійного навчання досяг майже 67 % [2].

Однак організація такої роботи потребує удосконалення.

По-перше, далеко не всі незайняті громадяни, які проходять профнавчання, реально працевлаштовуються, хоча залежність працевлаштування безробітних від проходження ними професійного навчання доведена багатьма фахівцями [5, с. 275]. Зрозуміло, що провина лежить не стільки на службах зайнятості та навчальних закладах, скільки на стані виробничої сфери як замовника працівників. І все ж звертати увагу на подібні речі необхідно.

По-друге, необхідна соціально-психологічна робота з безробітними щодо формування у них мотивації до навчання. Зневірившись у можливостях одержати робоче місце, багато хто з безробітних вважають себе «зайвими людьми» і вже не намагаються ні навчатися (перенавчатися), ні працевлаштовуватися.

По-третє, розвиток системи професійного навчання (перенавчання) незайнятого населення має відповідати довгостроковим прогнозам щодо динаміки самого ринку праці, попиту і пропозиції найманої праці, ймовірних рівнів безробіття. Не секрет, що сьогодні відбувається суттєва реструктуризація попиту на працівників певних професій. Відмирають «старі» професії і виникають нові, такі, що відповідають постіндустріальному етапу розвитку економіки. У національному класифікаторі професій України нині зібрано 8 250 найменувань професій і професіональних назв робіт. Причому до нинішнього його варіанту включено 983 нових професіональних назв робіт, а 460 — виключені з класифікатора як застарілі [6, с. 15].

Одночасно з профнавчанням має поширюватися й робота з профорієнтаційного та профконсультаційного обслуговування громадян. Протягом 2008 р. надано 7,8 млн профорієнтаційних послуг майже 4

млн осіб, у I півріччі 2009 р. — 4,9 млн та понад 2 млн відповідно [2]. У подальшому таку роботу слід спрямовувати на інформування незайнятого населення про стан ринку праці та свідомий вибір безробітним професії, яка необхідна ринку праці та відповідає потребам особистості, започаткування власної справи тощо.

Контроль за створенням сприятливих умов праці для зайнятого населення. В Україні у складі Міністерства праці та соціальної політики працює Державний департамент нагляду за додержанням законодавства про працю, який виконує функції державної інспекції праці і якому підпорядковані відповідні територіальні органи. Держнаглядпраці здійснює нагляд за додержанням законодавства про працю (крім охорони праці) та загальнообов'язкове державне соціальне страхування на підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності та у фізичних осіб, які використовують найману працю.

Державний нагляд здійснюється через проведення перевірок роботодавців та робочих органів виконавчих дирекцій фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування з питань:

- укладення та розірвання трудових договорів, оформлення трудових правовідносин;
- установлення робочого часу та часу відпочинку;
- додержання вимог у сфері оплати праці, гарантій та компенсацій;
- додержання трудової дисципліни та матеріальної відповідальності працівників;
- укладення галузевих і регіональних угод, колективних договорів та виконання передбачених ними норм і гарантій;
- дотримання гарантій у сфері трудових відносин у разі банкрутства та приватизації підприємства;
- забезпечення прав та пільг у сфері праці щодо дітей, жінок, молоді, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту;
- відшкодування роботодавцем шкоди, заподіяної працівникові каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням трудових обов'язків;
- надання застрахованим особам матеріальних та соціальних послуг, установлених законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з нещасним випадком на виробництві та професійним захворюванням, які спричинили втрату працездатності, тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням;
- соціальний захист у разі безробіття.

Упродовж 2008 р. державними інспекторами праці територіальних державних інспекцій праці було проведено 46,1 тис. перевірок щодо додержання законодавства про працю на 35,43 тис. підприємств (установ, організацій). Порушення були виявлені в 32,3 тис. роботодавців (91 % загального числа перевірених). 168,4 тис. порушень стосувалися трудового законодавства та законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Найпоширенішим порушенням залишається несвоєчасна виплата працівникам заробітної плати або виплата її не в повному обсязі (57,5 % з числа виявлених порушень) [7, с. 4].

Контроль за виконанням численних нормотворчих актів щодо зайнятості населення в Україні здійснює Інспекція по контролю за додержанням законодавства про зайнятість, утворена в системі Державної служби зайнятості.

Особливої уваги потребує створення безпечних робочих місць. Нині в Україні спостерігається тенденція до зростання чисельності зайнятих у важких і шкідливих умовах праці. У добувній промисловості майже дві третини працюючих зайнято в несприятливих умовах праці, в обробній — майже третина, у будівництві, транспорті та зв'язку — п'ята частина. Досить висока потреба в робочій силі на підприємствах таких «шкідливих» видів діяльності, як видобування вугілля і торфу, металургія та оброблення металу, виробництво коксу та нафтоперероблення [8, с. 6].

Небезпека робочих місць часто обертається на нещасні випадки на виробництві. За їх кількістю Україна є «лідером» в Європі. У 2007 р. на виробництві загинуло 1176 осіб, а рівень загального травматизму становив 18,2 тис. осіб [9, с. 2]. На думку західних експертів, загальна вартість виробничого травматизму і професійних захворювань у типовій розвиненій країні — не менше 3 % ВВП. Утрати української економіки набагато більші [10, с. 10].

Система соціального страхування. Одним із головних інститутів соціальної безпеки праці і соціального захисту працівників в Україні залишається система соціального страхування. Загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню підлягають: 1) особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту) на підприємствах, в організаціях, установах незалежно від їх форм власності та господарювання, а також у фізичних осіб; 2) особи, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), і громадяни — суб'єкти підприємницької діяльності.

Основними джерелами коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування є внески роботодавців і застрахованих осіб та бюджетні кошти для реалізації окремих видів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення: пенсійне страхування (пенсії за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання, пенсії у зв'язку із втратою годувальника); медичне 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 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.

Джерелом, за рахунок якого здійснюється соціальний захист безробітних, є Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (далі — Фонд). Всі застраховані особи є членом цього Фонду. В умовах сучасної фінансово-економічної кризи обов'язком Фонду стала також профілактика безробіття. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» за рахунок Фонду роботодавці тепер можуть проводити професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації кандидатів на звільнення у зв'язку з реорганізацією, перепрофілюванням або тимчасовою зупинкою підприємства. Допомога виділятиметься за умови збереження місця роботи для таких працівників. Фонд може взяти на себе також частину оплати праці працівників, яких через важку ситуацію на підприємстві тимчасово перевели за їхньої згоди на іншу роботу, але за умови збереження за ними основного місця роботи. Цим же законом ухвалено й інші заходи з мінімізації впливу світової економічної кризи на працівників, передусім безробітних. Скажімо, фізичні особи, зареєстровані в центрах зайнятості після 1 жовтня 2008 р., зможуть одержати розстрочення по виплатах банківських кредитів.

Сучасна світова фінансово-економічна криза актуалізувала проблему масового безробіття, а отже, й пошуку нових ефективних заходів соціальної політики у сфері зайнятості. У пригоді може стати досвід розвинених країн світу, де намагаються оптимально поєднати інструменти активної і пасивної політики зайнятості (табл. 5.6) [11].

**Політика зайнятості у розвинених країнах світу
під час фінансово-економічної кризи**

Основні напрями соціального захисту	Основні заходи
Удосконалення державних систем соціального забезпечення і страхування	Збільшення строку та обсягу виплат допомоги по безробіттю; надання допомоги по безробіттю працівникам із тимчасовою зайнятістю; впровадження додаткової системи соціального забезпечення для службовців, метою якого є прив'язка гарантії зайнятості до подальшої кваліфікації; використання страхування на випадок безробіття для субсидування підприємств, які пропонують професійне навчання для внутрішньофірмового повторного прийому на роботу
Державне фінансування зайнятості населення	Збільшення обсягу фінансування програм підготовки і перепідготовки для робітників, зайнятих неповний робочий день, а також для молодих робітників без професійної кваліфікації; збільшення державного фінансування програм професійного навчання без відриву від виробництва; збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітними; збільшення кількості кредитів, наданих для професійного розвитку, що розширить можливості проходження перепідготовки і здобуття нових навичок спеціалістами
Удосконалення діяльності державних та приватних служб (агентств) зайнятості	Збільшення чисельності працівників агентств з працевлаштування; проведення щотижневого моніторингу працівників, звільнених у зв'язку з ліквідацією підприємств та організацій або скороченням чисельності чи штату працівників, а також неповної зайнятості працівників; створення консультативних пунктів для працівників, видання інформаційних буклетів і брошур; створення додаткових субсидованих державним агентством трудових контрактів
Запобіжні заходи роботодавців щодо безробіття	Скорочення робочого дня; обов'язкове переведення підприємствами непостійних працівників на постійну зайнятість після 2 років зайнятості
Державний контроль та регулювання процесів звільнення працівників роботодавцями	Підтримка ліквідності проектів з будівництва комерційної нерухомості, які у випадку різкого скорочення джерел фінансування змушені будуть звільняти тисячі робітників; надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце; розширення обсягів субсидування створення нових робочих місць; надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого сільського населення; преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше двох років, без звільнень робітників

При цьому нова стратегія зайнятості країн ОЕСР передбачає реформування системи захисту від безробіття за такими напрямками [12]:

1) розвиток *системи профілювання* — визначення на ранніх етапах категорій безробітних, які можуть стикнутися з особливими труднощами під час працевлаштування і організації індивідуальної роботи працівників служби зайнятості з цими безробітними (Австралія, Данія, Швеція, Велика Британія);

2) більш ефективне *адміністрування активних програм зайнятості* шляхом координації діяльності служб зайнятості і адміністрацій із виплати допомоги з безробіття (у США, Великій Британії і Німеччині навіть відбулася повна інтеграція цих інститутів), а також державних служб зайнятості та приватних бюро найму;

3) *реформування робочого часу* в напрямку посилення його гнучкості. Ідеться про використання праці неповністю зайнятих, гнучкої графіки роботи, включаючи понаднормову, змінну роботу, працю у вечірні години, неділю та святкові дні. Це дає можливість роботодавцям оптимізувати час роботи, підвищити ефективність використання обладнання і, як наслідок, одержати зростання продуктивності праці;

4) *лібералізація застосування праці частково безробітних*, зокрема зрівняння в соціальних правах повністю і частково безробітних, у тому числі у виплаті допомоги із безробіття (Канада, Німеччина), наданні податкових пільг (Франція) і т. д.;

5) *реформування системи страхування з безробіття* шляхом більш жорсткого доступу до одержання допомоги (наприклад, збільшення мінімального періоду виплат до страхових фондів, необхідного для нарахування допомоги з безробіття, підняття розміру зарплати, з якої платяться внески, збільшення мінімального віку безробітного, при досягненні якого він може претендувати на допомогу, обмеження можливості повторного звернення за допомогою протягом короткого періоду та ін.) та використання допомоги для стимулювання безробітного до пошуку нової роботи. Так, загроза втрати допомоги (усієї чи її частини) дедалі частіше розглядається як метод стимулювання безробітного до пошуку нового робочого місця. У деяких країнах (Франція, Німеччина, США), навпаки, поширилася практика, за якої допомога виступає як доплата до нової зарплати тим безробітним, які погодилися на роботу з нижчою зарплатою, ніж вони отримували на попередньому місці роботи. Цим позбавляються «пасток безробіття», коли безробітний не може знайти рівноцінну роботу, але в той же час не погоджується на менш оплачувану роботу через незначну різницю між допомогою і новою зарплатою.

В Україні соціальними пріоритетами під час економічної кризи мають бути насамперед збереження зайнятості та вітчизняного кадрового потенціалу. Підтримаємо пропозиції фахівців [11] щодо:

- розроблення Державної програми попередження масового звільнення працівників підприємств;

- утворення на підприємствах цільових фондів зайнятості для фінансування процесів вивільнення, перерозподілу та перекваліфікації кадрів;

- запровадження практики угод між підприємствами та регіональними центрами зайнятості щодо можливостей пріоритетного працевлаштування працівників, вивільнених унаслідок запровадження підприємствами технологій, які підвищують продуктивність праці та вимагають зменшення чисельності зайнятих;

- сприяння регіональній мобільності робочої сили в межах країни, стимулювання створення робочих місць на селі, підтримки безробітних громадян та членів їх родин щодо переселення до трудодефіцитних регіонів, зокрема сільської місцевості, із встановленням фінансової допомоги родинам, що переїжджають;

- стимулювання створення нових робочих місць у приватному секторі економіки за рахунок зменшення загального оподаткування фонду заробітної плати до 20–25 %, заохочення населення України до самозайнятості;

- впровадження розвитку вахтових методів тимчасового працевлаштування (у тому числі — за кордоном, на основі укладення відповідних міждержавних угод).

5.5. Міжнародна міграція робочої сили: сутність і наслідки. Міграційні ризики та мінімізація їх негативного впливу на людський розвиток в Україні

Найважливішим проявом і одночасно виміром свободи людського вибору є мобільність людини — її спроможність до переміщення, можливість вільно (самостійно) обирати, де жити і працювати, куди переїхати. Мобільність — це свобода, а міграція — реалізація цієї свободи. Саме цим питанням присвячено всесвітню Доповідь про людський розвиток за 2009 р., яка має назву «Подолання бар'єрів: людська мобільність і розвиток».

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення працездатного населення із одних держав до других на певний строк з метою вступу в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні. Характерними ознаками міжнародної трудової міграції є добровільність, тимчасовість та економічна доцільність.

Трудова міграція може бути викликана різними чинниками — політико-правовими, воєнними, релігійними, етнічними, національними, расовими, родинними, екологічними та ін. Однак більшість науковців визнають її економічне походження, пов'язуючи його з істотними регіональними (національними) відмінностями в попиті та пропозиції робочої сили, умовах праці і підприємницької діяльності, рівні заробітної плати, рівні життя тощо. Так, три чверті міжнародних мігрантів переміщуються до країн із більш високим індексом розвитку людського потенціалу. Серед громадян країн, що розвиваються, частка таких мігрантів перевищує 80 %. Хоча пунктом призначення для них часто є не розвинені країни, а інші країни, що розвиваються, з більшою кількістю робочих місць, вищим рівнем життя і людської безпеки. Причому мігранти з країн із низьким ІРЛП одержують найбільший вигреш — у середньому 15-кратне зростання доходів (до 15 тис. дол. США на рік), подвоєння показника охоплення освітою (з 47 % до 95 %) і 16-кратне зменшення дитячої смертності (із 112 до 7 випадків смерті на тисячу живонароджених) [1, с. 22–23].

Т. Н. Юдіна досліджує та узагальнює еволюцію теорій міграції [2, с. 117–148].

Згідно з *неокласичною економічною макрорівневою теорією* міграція робочої сили викликана регіональними відмінностями: 1) у пропозиції та попиті на робочу силу. Регіони з більшою пропозицією праці мають низьку заробітну плату, в той час як регіони з обмеженою пропозицією робочої сили характеризуються вищим рівнем зарплати; 2) у реальному заробітку найманих працівників за місцем виїзду та місцем в'їзду. Різниця в заробітній платі змушує працівників із низькооплачуваних регіонів рухатися до високооплачуваних регіонів.

Неокласичні економічні мікрорівневі теорії аргументують міграцію намаганнями працівника максимізувати дохід від своєї діяльності. Проте перш ніж він зможе отримати вищу заробітну плату на новому місці, він повинен зробити деякі інвестиції, які включають матеріальні витрати на переїзд, на пошук роботи, на освоєння нової мови, на подолання труднощів при адаптації до нового ринку праці, психологічні витрати у зв'язку з втратою старих і встановленням нових

комунікаційних зв'язків. Крім того, пошук в'їзду обмежений існуючими в країні законами імміграції, а в країні виїзду — законами еміграції. Ці теорії також розглядають роль держави як сили, яка перериває «нормальне» функціонування ринку праці.

Мікроекономічна теорія індивідуального вибору стверджує, що індивіди роблять вибір на користь трудової міграції, порівнюючи можливі втрати і надбання від переїзду: вони рухаються туди, де чистий виграш від міграції буде найбільшим, тобто шукають «кращу» країну. Міграція в даному разі розуміється як форма інвестицій у людський капітал (мається на увазі рівень освіти, кваліфікація, знання мови тощо) мігрантів. Якщо цей рівень високий, то ймовірність того, що на новому місці мігранти знайдуть роботу і добре влаштуються, збільшується. У певному смислі країни прийому мігрантів конкурують між собою, пропонуючи ті чи інші вигоди майбутнім мігрантам.

Теорія «поштовху — тяжіння» пояснює причини міграції комбінацією чинників поштовху (які спонукають людей залишати місце свого походження) і чинників тяжіння (які для них є привабливими в інших регіонах). Так, чинниками поштовху виступають: низькі заробітні плати та життєвий рівень, низькі економічні можливості, політичні репресії, структурне безробіття за місцем вибуття; а чинниками тяжіння — попит на робочу силу, зайнятість, ширші економічні можливості, вища заробітна плата, політичні свободи за місцем прибуття. Згідно з даною теорією люди рухаються із бідних регіонів до багатих, а просте існування економічних відмінностей між різними регіонами (країнами) виступає достатньою причиною для появи міграційних процесів.

Теорія історичного структуралізму (1970-ті роки) розглядає міграцію як динамічний процес, обсяги і напрямки якого визначаються великими організаціями (корпораціями), державним регулюванням і рівнем індустріального розвитку окремих країн. Міграція може бути скорочена, якщо будуть змінені державні стратегії її регулювання. У той же час міграція визнається шляхом мобілізації дешевої робочої сили. Розвинені країни, підтримуючи нерівномірний розвиток, експлуатуючи ресурси бідних країн, стають багатшими.

Нова економічна теорія міграції (О. Старк та інші) визнає, що рішення про міграцію приймається не ізольованими індивідами, а групами взаємопов'язаних людей (родами або домашніми господарствами), у яких люди діють спільно не лише з метою максимізації очікуваних вигод від міграції, але й з метою мінімізації ризику в разі невдач (наприклад, на ринку праці). На відміну від індивідів, домаш-

ні господарства мають можливість управляти ризиками за рахунок власних ресурсів і одночасно покладатися на грошові перекази мігрантів на їх підтримку. Нова економічна теорія міграції ставить під сумнів пропозицію про те, що дохід має однаковий ступінь важливості для будь-якої людини і що реальне збільшення доходу є однаково важливим для людини незалежно від місцевих умов та її матеріального стану. Представники даної теорії також вважають, що домашні господарства часто посилають своїх представників до інших регіонів не тільки для того, щоб покращити добробут господарства, але й щоб підвищити соціальний статус.

Теорія подвійного ринку праці виходить із того, що трудовим ринкам розвинених індустріальних країн властива сегментована структура ринку праці. Низька заробітна плата, умови праці, які часто змінюються, незначні перспективи для просування у сфері послуг не дають можливості залучити до неї місцевих працівників, працюючих, як правило, у сфері матеріального виробництва. Аби заповнити нестачу робочої сили у сфері обслуговування, підприємці наймають іммігрантів.

Теорія світових систем трактує міжнародну міграцію як похідну від розширення глобального ринку. Відповідно до цієї теорії, міжнародний потік робочої сили йде за міжнародним потоком товарів і капіталу. Міжнародна міграція особливо характерна для колишніх колоніальних лідерів та їхніх колоній, чому сприяють давно встановлені культурні, лінгвістичні, адміністративні, інвестиційні, транспортні зв'язки. Основним способом регулювання міграції є прийняття законів про імміграцію.

Теорія соціальних мереж висвітлює мережі як набори зв'язків, що з'єднують мігрантів, давніх мігрантів і немігрантів у країні походження і приймаючих країнах через родинні зв'язки, дружні відносини тощо. Мережі утворюють своєрідну форму соціального капіталу, за допомогою якого люди зменшують затрати і ризики при міграції, а очікувані прибутки від міграції збільшують. За допомогою мереж мігранти знаходять роботу на новому місці, одержують житло тощо. У результаті соціальні мережі самі нерідко стають однією з причин міграції. Причому процес формування мереж перебуває значною мірою поза контролем уряду і заважає управлінню міграційними потоками.

Міжнародна трудова еміграція є формою мобільності й українських працівників. Утім, оцінити її розміри доволі важко. У доповіді Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини називається цифра — 5 млн трудових мігрантів, за даними ОЕСР — 4,8 млн, а за

експертними оцінками Інституту народознавства НАН України за кордоном на заробітках працює 4,5 млн українців. Фахівці Міністерства праці та соціальної політики України оцінюють трудову міграцію тільки в країні ЄС на рівні 2,7 млн чол. Згідно з результатами обстеження трудової міграції [3], кількість громадян, які впродовж трьох із половиною років (з початку 2005 р. до 1 червня 2008 р.) хоча б один раз виїздили за кордон з метою працевлаштування, становила майже 1,5 млн, або 5,1 % населення працездатного віку, що проживали у 1,2 млн домогосподарств.

Аналізуючи стан і тенденції міжнародної міграції української робочої сили, слід розрізнити її позивні й негативні наслідки.

На користь міжнародної трудової міграції з України говорить насамперед той факт, що вплив робочої сили дає змогу тривалий час зменшувати тиск надлишкових трудових ресурсів на ринок праці і відповідно соціальної напруженості в країні. При цьому країна одержує безкоштовне навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці та інші переваги. Представники ж науки, які працюють у сучасних наукових центрах розвинених країн, мають можливість реалізувати ті наукові проекти, які роками не впроваджувалися на їх батьківщині через мізерне фінансування, чиновницькі зволікання або зазіхання адміністрації дослідних установ на авторські гонорари дійсних розробників інновацій.

Експорт робочої сили з України протягом останніх десятиріч розглядається і як важливе джерело міграційного капіталу. Його визнають як доходи мігрантів, які, за вирахуванням витрат на їх перебування в країні працевлаштування, спрямовуються на батьківщину і використовуються для зростання економічного і соціального рівня життя рідних і близьких, відкриття власного бізнесу, розвитку місцевих територій і країни в цілому. Обсяг *грошових переказів* до України у 2007 р. оцінювався у 4 млрд 503 млн дол. США, що становило 3,9 % від ВВП країни. Кошти надходили з країн Європи — 77,0 % переказів; Північної Америки — 13,4 %, Азії — 9,1 %, Океанії — 0,5 %, Латинської Америки і Карибського басейну — 0,1 % [1, с. 160]. До *соціальних переказів* учені відносять ідеї, знання, практики, досвід, корисні звички (наприклад, щорічний медичний огляд), ідентичності і суспільний капітал, які набуті за кордоном, але повертаються до родин і співтовариства в країні походження. Такі перекази можуть виникати завдяки відвідуванням родин та постійному спілкуванню через сучасні технічні засоби [1, с. 79].

Одночасно трудова міграція українців за кордон негативним чином впливає на економіку країни, створює реальні виклики національним економічним інтересам України у сфері людського розвитку та міграційні ризики для самих працівників. Проаналізуємо їх.

Утрата найбільш кваліфікованої частини трудових ресурсів.

Починаючи з 1991 р. за кордон на постійне місце проживання із України виїхали 675 докторів наук, а з 1996 р. — 1 151 кандидат наук. Більшість із них залишили країну в 90-ті роки. За даними президії НАН України, за 1994–2009 рр. на постійне місце проживання за кордон емігрували 600 співробітників академічних наукових установ. Серед них — 105 докторів наук і 327 кандидатів наук. Більше за все докторів наук виїхало до США, Росії, Німеччини, Ізраїлю та Канади [4].

За оцінками вітчизняних експертів, у 90-ті роки ХХ ст. через еміграцію Україна втратила від 15 до 20 % інтелектуального потенціалу, а це — скорочення можливості розвитку сучасних видів виробництва, структурної перебудови економіки, піднесення національної науки, додаткові витрати з бюджету на підготовку нових фахівців тощо.

Основними чинниками міграції висококваліфікованих працівників є нині і залишаться в майбутньому глобалізаційні світові процеси. Багатосторонні угоди, такі як ЄС і НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю), полегшують виїзд висококваліфікованої робочої сили в пошуках вищої заробітної плати. Міжнародні угоди та організації, такі як ГАТС і ВТО, разом із професійними організаціями сприяють інтернаціоналізації професійної кваліфікації.

Учені розрізняють чотири форми міграції спеціалістів: обмін «мізками», втрата «мізків», циркуляція «мізків» та зворотний вплив «мізків». Найбільш сприятливими формами в умовах глобалізації для будь-якої країни є процеси обміну та циркуляції «мізків», тобто двосторонній потік фахівців між країнами, або циклічне переміщення фахівців за кордон для навчання і подальшої роботи, а згодом повернення їх на батьківщину, що сприяє поліпшенню професійного статусу таких спеціалістів. Проте для України більш характерною є втрата фахівців [5, с. 5]. Вона стане ще відчутнішою у світлі останніх рішень Єврокомісії, зокрема двох проектів Директив ЄС щодо економічної міграції. В одному проекті цього документа йдеться про допущення висококваліфікованих мігрантів в ЄС та створення європейської «блакитної картки» — спеціального дозволу на проживання та роботу, а також про низку соціально-економічних прав та сприятливі умови для об'єднання родин. Головна мета другого проекту Директив — спростити та прискорити процес одержання дозволу на робо-

ту і право на проживання як для роботодавця, так і для працівника. Для вихідців із третіх країн установлюються такі самі права, як і для європейців: однакові умови праці, рівень оплати, доступ до освіти, право на захист профспілок та соціальну безпеку.

За оцінками ООН, з 2000 по 2050 р. Євросоюзу буде потрібне щорічне «вливання» 13 млн мігрантів, аби заповнити дефіцит робочої сили [6, с. 52]. Усього ж у найближчі 25 років ЄС, США і Канаді будуть необхідними 100 млн кваліфікованих фахівців. По завершенню світової фінансово-економічної кризи потребу в іноземній робочій силі відчують Китай, країни Південно-Східної Азії та Індія. Країни-реципієнти, одержавши підготовленого фахівця, економлять на кожному від 20 до 100 тис. дол.

Ризики працевлаштування та нелегальної роботи українців за кордоном. Дослідження, проведене Українським центром соціальних реформ та Державним комітетом статистики України [3], засвідчило певні зміни у працевлаштуванні та поведінці трудових мігрантів у 2007–2008 рр.

1. Мігранти почали більш відповідально підходити до вибору посередника при працевлаштуванні. Благополучні мігранти працевлаштовуються завдяки контактам із місцевими посередниками в країні працевлаштування або через вітчизняні агентства з працевлаштування в Україні. До посередників, які діють в Україні від імені зарубіжних роботодавців, люди змушені звертатися через відсутність дозволу або контракту на роботу за кордоном, нестачу коштів на квитки та документи, брак необхідної інформації, неможливість отримати візу та з інших причин. Як наслідок — контракти саме з цими посередниками і перетворюють заробітчанин, особливо жінок, на жертв торгівлі людьми.

У 2007–2008 рр. послугами приватних агентств із працевлаштування скористалися всього 9,6 % із загальної кількості трудових мігрантів. Хоча серед тих, хто працював у Іспанії та Італії, частка працевлаштованих через агентства була значно вищою (відповідно 24,9 % та 18,1 %). Через прямі контакти з роботодавцями знайшли роботу за кордоном 22,2 % трудових мігрантів. Найбільш поширений цей спосіб при працевлаштуванні в Угорщину та Чеську Республіку. Однак більшість мігрантів довіряють насамперед особистим зв'язкам — порадам і допомозі знайомих, друзів, родичів (рис. 5.2).

2. Переважна більшість трудових мігрантів нині намагається легалізувати своє перебування і діяльність за кордоном відповідно до місцевого законодавства. Серед тих, хто був трудовим мігрантом

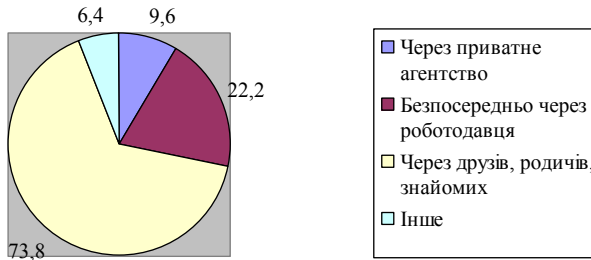


Рис. 5.2. Способи працевлаштування українських трудових мігрантів, 2007–2008 рр. (%)

у 2007–2008 рр., 31,7 % отримали дозвіл на проживання та на роботу, 3,4 % — дозвіл на проживання, 39,3 % мали тимчасову реєстрацію. Без офіційного статусу перебували за кордоном 23,2 %, не було визначено статус 2,4 % мігрантів (рис. 5.3).

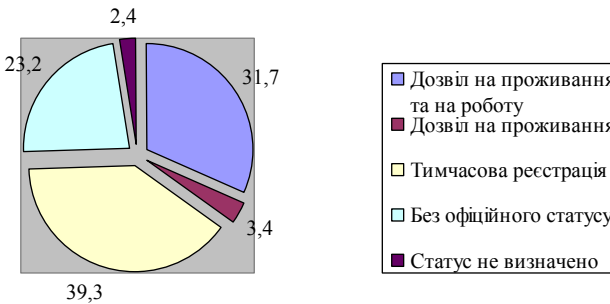


Рис. 5.3. Трудова міграція українців за правовим статусом у країні перебування, 2007–2008 рр. [3, с. 36]

3. Переважна більшість трудових мігрантів (83,6 %) працювали за наймом: 39,7 % — на підприємствах, в установах і організаціях, 43,9 % — у домогосподарствах. Проте 5 % мігрантів ідентифікували себе як роботодавці, а 11,4 % були самозайнятими.

Найвища частка найманих працівників підприємств, установ, організацій спостерігається у Чеській Республіці, Угорщині, Португалії, Російській Федерації та Іспанії, тобто у тих країнах, де найбільша частка трудових мігрантів легалізували свій правовий статус відповідно до законодавства країни-реципієнта, отримали дозвіл на проживання та на роботу (Чеська Республіка, Португалія, Іспанія) або мали тимчасову реєстрацію (Угорщина, Російська Федерація).

Самостійна зайнятість трудових мігрантів більше спостерігалась у країнах, які безпосередньо межують з Україною, — в Угорщині, Чеській Республіці, Польщі, Російській Федерації. Для віддалених країн — Італії, Португалії, Іспанії — це явище нехарактерне. Самозайнятість переважає там, де розвинені малі форми підприємництва, насамперед у торгівлі, у тому числі «човниковій», заснованій на перепродажу товарів.

4. При сталій тенденції до легалізації трудової міграції трудовий контракт у письмовому вигляді мали лише третина найманих працівників-мігрантів, решта працювали за усною домовленістю. Найбільша питома вага працюючих за письмовими трудовими контрактами спостерігалась на транспорті та в промисловості (83,7 % та 70,6 % відповідно), найнижча — серед домашньої прислуги (16,1 %), у торгівлі (31,5 %) та будівництві (32,7 %). Тобто найчастіше трудові відносини не оформлюються у тих видах діяльності, де зайнятість трудових мігрантів найлегше приховати (рис. 5.4).

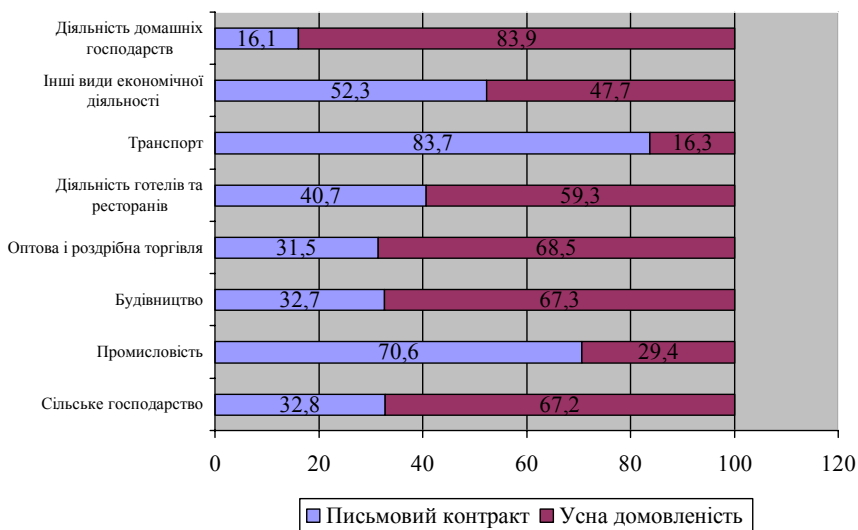


Рис. 5.4. Трудова міграція з України за видами економічної діяльності та формами трудового договору у 2007–2008 рр. (%)

5. Розподіл трудових мігрантів за видами економічної діяльності надзвичайно відрізняється від аналогічних розподілів зайнятого населення як України, так і країн-реципієнтів (рис. 5.5). Основними сферами зайнятості мігрантів є будівництво (51,6 % загальної кількості) та робота домашньої прислуги (16,3 %).

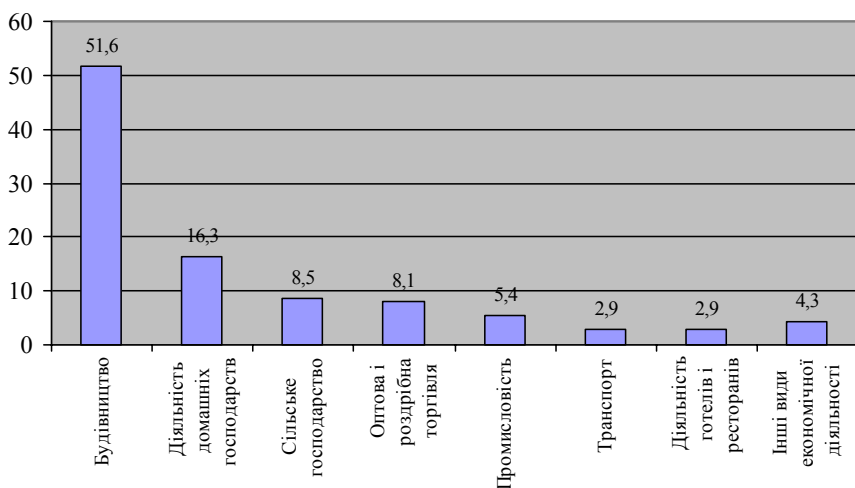


Рис. 5.5. Трудова міграція українців за видами економічної діяльності у 2007–2008 рр. (%) [3, с. 40]

Причому будівельники (82,8 % з них), працівники торгівлі і готельного та ресторанного бізнесу майже не змінюють вид діяльності при зміні місця роботи. Трудові мігранти, які до виїзду за кордон працювали у сільському господарстві, промисловості, транспорті та зв'язку і навіть у державному управлінні й операціях з нерухомим майном, найчастіше переходять у будівництво. Мігранти, які в Україні працювали в освіті або охороні здоров'я, за кордоном працюють зазвичай як домашня прислуга (гувернантки, догляд за хворими).

Інакше кажучи, трудові мігранти зазвичай заповнюють «ніші» національних ринків праці та погоджуються працювати на тих робочих місцях чи виконувати ті роботи, що не приваблюють місцеве населення. Роботодавці ж, зі свого боку, за рахунок праці трудових мігрантів намагаються мінімізувати свої видатки на робочу силу. Тому доволі часто працевлаштування останніх не оформлюється належним чином, а неформальна зайнятість більше використовується в тих формах і видах діяльності, де менший державний чи суспільний контроль та нагляд — передусім у секторі домогосподарств та у деяких видах малого бізнесу.

6. Розподіл трудових мігрантів за професійними групами (рис. 5.6) свідчить про вкрай низьку ефективність використання їхнього трудового потенціалу. Галузі «пріоритетної» міграції в жодній країні не потребують значної кількості кваліфікованої робочої сили. Тому

частка професіоналів, фахівців, технічних службовців у структурі мігрантів є дуже низькою (6,0 %), навпаки, частка представників робітничих професій, з яких майже третину становлять найпростіші професії, — високою (33,2 %).

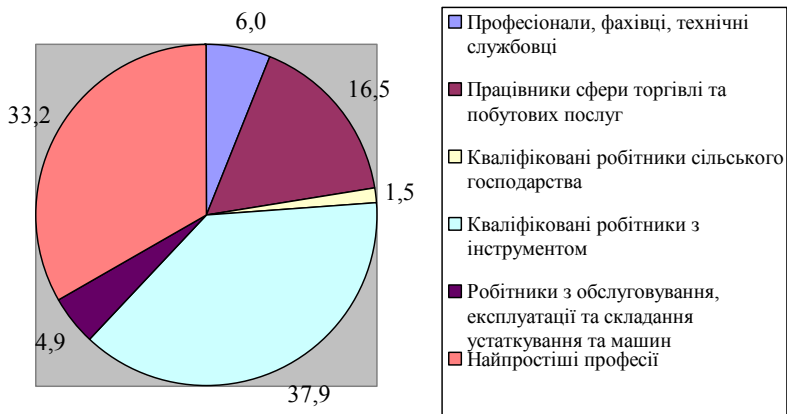


Рис. 5.6. Трудова міграція з України за професійними групами у 2007–2008 рр. (%)

7. Проблеми з оформленням правового статусу та нестабільний характер зайнятості зумовлюють низький рівень соціального захисту трудових мігрантів на робочому місці. Лише 51,5 % з них були охоплені соціальним страхуванням, а 21,1 % не мали права на жоден вид соціального забезпечення чи пільги, включаючи оплачувану відпустку (табл. 5.7). Найбільша частка охоплення мігрантів соціальним страхуванням у країнах, де трудові відносини частіше оформлені офіційно, — в Іспанії, Угорщині, Чеській Республіці. Щорічна оплачувана відпустка частіше надавалася трудовим мігрантам, які працювали домашньою прислугою у віддалених країнах (Італія, Португалія), незалежно від того, чи були оформлені трудові відносини письмово. Найбільше незахищені трудові мігранти, які працювали у Російській Федерації, — більше третини з них не мали права на жоден вид соціального забезпечення.

Трудовим мігрантам доводиться стикатися і з неприхованим порушенням їх трудових прав, зокрема: надмірною тривалістю робочого часу (лише 12 % трудових мігрантів працювали за кордоном не більше 40 годин на тиждень); невиконанням роботодавцем умов трудового договору; затримками виплати заробітної плати або виплатою її у неповному обсязі (цю проблему відзначили 9,6 % загальної кільк-

Таблиця 5.7

Трудова міграція українців (за країнами перебування та рівнем соціального захисту) у 2007–2008 рр. [3, с. 46]

	Усього, тис. осіб	У тому числі за видами пільг, що передбачені трудовими договорами, %				
		Соціальне страхування	Щорічна оплачувана відпустка	Оплата лікарняного	Не мали права на жодну пільгу	Не визначено
Кількість трудових мігрантів, які уклали письмової форми договори, усього	364,7	51,5	9,4	3,6	21,1	14,4
У тому числі за країнами перебування:						
Російська Федерація	132,8	34,4	10,1	7,2	35,2	13,2
Італія	39,4	46,2	20,5	–	24,4	8,9
Чеська Республіка	58,8	54,7	8,2	1,4	13,8	21,9
Польща	10,8	51,9	–	–	23,1	25,0
Угорщина	20,7	69,6	–	–	12,5	17,9
Іспанія	20,1	75,1	2,5	–	7,0	15,4
Португалія	14,1	44,7	25,6	16,3	9,9	3,5
Інші країни	68,0	74,0	5,9	0,6	6,9	12,6

кості трудових мігрантів), залученням до понаднормової неоплачуваної роботи, несприятливими умовами праці.

Незважаючи на ці обставини, переважна більшість трудових мігрантів (67,3 % загальної кількості) задоволені роботою за кордоном.

8. Економічний стимул трудової міграції себе в цілому виправдовує: за даними обстеження, середньомісячний заробіток одного трудового мігранта становив 817 дол. США, що втричі вище, ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України. Однак величина заробітків варіюється залежно від країни перебування, правового статусу та характеру виконуваної роботи: понад 1 100 дол. за місяць в Італії та Іспанії, близько 1 000 дол. —

у Португалії, близько 800 дол. — у Чеській Республіці та Російській Федерації, 535–635 дол. в Угорщині й Польщі. При цьому найвищий заробіток виявився в осіб, які мали дозвіл на проживання та працевлаштування у країнах перебування, тобто надійний правовий статус.

У той же час імпорт нелегальної і тому дешевої іноземної робочої сили дає можливість місцевим роботодавцям маніпулювати рівнем заробітної плати і «своїх» працівників, тиснути на них під час трудових переговорів. За інших умов роботодавці були б змушені піднімати рівень заробітної плати в трудомістких галузях відповідно до вимог працівників. При цьому відносно низька ціна іноземної робочої сили зменшує витрати виробництва й робить виготовлені в країні товари більш конкурентоспроможними.

Фінансово-економічна криза суттєво вплинула на позиції мігрантів на національних ринках праці багатьох країн. Очікується, що рівень безробіття в країнах ОЕСР у 2009 р. перевищить 8,4 %. В Іспанії рівень безробіття у квітні 2009 р. досяг 15 % і перевищив 28 % серед мігрантів. Найбільше постраждали від кризи ті регіони, де проживають переважно мігранти, — розвинені країни. Під час рецесії вони намагаються звільнити саме мігрантів. Частково це пояснюється тим, що мігранти — це молоді люди, які мають більш низький рівень освіти і менший стаж роботи, працюють на тимчасових посадах і сконцентровані переважно (до 40 %) у галузях із циклічним розвитком (обробна промисловість, будівництво, сфера нерухомості, готельний бізнес, ресторанне господарство). Дані з безробіття з 14 європейських країн показали, що мігранти значно частіше втрачають роботу під час економічного спаду, ніж немігранти [1, с. 41].

Фемінізація міграційних переміщень. У 2008 р., порівняно з 2001 р., майже вдвічі збільшилася частка жінок — трудових мігрантів у віці 18–28 років у їх загальній чисельності трудових мігрантів — жінок (з 35 до 60 %).

Опитування жінок-мігранток із Тернопільської області свідчить про те, що 94,67 % із них визначають мету виїзду як «заробляння коштів» на навчання дітей, придбання житла, допомогу батькам. 37,33 % опитаних мають вищу освіту, до виїзду на заробітки 43,47 % із них працювали на посадах спеціалістів [7, с. 7]. Проте трудові міграції жінок не випадково вважаються сферою підвищеного соціального ризику. Якщо раніше жінки мігрували у складі родин, то сьогодні їх міграції стають самостійними. Видами економічної діяльності, в яких зазвичай виявляються зайнятими жінки-заробітчанки, є здебільшого обслуговування, домашній та громадський сервіс, індустрія розваг і секс-індустрія.

Уразливості соціального становища жінок — трудових мігранток на закордонному ринку праці, як вважає Н. Левчук, сприяють декілька обставин. Так, експорт жіночої робочої сили до сфери низькокваліфікованої праці тісно пов'язаний із загальним процесом поступової сегрегації іноземних ринків праці з виділенням секторів непрестижної зайнятості для мігрантів, які є мало конкурентоспроможними не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку праці. Далі, сучасна трудова міграція значною мірою витіснена зі сфери легальної зайнятості в площину нелегальних, неофіційних трудових відносин. Жіноча ж трудова міграція найчастіше здійснюється через нелегальні та кримінальні шляхи виїзду. Нарешті, жіноча праця порівняно з чоловіками є більш низькооплачуваною, внаслідок чого на неї зберігається стійкий попит [8, с. 222–223].

Поширення випадків потрапляння мігрантів в економічне рабство, торгівля людьми. Торгівля людьми — це переміщення людей, за якого їхні свободи обмежуються шляхом сили, обману і/або примушування. Як правило, людина, яку перевозять таким чином, не має можливості перервати поїздку, шукати по прибутті альтернативну роботу або повернутися додому. Особа, яка перевозиться незаконно, фізично рухається, однак це відбувається в результаті обмеження її здатності вирішувати, де жити. З точки зору її можливостей вона менше — а не більше — мобільна. Торгівля людьми головним чином пов'язана з обмеженнями людської свободи і порушенням основних прав людини. Будучи позбавленими документів, люди ізолюються таким чином, що втеча стає надзвичайно важкою. Багато з людей перебувають у борговій кабалі, в умовах мовних, соціальних та фізичних бар'єрів у пошуку допомоги [1, с. 16, 66–67].

За даними МОП, щорічний обсяг доходів від торгівлі людьми досягає 32 млрд дол. Незаконна торгівля і вивіз людей, головним чином жінок, перетворилися на великий бізнес [9, с. 6].

Слід зазначити, що в 2004 р. Україна ратифікувала Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, який доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності. У структурі МВС діє спеціальний підрозділ із питань протидії торгівлі людьми. Понад 70 неурядових організацій допомагають державним структурам, у тому числі Міжнародна організація міграції, Ла Страда та ін. У 2006 р. уряд України затвердив Державну програму з протидії торгівлі людьми.

Тільки у 2008 р. Міжнародна організація міграції надала допомогу більш ніж 1500 українцям-мігрантам, які постраждали внаслідок

примусової праці в інших державах. Їх експлуатували у сферах сільськогосподарства, промислового виробництва, будівництва тощо. На відміну від сексуальної експлуатації торгівля з метою примусової праці охоплює як чоловіків, так і жінок (табл. 5.8). Причому серед потерпілих — люди з різним рівнем освіти: університет закінчили 15 %; коледж або технікум — 40 %, повну середню освіту мають 12 %, неповну середню — 30 %, іншу — 1 %. З 2005 до 2008 р. збільшувалася частка дітей-жертв работоргівлі. У 2008 р. вона становила 10 % [10, с. 8].

У 2009 р. ситуація майже не змінилася. Упродовж шести місяців 2009 р. виявлено 197 злочинів, кваліфікованих як «торгівля людьми, або інша незаконна угода щодо передачі людини» (ст. 149 КК України), повернуто в Україну 229 потерпілих від торгівлі людьми, з яких 35 — діти. Задokumentовано 42 факти торгівлі людьми, у тому числі 11 безпосередньо пов'язаних із трудовою експлуатацією. Викрито 45 фактів шахрайства, пов'язаних із посередництвом у працевлаштуванні за кордоном [11].

Т а б л и ц я 5.8

Розподіл постраждалих від торгівлі людьми громадян України за статевою ознакою та формами експлуатації (2007–2008 рр.), %

Форми експлуатації	Жінки	Чоловіки
Сексуальна	99	1
Трудова	51	49
Змішана	100	0
Жебрацтво	67	33

Соціально-психологічні ризики міграції. До них відносять: формування неповної родини; утворення позашлюбної родини без розриву стосунків у офіційній родині; зменшення толерантності членів родини, що зумовлює наближення до розлучення; орієнтація на малодітну родину; збільшення кількості покинутих батьками дітей та батьків похилого віку; переважання раціонального і матеріального розрахунку при створенні родини тощо [12, с. 684–685]. Дослідження Тернопільського обласного центру зайнятості, наприклад, свідчать про поширення «соціального сирітства», бездоглядності дітей. За даними опитування, майже в 25 % школярів області батьки перебувають на заробітках за кордоном, у тому числі в 4 % учнів — одночасно батько і мати. Лише в Тернополі на 1 жовтня 2007 р. прожива-

ло 590 дітей, батьки яких виїхали на заробітки за кордон, а діти залишилися на вихованні бабусь та інших родичів. На Тернопільщині загалом налічується 4168 «соціальних сиріт» [7, с. 7].

Соціологи відзначають й формування так званого «синдрому мігранта». Його суть у тому, що багато з трудових мігрантів, повернувшись до України і зіткнувшись із проблемами працевлаштування, низьких заробітків або переживши розлучення, знову емігрують. Вони вже не бачать іншого способу життя, ніж заробітки за кордоном. Ці люди чужі за кордоном, однак вони стають чужими і вдома.

Поява на українському ринку праці іммігрантів з інших країн.

Україна посідає четверте місце у світі за кількістю міжнародних іммігрантів, поступаючись лише США, Росії та Німеччині. За даними ООН, це 6,7 млн чол. [13]. Рівень трудової імміграції перевищує 4 % економічно активного населення України. Переважну більшість серед іммігрантів (79,3 %) становлять прибулі із країн СНД [14]. У той же час в Україні сформувалися китайська, в'єтнамська, іранська, арабська, турецька, індійська і пакистанська діаспори, в процесі зародження — африканська діаспора. Імпорт праці постійно зростає: у 2006 р. в Україні працевлаштовано 9 060 чол., у 2007 р. — 16 297 чол., у першому півріччі 2008 р. — 10 924 чол. [15, с. 48].

Поява на українському ринку праці іммігрантів оцінюється неоднозначно. Прибічники імміграції підкреслюють, що вона заміщує на внутрішньому ринку праці втрати від еміграції. Причому до імміграції в Україну, як і до інших країн, вдаються люди, які мають освіту, в тому числі вищу, і які прибувають як робоча сила. Вони зміцнюють трудовий потенціал країни, створюють додану вартість і сплачують податки в Україні. Отже, трудова імміграція покращує демографічну ситуацію і сприяє посиленню демографічної безпеки. За оцінками Е. Лібанової, для того, аби зберегти чисельність населення на 46-мільйонному рівні, щорічно в Україну мають приїжджати 300 тис. осіб.

У той же час особливим джерелом напруження в суспільстві є *нелегальна імміграція*. Ідеться про територіальні переміщення людей через адміністративні кордони з порушенням правил виїзду країни вибуття, правил в'їзду і/або перебування в країні прибуття або ж правил транзиту через третю країну. Розрізняють три форми нелегальної імміграції:

– нелегальний в'їзд до країни — шляхом нелегального перетину державного кордону країни призначення, обминаючи пункти пропуску на кордонах;

– незаконний в'їзд — з використанням підроблених документів або документів, одержаних у незаконний спосіб (подання неправильних даних, корупція тощо), з подальшим легальним перебуванням у країні призначення;

– легальний в'їзд, але порушення надалі умов або строків перебування. За деякими оцінками, в Україні на нелегальному становищі перебуває близько 1 млн громадян інших країн.

Офіційна статистика стверджує, що на нелегальному перетині українського кордону щорічно затримують біля 3 тис. іноземців. За даними журналу «Фокус», щомісячний оборот каналу нелегальної міграції досягає 200–300 тис. дол. [16].

До основних причин використання України для нелегальної міграції належать:

– зручне географічне розташування країни, її близькість до країн ЄС;

– відсутність повноцінної системи імміграційного контролю;

– можливість використання України як транзитної території для переправлення нелегальних мігрантів до Західної Європи;

– наявність умов тривалого нелегального проживання, безконтрольного пересування територією України, підробітку в неформальному секторі економіки;

– можливість досить легко одержати статус біженця в Україні. Особа, яка одержала цей статус, має рівні з громадянами України права на пересування, вільний вибір місця проживання, право на працю, на підприємницьку діяльність, охорону здоров'я, медичну допомогу, відпочинок, освіту, свободу світогляду і віросповідання [17, с. 789–790].

Поява нелегальних іммігрантів має численні негативні наслідки: сприяє розвитку і підтриманню неформального сектору економіки та неконтрольованого ринку товарів і послуг (за даними МОП, в Україні 75 % іммігрантів працюють у тіншовій економіці); може бути пов'язаною з контрабандними операціями, торгівлею наркотиками або зброєю, проституцією та іншими злочинами, сприяючи тим самим криміналізації країни. Нелегальні іммігранти не сплачують податків з одержуваних доходів, а їх роботодавці не роблять відрахувань з фонду оплати праці. Щодо нелегальних працівників роботодавці можуть ігнорувати положення про мінімальну заробітну плату, вимоги охорони праці та техніки безпеки, не проводити медичні огляди і не надавати відповідної матеріальної допомоги в разі хвороби, застосовувати методи примусової праці. Збільшуючи загальну пропозицію

робочої сили, імміграція стримує зростання рівня заробітної плати в країні, перерозподіляє на користь нелегалів частину робочих місць, особливо тоді, якщо кількість останніх не зростає.

Самостійною проблемою є й інтегрування іноземної робочої сили в систему соціальних відносин певної країни. Досвід багатьох розвинутих країн свідчить про виникнення численних протиріч між місцевим населенням і трудовими іммігрантами в культурній, релігійній і соціально-побутовій сферах. Тому в більшості країн — членів ЄС рівний доступ до соціальних благ розглядається як обов'язкова умова для інтеграції іммігрантів.

В українському суспільстві теж формуються передумови міжнаціональної ворожнечі, численні суперечності між місцевим населенням і трудовими іммігрантами. За даними Міжнародного центру толерантності О. Фельдмана, співвідношення негативних і позитивних оцінок наявності в Україні мігрантів і біженців становить 51 : 20 (%). На нього практично не впливають такі соціально-демографічні чинники, як стать, вік, національність, родинний стан і національний склад родини, рівень доходу, тип зайнятості (у державному чи приватному секторі економіки). Мало впливають на це співвідношення рівень освіти, різновид занять, мова спілкування, тип населеного пункту (місто чи село). Ця схожість у ставленні до іммігрантів одержала назву «одностайного ізоляціонізму». Причому найбільш нетерпимими до іммігрантів і біженців є жителі Києва (65 : 19 %) і півдня України (63 : 14 %), тобто тих регіонів, де протягом останніх 15 років осіло багато мігрантів. Високий рівень нетерпимості виявляють також жителі прикордонних регіонів країни [18, с. 25].

Як бачимо, використання праці іноземців в Україні має неоднозначні наслідки. З одного боку, воно компенсує демографічні ризики і скорочення чисельності національної робочої сили; з другого — породжує багато суперечностей у суспільстві. В умовах фінансово-економічної кризи останні стають дедалі очевиднішими. Українське законодавство реагує на це. Так, частині 2 статті 35 Закону України «Про угоди про розподіл продукції» та ч. 6 ст. 7 Закону України «Про організацію та проведення фінальної частини Чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні» передбачали звільнення роботодавців від обов'язку одержувати дозволи на працевлаштування іноземців та осіб без громадянства. Однак, враховуючи поглиблення економічної кризи, держава надалі вдалася до захисту національного ринку праці. Законом України від 25.12.2008 р. № 799-VI «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової

кризи на сферу зайнятості населення» чинність названих нормативних положень зупинено. Натомість встановлено, що в разі використання роботодавцем праці іноземців або осіб без громадянства на умовах трудового договору без відповідного дозволу державної служби зайнятості з нього стягується штраф за кожну таку особу в 20-кратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом.

У «Порядку видачі, продовження строку дії та анулювання дозволів на використання праці іноземців та осіб без громадянства» (п. 2), затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2009 р. № 322, спеціально встановлено, що дозвіл на використання праці іноземця та особи без громадянства, що надає право роботодавцю тимчасово використовувати працю іноземця на конкретному робочому місці або певній посаді, видається роботодавцю у разі відсутності в країні (регіоні) працівників, спроможних виконувати відповідні роботи, або наявності достатніх обґрунтувань доцільності використання праці іноземця, якщо інше не передбачене міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Розгляд проблем міжнародної трудової міграції в контексті економічної безпеки держави має спонукати до розробки цілої низки заходів із вдосконалення державного регулювання трудової еміграції, імміграції та рееміграції з метою мінімізації негативного впливу міграційних процесів на стан економіки України. При цьому доцільно використати досвід зарубіжних країн.

Державна політика регулювання еміграції робочої сили в розвинутих країнах, як правило, передбачає:

– стримування еміграції шляхом забезпечення працевлаштування безробітних, створення умов для їх перекваліфікації, соціального захисту населення (страхування, пенсійного забезпечення);

– регулювання обсягів еміграції та якісного складу емігрантів (деяким із них відмовляють в еміграції через нестачу в країні кваліфікованих і висококваліфікованих спеціалістів, за несприятливої демографічної ситуації);

– захист прав емігрантів за кордоном шляхом укладення двосторонніх угод з країною-імпортером та створення спеціальних установ (фондів, представництв, аташе з праці) при посольствах, які контролюють дотримання основних прав емігрантів.

Регулювання трудової імміграції має базуватися на визначенні корисності для держави зовнішніх міграційних потоків та залученні до країни лише тих іноземних фахівців і робітників, які потрібні на-

ціональному ринку праці. Серед методів державного регулювання імміграції робочої сили в розвинутих країнах світу поширені:

- регулювання кількісного складу іммігрантів шляхом щорічного встановлення імміграційної квоти з урахуванням статеві-вікової структури, рівня освіти, безробіття, наявності ринку житла та інших параметрів;

- регулювання якісного складу іммігрантів через запровадження професійних та особистих (стосуються стану здоров'я) обмежень;

- встановлення юридичного статусу мігрантів, який визначає їх соціально-економічні, трудові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах;

- фінансові обмеження для роботодавців на залучення до країни іммігрантів. Зокрема, в деяких країнах фірми мають право наймати іноземну робочу силу тільки по досягненні певного обсягу обороту й продажів або після внесення встановлених платежів до державного бюджету. З такою ж метою іммігрантів зобов'язують платити за оформлення імміграції та працевлаштування на місцеве підприємство;

- встановлення конкретних строків перебування іноземних працівників на території держави;

- встановлення географічної й національної структури імміграції за допомогою кількісних квот на в'їзд іммігрантів з певних країн;

- заборони (явні, приховані й умовні) наймати іноземну робочу силу на окремі професії та роботи, виходячи з інтересів національної, у тому числі економічної, безпеки держави;

- заходи щодо нелегальної імміграції — посилення рівня захисту віз та інших в'їзних документів; організація попереднього контролю в країнах виїзду; застосування жорстких санкцій до перевізників іммігрантів (транспортних, туристичних компаній) та інших організаторів нелегальної імміграції; фізичне зміцнення кордонів; своєчасне виявлення, покарання та депортація іммігрантів; запровадження кримінальної відповідальності роботодавців за використання праці нелегальної робочої сили та інше.

Уряди багатьох західних країн з початку 1970-х років вживають активних заходів по *стимулюванню рееміграції* — повернення іммігрантів на батьківщину. Серед них:

- виплата вихідної допомоги, відшкодування транспортних та інших витрат при добровільному звільненні іммігрантів з роботи та їхньому поверненні на батьківщину;

- програми професійної підтримки іммігрантів — надання можливості іммігрантам, які одержали освіту в розвинутій країні, праце-

влаштуватися на більш високооплачувану і престижну роботу у себе на батьківщині;

– програми економічної допомоги країнам із масовою еміграцією.

Деякі законодавчі заходи державою вже вжиті. Державна міграційна політика України базується на таких державних нормативно-правових документах і міжнародних правових актах, як: закони України «Про громадянство України», «Про правовий статус іноземців», «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України», «Про біженців», «Про зайнятість населення», «Про адміністративні правопорушення»; «Про ратифікацію Угоди про співробітництво в галузі трудової міграції й соціального захисту трудящих-мігрантів»; постанова Кабінету Міністрів України «Про правила в'їзду іноземців в Україну, їх виїзду із України та транзитного проїзду через її територію»; угода між урядами Росії та України про співробітництво прикордонних областей, двосторонні угоди про трудову діяльність і соціальний захист громадян, які працюють за межами своєї країни; Міжнародна Конвенція ООН про захист прав трудящих-мігрантів і членів їх родин.

Указом Президента України від 12 лютого 2007 р. № 105/2007 затверджена Стратегія національної безпеки України. Укладені двосторонні угоди про працевлаштування громадян з урядами дванадцяти країн. Між урядом України і Міжнародною організацією з питань міграції (МОМ) діє угода про співробітництво. У червні 2007 р. Україна уклала угоду з ЄС про реадмісійний простір. Для України участь у такому об'єднанні означає дві речі: примусове повернення українців, які незаконно працюють за кордоном, та іноземців-нелегалів, які потрапили до Європи через Україну. Проте немає договору про реадмісію з Росією.

Необхідна увага приділяється й інституту ліцензування посередницької діяльності з працевлаштування на роботу за кордоном. На початок 2009 р. в Україні зареєстровано 759 суб'єктів підприємницької діяльності, які мають ліцензію Міністерства праці та соціальної політики України на посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордоном. Чисельність громадян, які скористалися їх послугами, зросла з 36 329 осіб у 2001 р. до 80 374 осіб — у 2008 р. Причому адміністративна звітність, яка ведеться державною службою зайнятості, дає можливість відслідковувати країни працевлаштування громадян України, демографічний статус та освітній ценз, сфери економічної діяльності трудових мігрантів, періодичність поїздок.

Проведений моніторинг працевлаштувань через ліцензованих посередників, до речі, не підтверджує факт нижчезартості трудових мігрантів з України [19, с. 38, 39]. Ведуться переговори зі Світовим банком з приводу започаткування пілотного проекту щодо створення стимулів зворотної міграції.

Наступним кроком має стати розроблення Концепції державної міграційної політики України, що передбачено Указом Президента України від 19 вересня 2007 р. № 895/2007 та рішенням Ради національної безпеки і оборони України.

РОЗДІЛ 6

БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ДОХОДІВ

6.1. Системні засади безпеки людського розвитку у сфері доходів

Відповідно до викладеної в першому розділі концепції людського розвитку доходи населення є не кінцевою метою і головним показником людського розвитку, а базою, необхідною умовою людського розвитку. *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 матеріальні умови стійкого людського розвитку та ефективно протидіють загрозам розвитку людського потенціалу.

Слід підкреслити, що на безпеку людського розвитку 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. Інакше кажучи, якість людського розвитку у конкретний момент визначається не стільки сучасним станом факторів, що на нього впливають, скільки їх станом протягом певного періоду у минулому та перспективами на деякий проміжок часу в майбутньому. Безпека людського розвитку «сьогодні» визначається не стільки «сьогоднішнім» впливом, скільки впливом «учора» та «завтра».

Тому при дослідженні безпеки людського розвитку у сфері формування доходів необхідно зважати не стільки на зріз дійсності у конкретний момент часу, скільки на довгострокові процеси та тенденції. Для цього необхідно звернути увагу на системні характеристики сфери формування доходів.

Формування доходів населення відбувається у межах системи формування доходів, що об'єднує систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів. Системні засади безпеки людського розвитку у сфері доходів пов'язані із процесами та явищами у системі формування доходів. Система формування доходів визначає два основних для одержувача доходів аспекти: рівень доходів і характер процесу їхнього одержання (скільки зусиль доводиться затрачати, як

це позначається на здоров'ї людини, цікава або ж неприємна ця робота, скільки залишає вільного часу тощо). За зазначеними поверховими характеристиками приховані глибокі відмінності в істотних рисах різних господарських систем: техніці, технології й організації виробництва, взаєминах основних соціальних груп, механізмах розподілу доходів, розвиненості експлуатації та ін.

Мета даного розділу — виділити ті риси системи формування доходів, що впливають на безпеку людського розвитку, та з'ясувати на цій основі можливості підвищення безпеки, пов'язані із удосконаленням системи формування доходів.

Серед факторів, що визначають структуру та функціонування системи формування доходів, необхідно передовсім відмітити основне протиріччя формування доходів (є основним внутрішнім джерелом розвитку системи), факторну модель розподілу доходів (має потужний вплив на структуру системи) та експлуатацію (є джерелом багатьох загроз людського розвитку).

Через низку об'єктивних і суб'єктивних факторів людина потребує об'єднання з іншими людьми (в економічній, політичній, духовній та іншій сферах). Але таке об'єднання породжує проблему розподілу доходів, влади, поваги тощо. Людство зіштовхується із протиріччям між об'єднанням індивідів та розподілом умов і засобів самореалізації.

Це протиріччя проявляється в різних сферах й аспектах життєдіяльності. У сфері доходів воно набирає форми основного протиріччя формування доходів населення. Споконвіку потреба у фізичному виживанні, а потім необхідність підвищення ефективності економічної діяльності змушують людей поєднувати зусилля в процесі виробництва. Однак таке об'єднання неминуче породжує необхідність визначення частки кожного учасника процесу суспільного виробництва у створеному спільними зусиллями продукті.

Ті, хто на стадії створення продукту виступали як партнери, об'єднані загальною метою, на стадії розподілу стають суперниками, роз'єднаними прагненням одержати якомога більшу частину створеного продукту у формі кінцевих доходів. Слід уточнити, що єдність інтересів учасників процесу суспільного виробництва на етапі створення продукту й протилежність на стадії його розподілу визначені об'єктивно, однак на суб'єктивному рівні сприйняття цих інтересів може бути іншим.

Виходячи зі сказаного, вважаємо за можливе основне протиріччя формування доходів населення визначити як протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності зі

створення економічних благ і заснованим на певному типі розподілу відособленням їх в особистому доході.

Протиріччя пов'язане із тим, що на етапі створення продукту власники всіх факторів виробництва зацікавлені у найбільш ефективному поєднанні цих факторів. Адже максимізація ефективності виробництва дозволяє всім розраховувати на більші доходи.

На думку В. А. Каменецького і В. П. Патрикеева, власник капіталу і найманий працівник завжди є соціальними та економічними партнерами. Соціальне партнерство пов'язане із тим, що обидва належать до одного і того ж суспільства та мають багато спільних інтересів у сфері освіти, медицини, охорони правопорядку, культури 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), повністю залежать один від одного (капітал без працівника та працівник без капіталу у сучасному світі не можуть виробляти й відповідно заробляти). Розбіжності інтересів найманого працівника і роботодавця існують тільки в процесі розподілу [1, с. 73, 311–312].

На наш погляд, на етапі розподілу продукту відбувається радикальна трансформація. Коли продукт вже 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 економічно необгрунтованого збагачення й посилює диференціацію доходів.

Основне протиріччя формування доходів населення є потенційною загрозою для людського розвитку. Зазначене протиріччя може втілитися як у соціально-економічну боротьбу, так і в соціально-економічне співробітництво. Ці дві сторони людських взаємин присутні в суспільстві завжди, але співвідношення між ними змінюється: то боротьба, то співробітництво здобувають переважного впливу на суспільні відносини. Соціально-економічна боротьба спрямована на збільшення частки індивіда або соціальної групи в створеному продукті й руйнівна для людського розвитку в цілому; соціально-

економічне співробітництво має на меті збільшення створюваного продукту. Як зазначив Л. Ерхард, розумніше направити зусилля «на збільшення продуктивності, щоб цим єдиною плідним способом домогтися для всіх зайнятих у народному господарстві більшого доходу» [2, с. 205].

Зняти основне протиріччя формування доходів можна 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. Взаємини усередині родини значною мірою скеровуються принципами нееквівалентної справедливості. Інші приклади — безкоштовне надання медичних або освітніх послуг, а також добродійність, що набувають все більшого поширення в сучасному світі [3, с. 426].

Однак на початку XXI ст. навіть в економічно розвинених країнах ці принципи набули лише обмеженого застосування. У сучасних умовах більш перспективним виглядає інший шлях підвищення безпеки людського розвитку — зняття найбільш гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Особлива роль у цьому процесі належить державному регулюванню, що повинне не тільки вирішувати конфлікти, але й перешкоджати їхньому виникненню. Необхідно сприяти формуванню на базі трансформаційної економіки такої системи господарської організації, яка б мала власні, внутрішні механізми зняття гострих форм прояву основного протиріччя формування доходів.

Велике значення має сприйняття індивідами своїх інтересів як суперечних один одному або як таких, що збігаються. Наявність механізмів досягнення компромісу також має істотний позитивний вплив на співвідношення боротьби й співробітництва. Соціальне партнерство — потужний інструмент узгодження суперечливих інтересів.

Перетворення акціонерних компаній на «народні підприємства» за рахунок переходу контрольного пакета акцій до трудових колективів може бути ефективним лише в невеликих акціонерних товариствах закритого типу [4, с. 121]. Крім того, зняття протиріччя між працею й капіталом лише прибирає одну з найбільш гострих ліній боротьби, проте не ліквідує повністю протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності зі створення економічних благ та відособленням їх в особистому доході. Адже зберігається проблема розподілу доходів між співвласниками підприємства, крім того,

«народні підприємства», як і всі інші, підлягають оподаткуванню, а отже, залишається проблема розподілу доходів між ними й суспільством. Залучення до фірми факторів виробництва ззовні також пов'язане із протиріччям.

Хоча основне протиріччя і має потужний вплив на динаміку системи формування доходів (а отже, й на людський розвиток), не можна спрощувати дійсність, оголошуючи його єдиним або головним джерелом розвитку системи формування доходів. Далі буде показано, що зовнішня детермінація розвитку іноді може відігравати визначальну роль.

Необхідно відзначити недоцільність абсолютизації значення протиріччя, до чого схильний діалектичний матеріалізм, так само як і небажаність зосередження лише на рівноважному стані системи, до чого тяжіє рівноважно-інтеграційна концепція розвитку [5, с. 532–533]. Варто враховувати вплив і першого, і другого на безпеку людського розвитку.

Слід також уникати наївного функціоналізму: походження інституціональних форм пов'язане із драматичними періодами історії, структурними кризами, війнами, відкритими зіткненнями між класами або соціальними групами. І тільки після цього кожній інституціональній формі доводиться підтверджувати свою сумісність із завданнями економічного відтворення протягом більш-менш тривалого періоду [6, с. 10].

Для подальшого дослідження закономірностей формування доходів необхідно розібратися із проблемою факторних доходів. Адже структура системи формування доходів значною мірою залежить від того, між власниками яких факторів виробництва розподіляється дохід і в яких пропорціях. Відносно переліку факторів виробництва в сучасній економічній теорії немає єдиної думки. Аби вирішити це складне та суперечливе питання, пропонуємо розрізняти первинні та похідні фактори виробництва.

Існують три первинних фактори виробництва: особистий (люди-на), природний (сили та речовини природи) та акумульований (неприродні засоби виробництва). Спочатку люди спільно використовували первинні фактори виробництва. Із ускладненням політичної структури суспільства та виникненням приватної власності на засоби виробництва виникли перші похідні фактори виробництва: управлінські здібності, праця та земля.

Виокремлення тих чи інших похідних факторів виробництва пов'язане із формуванням окремої, відносно самостійної та само-

достатньої системи суспільних відносин з приводу їх залучення до процесу виробництва. Для утворення такої системи важливо, аби фактори виробництва належали різним власникам.

Зважаючи на проведені А. Бутенко та А. Шкребою аналіз детермінації суспільного розвитку [7, с. 54–64], слід зазначити, що фактична приналежність факторів виробництва може визначатися або відносинами власності (як це відбувалося у європейських народів, починаючи зі стародавніх греків та римлян), або політичною структурою суспільства (як це мало місце в історії більшості неєвропейських народів до їх колонізації європейцями).

Якщо 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. Коли система суспільних відносин з приводу залучення до процесу виробництва, скажімо, інформації, стає достатньо розвинутою й відокремленою, можна вести мову про виникнення похідного фактора виробництва «інформація».

На протилежність базовим, похідні фактори виробництва — феномен історичний; їх склад періодично змінюється. Саме цим можна пояснити відсутність серед науковців єдиної позиції 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.

До переліку похідних факторів виробництва в економічно розвинутих країнах слід віднести підприємницькі здібності, працю, землю, капітал та інформацію.

Ще одна проблема, що має структуроутворюючий вплив на систему формування доходів — експлуатація. Базуючись на положенні про те, що всі фактори виробництва беруть участь у створенні вартості, експлуатацію можна визначити як безоплатне привласнення власниками факторів виробництва економічних благ шляхом одержання винагороди, що перевищує внесок цих факторів у створення вартості. Крайнім випадком можна вважати повну відсутність економічного внеску [3, с. 429–430].

Фактично йдеться про перехресну або взаємну експлуатацію, тому що потенційним експлуатором чи експлуатованим виявляється будь-який член суспільства. Концепція взаємної експлуатації не виключає експлуатації між власниками одного і того ж фактора виробництва: відносини експлуатації можливі не тільки між власниками

праці та власниками капіталу, але й між різними власниками капіталу. Якщо серед двох робітників, оплачуваних однаково на рівні середньої вартості їхнього трудового внеску, продуктивність праці одного перевищує середню, а іншого — менша за середню, перший виявляється експлуатованим, а другий — експлуатором.

Власники факторів виробництва виступають експлуаторами або в тому випадку, коли винагорода перевищує вартість цих факторів виробництва, або якщо нагромадження факторів виробництва було засновано на експлуатації.

Визначення напрямків експлуатації, тобто, хто кого експлуатує, стикається із серйозними труднощами методологічного й практичного характеру, тому щодо конкретного індивіда із упевненістю можна стверджувати лише те, чи є він експлуатором або експлуатованим, чи ні.

Втім, немає нагальної потреби відслідковувати, хто саме кого експлуатує, тому що експлуатація — це породження суспільних відносин. Саме порушення у сфері розподілу, перерозподілу або обміну благ, визначені недосконалістю суспільних відносин, відіграють головну роль у виникненні експлуатації й несправедливого розподілу доходів, а не «зла» воля конкретних учасників обміну.

Для визначення ступеня експлуатації можна використовувати коефіцієнт експлуатації:

$$K_e = \frac{E_{\text{вин}}}{E_{\text{внес}}},$$

де K_e — коефіцієнт експлуатації, $E_{\text{вин}}$ — вартість економічної винагороди індивіда, $E_{\text{внес}}$ — вартість економічного внеску індивіда.

Якщо винагорода власника фактора виробництва за вартістю відповідає економічному внеску, експлуатації немає ($K_e = 1$). Коли K_e більше 1, економічні блага, отримані індивідом від суспільства, перевищують за вартістю економічні блага, віддані суспільству, тобто індивід є експлуатором. K_e , менший за 1, свідчить про те, що людина експлуатується.

Відповідно до причин виникнення та періоду існування слід розрізняти випадкову експлуатацію (засновану на факторах, що викликають випадкові відхилення пропорцій обміну від еквівалентних; експлуатори й експлуатовані постійно міняються місцями) і систематичну експлуатацію (базується на факторах, що закономірно викликають порушення еквівалентності обміну; ролі експлуаторів

й експлуатованих закріплені на тривалий строк). Перший тип експлуатації пов'язаний значною мірою із тим, що закон вартості діє як тенденція, а співвідношення економічних внесків і винагород постійно коливається. У найгіршому разі відповідність економічних внесків і винагород відсутня навіть як тенденція, еквівалентність обміну постійно порушується, що пов'язано із систематичною експлуатацією [8, с. 58].

Експлуатація генерує потужні загрози для людського розвитку. Економічна ефективність господарської системи будь-якої країни максимізується у випадку рівності економічних внесків і віддач. За умов еквівалентності обміну розширюють свою діяльність найбільш ефективні господарські суб'єкти, що максимізують ефективність виробництва, а відносно неефективні учасники економічної діяльності витісняються з ринку.

Порушення балансу економічних внесків і віддач на користь деяких відносно неефективних господарських суб'єктів підтримує їхнє існування, дозволяє їм продовжувати неефективну діяльність. Це знижує середню ефективність виробництва й загальний рівень економічного добробуту суспільства. У цьому полягає серйозна *глибина небезпека для людського розвитку — загроза падіння ефективності господарської системи.*

Друга загроза — *зрощення бізнесу та влади* — 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 породжує непродуктивні витрати на хабарі корумпованим чиновникам, на «відкати» правоохоронним та контролюючим органам, на утримання політичних діячів і партій, на оплату потрібних судових рішень тощо.

Зрощення бізнесу та влади суттєво обмежує можливості та перспективи основної частини населення. Середньостатистичний громадянин, що не має неформальних зв'язків із чиновниками, не платить хабарів і не отримує підтримки з боку влади, втрачає значну частину своїх економічних, соціальних та політичних прав.

Третя загроза — *викривлення системи цінностей людей.* Якщо суспільна система стимулює не тих, хто приносить суспільству найбільшу користь, а тих, хто краще перерозподіляє створений продукт на свою користь, у людей формується орієнтація не на чесну працю, а на заробіток будь-яким шляхом. Відбувається повна деформація трудової мотивації, коли люди хочуть якнайменше працювати і якнайбільше отримувати і готові задля цього майже на будь-які дії, у тому

числі аморальні й незаконні. Дуже корисна для людського розвитку установка «хочеш добре заробляти — працюй багато і сумлінно» не працює і тому відкидається.

Перші три загрози породжують четверту — *загрозу економічних і соціальних втрат від конфліктів у суспільстві*.

Отже, експлуатація створює загрози для багатьох складових безпеки людського розвитку: доходів (як бази розвитку), можливостей (як перспектив розвитку), моралі (як однієї з цілей розвитку) й навіть для загальних умов існування людей у суспільстві.

6.2. Історична еволюція умов людського розвитку в межах системи формування доходів

Розглядаючи еволюцію системи формування доходів у контексті проблеми людського розвитку, необхідно звернути особливу увагу на рівень задоволення потреб та на те, які соціально-економічні можливості, перспективи мають люди за тієї чи іншої системи формування доходів; наскільки розвинені їх права та свободи в різних сферах діяльності.

Перша система формування доходів — *колективна* — виникає з появою людини розумної, дві істотні відмінності якої від тварини — у здатності мислити й у здатності творчо перетворювати дійсність, не пристосовуючись до неї, а перетворюючи навколишнє середовище під свої потреби.

Спочатку доходи формувалися внаслідок використання первинних факторів виробництва, через що факторні доходи відсутні. Люди спільно беруть участь у господарській діяльності й одержують винагороду, що відбиває переважно внесок особистого фактора виробництва. Причому високий ступінь залежності людини від зовнішніх сил, а отже, й від випадку, призводить до зрівняльного розподілу, незалежно від того, хто добув їжу чи інші засоби задоволення потреб.

Крайня обмеженість додаткового продукту не дозволяє істотно диференціювати розподіл доходів, але найцінніші для господарської діяльності індивіди користуються додатковими благами (престиж, авторитет, лідерство в групі, право мати кілька дружин тощо) [1, с. 60].

Загалом на цьому етапі матеріальні можливості людського розвитку вкрай обмежені. Найбільш актуальною проблемою є задоволення фізіологічних потреб. Навіть за наявності матеріальних умов розви-

тку, високий ступінь залежності людини від сил природи, низький рівень культурного розвитку, нерозвиненість освіти і т. п. обмежують можливості людського розвитку.

Вже на першому етапі розвитку системи формування доходів 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 здійснювати економічний внесок, що дозволяє одержувати винагороду, достатню для підтримки мінімального життєвого рівня.

Через те, що факторні доходи не відокремлені, невід'ємним елементом економічного внеску індивіда є праця, тому неповна вкладоспроможність спочатку набирає форми неповної працездатності. У відповідь на неповну працездатність розвивається груповий тип соціального захисту, у межах якого відповідальність за підтримку людей з обмеженою працездатністю (дітей, вагітних, хворих, старих, інвалідів тощо) покладається на соціальну спільноту, частиною якої вони є безпосередньо (групада, рід).

Слід вказати на принциповий психологічний момент. Фактори, що породжують необхідність об'єднання людей, мають фізіологічний, економічний та психологічний характер. Специфіка фізіологічних факторів об'єднання (потреба в продовженні роду, колективному захисті від несприятливих умов існування та ворогів) у тому, що вони майже не генерують відцентрових тенденцій, у той час як психологічні й економічні фактори об'єднання пов'язані з необхідністю розподілу (економічних благ, соціальних ролей та ін.). Існуюча ієрархія людських потреб приводить до того, що доти, поки не забезпечене задоволення фізіологічних потреб на деякому достатньому рівні, інші економічні й психологічні потреби неактуальні й не актуалізують проблему відособлення в особистому доході.

Розвиток технологій, способів і форм господарювання створює передумови для індивідуалізації господарської діяльності. Так, поява лука дозволила відмовитися від маси загоничів і вести полювання малими групами. Водночас наростає протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі створення економічних благ і відособленням їх в особистому доході. Поступове збільшення додаткового продукту, зменшення залежності людини від умов природного середовища й зростання рівня задоволення фізіологічних потреб актуалізують інші типи потреб і разом з ними проблему розподілу. Колективний тип виробничого об'єднання втрачає ефективність і породжує конфлікти в царині розподілу.

На зміну колективній приходить *приватна* система формування доходів. У її основі — використання родиною належних їй факторів виробництва з метою отримання благ для задоволення своїх потреб. У даному контексті приналежність пов'язана з реальною можливістю використати фактори виробництва у своїх інтересах на санкціонованих громадою підставах і необов'язково корелює із правом власності в сучасному розумінні.

Існування управлінської еліти набуває перманентного характеру, а її функції все більше відрізняються від функцій маси. Оформляються й закріплюються в нормах обов'язки еліти, так само як і обов'язок інших членів громади винагороджувати управлінську діяльність.

У зв'язку з нагромадженням матеріального фактора виробництва окремими індивідами, а також у зв'язку з виконанням управлінською елітою своїх специфічних функцій виникає необхідність для обробки великих ділянок землі залучати додаткових (окрім власників землі й 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 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).

Зосередження факторів виробництва в різних руках потенційно здатне викликати ***незадіяність факторів виробництва 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 доході 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.

Людський розвиток також набуває ознак бінарності: еліта користується основними надбаннями економічного та культурного про-

гресу, у той час як переважна більшість населення переймається фізичним виживанням. Між першими і другими пролягає чітка межа. Вільний час, соціально-економічні та політичні права як умови людського розвитку та освіта (окрім вузькопрофесійної) як його інструмент доступні лише представникам вищих станів. Просування соціальними сходами також є привілеєм переважно членів еліти.

Завдяки збільшенню надлишкового продукту, ускладненню соціальної структури та суспільних відносин, поглибленню поділу праці виникає прошарок вчителів та філософів. Поширення освіти стає потужним каталізатором процесів людського розвитку, а філософія намагається віднайти вірні напрями цього розвитку.

Слід зазначити, що проведений В. П. Ілюшечкіним докладний аналіз станово-класових суспільств [2] дає підстави розглядати рабовласницький, феодальний та азійський способи виробництва як одну велику суспільну формацію. У відповідність до рабовласницького, феодального й азійського способів виробництва можна поставити одну систему формування доходів — управлінську.

Із появою держав, які володіють достатніми можливостями для утримання непрацюючих (що відповідає ряду релігійних норм, а також служить 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.

Розвиток бюрократичного апарату, наділеного значними повноваженнями, являє собою чудовий ґрунт для поширення корупції. Якщо в перших двох системах формування доходів масштаби експлуатації обмежені низькою ефективністю виробництва й невисокою соціально-економічною силою еліти, то в третій експлуатація набуває значного 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 [3, с. 171]. 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 [3, с. 171]. З обґрунтованого підходу випливає, що засоби виробництва можуть служити засобом експлуатації або тому, що набуті на основі експлуатації, або через те, що їхній власник одержує винагороду, яка перевищує внесок цих факторів у створення вартості. Таке перевищення може бути засноване як на обмеженості землі, так і на використанні високої соціально-економічної сили. Всі зазначені підстави експлуатації поєднуються в приватновласницькій формі експлуатації.

«Якщо в науці XIX ст. нормою було визнано європейський шлях розвитку (античність — середньовіччя — капіталізм), то сьогодні вчені стверджують, що більшість неєвропейських народів розвивалася за напрямком, у якому структуроутворюючий вплив приватної власності не позначався на розвитку або був вторинним, залежним від розвинутої до виникнення приватної власності політичної адміністрації» [1, с. 59]. Звідси можна зробити висновок, що в той час як у більшості народів управлінська форма експлуатації існувала в чистому вигляді, у європейських народів до поширення капіталізму вона сполучалася в певному співвідношенні із приватновласницькою експлуатацією, оскільки великі власники землі одночасно були членами управлінської верхівки.

Необхідно розрізнити дві основні моделі управлінської системи формування доходів — азіатську і європейську. У першій вирішальний вплив на об'єднання індивідів у процесі створення благ і на відособлення їх в особистому доході має політична структура суспільства, у другій — власність на засоби виробництва. Однією з головних причин виникнення двох специфічних моделей управлінської системи формування доходів є особливості природно-кліматичних умов, які в Єгипті, Межиріччі, долині Інду, у Китаї вимагали значних колективних зусиль для підтримки зрошувальних систем [4, с. 233].

Низька соціально-економічна сила має дозволяти еліті відбирати навіть частину необхідного продукту, однак цьому частково протистоїть той факт, що представники маси тією чи іншою мірою закріплені за експлуататорами і від їхнього нормального існування та

розширеного відтворення залежить добробут експлуататора в майбутньому. Не слід відкидати і пом'якшуючий вплив традицій та релігійних норм.

Управлінська форма експлуатації, що панувала в азіатській моделі управлінської системи формування доходів, залишала індивідам один основний напрямок самореалізації — просування владною вертикаллю, єдиний шлях до влади, поваги й багатства. Однак управлінська еліта орієнтувалася на «проїдання» багатства. Крім того, управлінська верхівка, через специфічність механізму формування її доходів, тяжіє до розподільного шляху збільшення доходів, тоді як економічна еліта (насамперед торговельна), що не має в цей період великої соціально-економічної сили, зосереджується на продуктивному шляху збільшення доходів.

Розподільний шлях збільшення доходів — спосіб підвищення доходів, заснований на збільшенні винагороди за одиницю результату використання факторів виробництва. Продуктивний шлях збільшення доходів — спосіб підвищення доходів, що базується на збільшенні кількості вкладених факторів виробництва й (або) підвищенні ефективності їх використання. Другий шлях генерує значно менше загроз людському розвитку, ніж перший, і водночас збільшує національний дохід та створює додаткові можливості для самореалізації людей.

З розвитком торгівлі відбувається друга декомпозиція факторів виробництва — торговельна. До існуючих похідних факторів виробництва додається капітал (спочатку торговий), що створює внутрішні передумови для переходу до капіталістичної системи формування доходів лише в європейській моделі управлінської системи формування доходів. Це пов'язано з тим, що первісне нагромадження капіталу інтенсивно відбувається лише там, де є клас, що досить багато заробляє, та водночас не потребує, через відносно невисокий соціальний статус, великих представницьких витрат.

Друга 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 (зокрема сфери доходів).

Перехід до *капіталістичної* системи формування доходів завершується тоді, коли виникає широка сфера застосування капіталу —

індустріальне виробництво. Промисловий переворот починається в Англії в 60-х роках XVIII ст., потім, через кілька десятиліть, — у США, Франції, Німеччині, а завершується в середині — наприкінці XIX ст. До цього ні торгівля, ні мануфактурне виробництво не відіграють визначальної ролі ані за обсягами виробництва (порівняно із сільським господарством), ані за обсягами зайнятих, що обмежує можливості експлуатації праці власниками капіталу.

Створюється видимість роздвоєння розвитку й появи гілки, що веде у глухий кут: європейська модель управлінської системи формування доходів трансформується під впливом внутрішніх джерел розвитку в капіталістичну систему формування доходів, а азійська не генерує внутрішніх передумов для такого перетворення. Однак варто враховувати, що, безнадійно поступаючись Заходу за темпами технологічного розвитку, другий світ вимушено очікує експансії Заходу, який з неминучістю впроваджує капіталістичну систему формування доходів. Це зовнішня детермінація розвитку, але від цього не менш закономірна.

У цей період ринкові відносини вже є основоположним блоком господарської системи. У структурі системи формування доходів достатньо чітко відокремлюються саморегулювання й регулювання, до цього значною мірою поєднані одне з одним. Господарська система відкидає цілий комплекс раніше органічно вбудованих у неї регуляторів традиційного, релігійного, суспільного й державно-монархічного характеру.

Виникає потужний комплекс загроз людському розвитку. Зокрема, ринкове саморегулювання перетворюється на систему, що розвивається на власній основі, але розвиток регулювання відстає від саморегулювання. Більшість недоліків, провалів ринкової системи саморегулювання залишається без механізмів компенсації, оскільки відсутня розвинена система регулювання. І хоча поступово роль регулювання збільшується, але недостатньою мірою, і головне — регулювання здійснюється переважно в інтересах економічної еліти. Капіталістична система формування доходів — це не обов'язково «дикий капіталізм», що заперечує будь-яке регулювання, але це неодмінно форма господарської організації, що забезпечує привласнення досить вузькою й відносно закритою соціальною групою основних досягнень суспільного прогресу — як матеріальних, так і нематеріальних.

Людський розвиток втрачає бінарний характер, проте не через вирівнювання можливостей усіх членів суспільства. Просто він набуває

більшої кількості градацій. Якщо в управлінській системі формування доходів якість життя та можливості, перспективи людей досить чітко відрізнялися за належністю до обмеженого числа станів (зазвичай двох чи трьох основних), то в капіталістичній кількість соціальних груп із різними можливостями людського розвитку збільшується, через що відмінності між сусідніми групами менш суттєві. 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 спочатку підсилюється через те, що наймані працівники для окремого капіталіста є взаємозамінними. Конкретний капіталіст не має потреби ні в збереженні здоров'я найманих робітників, ні в утриманні їхніх родин. Прибуток заради прибутку, збагачення якщо не за всяку, то майже за всяку ціну — поширені елементи системи цінностей нової еліти.

Пов'язана з відділенням функції управління капіталом від функції власності 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.

Однією з принципових особливостей є те, що в капіталістичній системі формування доходів соціальна боротьба ведеться безпосередньо за інтереси мас, за знищення політичної, соціальної й економічної нерівності, тоді як у попередній системі соціальна боротьба йшла переважно за місце «класу-пана». Переможці не покращували суттєво становище мас, а просто займали місце переможених у панівному класі.

Позбавлена (через розвиток концепції прав людини та демократизацію) найбільш радикальних методів придушення невдоволення, еліта все частіше обирає компромісні шляхи вирішення конфліктів.

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). Крім того, розвиненість акціонерної власності корелює зі зниженням ступеня диференціації доходів [5].

Зазначені процеси разом із демократизацією громадського життя викликають збільшення соціально-економічної сили мас. З інституту, що забезпечує експлуатацію основної частини населення вузькою елітою, держава поступово перетворюється на інститут, спрямований на збалансування суперечливих інтересів.

Суттєво покращується матеріальна основа людського розвитку. На користь праці розподіляється все більша частина створеного продукту. Сам суспільний продукт, завдяки досягненням науково-технічного прогресу, різко збільшується.

Одна з головних умов людського розвитку — 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 ст.) [6, с. 32].

Зростають можливості з розвитку та реалізації здібностей індивідів (зокрема через підвищення якості та доступності освіти), що полегшує просування соціальними сходами та розвиток особистості.

Відбувається становлення *соціально-ринкової системи формування доходів* (в економічно розвинених країнах — після Другої світової війни). Варто виділити п'ять її базових характеристик, що визначають умови людського розвитку:

1. Конкурентний ринок.
2. Розвинена система регулювання, у тому числі державного.
3. Висока ефективність господарської системи.
4. Баланс соціально-економічних сил.
5. Достатньо висока здатність суспільства нав'язувати бізнесу принципи нееквівалентної справедливості.

Серед основних рис соціально-ринкової системи формування доходів, що мають безпосередній вплив на якість людського розвитку, такі:

1. Перевага соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою (розвиненість відносин партнерства).
2. Праця набуває інтелектуального, інноваційного, творчого характеру (що підвищує задоволеність працею), а продукт праці склад-

но піддається точній оцінці (що змушує роботодавця налагоджувати партнерські стосунки з найманим робітником; підштовхує застосовувати не процесуальні, а змістовні концепції мотивації, тобто враховувати складну ієрархію потреб людини).

3. Високий життєвий рівень основної маси населення (переважаюча частка населення — більше 80 % — має можливість вести життя, гідне сучасної людини [7, с. 30]).

4. Велика кількість формально вільного часу (набуває розмірів, подібних до формально робочого часу — близько 40 годин на тиждень).

5. Просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне, але вимагає особистих здібностей (підвищення якості та доступності освіти, широка свобода діяльності створюють потенційну можливість для кожного члена суспільства підвищити свій статус).

6. Помірна диференціація доходів (коефіцієнт Джині для країн ОЕСР із високим доходом становить 36,8, а у середньому в світі він у 1,82 рази вищий та становить 67,0 [8, с. 63]).

7. Низький рівень випадкової й систематичної експлуатації.

8. Соціальне вирівнювання за активної участі держави та інститутів громадянського суспільства (вирівнювання як стартових можливостей індивідів, так і рівнів споживання).

9. Збереження відносної бідності та соціальної ексклюзії (соціальна ексклюзія — поведінковий аспект, що нерідко супроводжує бідність, пов'язаний з обмеженістю матеріальних, культурних і соціальних ресурсів людей, що виключає їх з мінімально прийнятнього способу життя, характерного для даного суспільства [9, с. 159], з нормальних соціальних контактів та з громадського життя взагалі [10, с. 95]).

10. Збереження певної нерівності можливостей (хоча можливості людського розвитку рівні як ніколи, перспективи розвитку особистості все одно відрізняються через різний доступ до освіти, неоднакові соціальні зв'язки тощо).

На думку С. Тютюнникової, В. Іноземцева, збереження бідності в постіндустріальному суспільстві — закономірність, викликана, зокрема, тим, що в цьому суспільстві зростає значення освітнього рівня людини, його інтелектуального розвитку, які найбільшою мірою відсутні в середовищі бідних [11, с. 192; 12, с. 24]. Відбувається «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності.

Збільшується розрив в оплаті не лише інтелектуальної та переважно фізичної праці, але й різниця у винагороді зайнятих у науко-місткому виробництві та зайнятих в індустріальному секторі, значній частині сфери послуг, що раніше належали до середнього класу, а зараз зміщуються на його периферію в напрямку нижчого класу [12, с. 23–26].

Варто підкреслити, що закономірно не лише утворення соціально-ринкової системи формування доходів, її основні характеристики також обумовлені закономірно. Приміром, вирівнювання соціально-економічних сил створює передумови для зниження ступеня експлуатації мас. І перше, і друге, разом із підвищенням рівня життя й соціальним вирівнюванням, забезпечують перевагу соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою, що позитивно зворотно впливає як на ефективність господарської системи, так і на якість життя в цілому. Висока частка заробітної плати у ВВП у деяких аспектах вигідна й підприємцеві, 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 не підлягає сумніву.

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.

Перерозподіл через бюджет більшої чи меншої частки продукту на користь нужденних набуває другорядного значення. Головна ж функція держави як суб'єкта соціальної політики в сучасних умовах вбачається у формуванні соціально-економічного середовища, що сприяє активній самореалізації кожного члена суспільства в економічній сфері, що гарантує достатній рівень стабільності й можливість розвитку. У соціально орієнтованому господарстві всі елементи економічної політики працюють на виконання цього завдання [13, с. 68].

Водночас існують і загрози цьому стану речей. Праця сьогодні «почиває на лаврах» минулих перемог. Знижується роль класових протиріч, на зміну яким приходять розходження між більш дрібними соціальними групами. Різке зменшення ступеня невдоволення мас, послаблення класової єдності знижують їхню соціально-економічну силу. Водночас 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 [14, с. 60]. Великий бізнес розширює контроль над засобами масової інформації [15], що разом із розвитком технологій маніпулювання свідомістю містить потенціал порушення балансу соціально-економічних сил. Однак новий характер праці в постіндустріальному виробництві (що ускладнює контроль результатів праці) не дозволяє повною мірою реалізувати сценарій зниження її частки в НД (оскільки це створить передумови зниження ефективності праці).

Перехід до шостої, *соціальної, системи формування доходів* здається 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.

На додаток до можливостей людського розвитку, створених у соціально-ринковій системі формування доходів та нових можливостей, забезпечених науково-технічним прогресом, відбудеться радикальна зміна засад людського розвитку: він позбавиться обмежень, що накладалися на нього вузько утилітарними цілями.

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.

Зіставлення умов людського розвитку на різних етапах еволюції системи формування доходів зроблено у табл. 6.1. У ній представлений стан основних факторів людського розвитку, що пов'язані, по-

перше, із рівнем доходів як матеріальних умов розвитку. По-друге, звертається увага на можливості, що надає суспільство для людського розвитку. Зокрема, враховується розвиненість матеріальної та нематеріальної культури, рівень прав і свобод особистості, а також обсяг вільного часу. По-третє, враховуються мотиви діяльності, адже результати людського розвитку значною мірою визначаються спрямованістю діяльності індивідів.

Інший аспект, що береться до уваги, — характер розподілу матеріальних та нематеріальних умов розвитку між різними членами, класами, станами суспільства.

Таблиця 6.1

Умови людського розвитку за різних типів системи формування доходів

Система формування доходів	Умови людського розвитку
Колективна	<ul style="list-style-type: none"> - задоволення переважно фізіологічних потреб; - матеріальна та нематеріальна культура не розвинена; - свобода діяльності особистості дуже вузька; - обсяг вільного від роботи часу невеликий; - саморозвиток не розглядається як призначення людини; - розподіл матеріальних та нематеріальних умов розвитку не абсолютно рівний, проте суттєва диференціація відсутня
Приватна	<ul style="list-style-type: none"> - загалом зберігає ознаки попередньої системи, проте майнове розшарування стає більш помітним; - за іншими, окрім доходів, умовами людського розвитку суттєва диференціація відсутня (через відсутність значних надбань матеріальної та нематеріальної культури)
Управлінська	<ul style="list-style-type: none"> - середній рівень доходів дещо зростає; - людський розвиток набуває ознак бінарності; - різко зростає рівень експлуатації, що породжує потужні загрози людському розвитку; - основне протиріччя формування доходів переважно породжує соціально-економічну боротьбу; - представники еліти користуються досить значними надбаннями економічного та культурного прогресу (зокрема, освітою), мають багато вільного часу та достатньо широку свободу діяльності; - просування соціальними сходами є привілеєм переважно членів еліти, яка стає досить замкненою; - основна частина суспільства переймається задоволенням переважно базових потреб та не має суттєвих можливостей для людського розвитку; - саморозвиток особистості, творча самореалізація визнаються цінністю серед певної частини суспільства (досить невеликої)

Капіталістична	<ul style="list-style-type: none"> - суттєве зростання середнього рівня доходів; - основне протиріччя формування доходів переважно породжує соціально-економічну боротьбу, проте поступово поширюються компромісні методи вирішення конфліктів; - досить високий ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури; - певна свобода діяльності поступово стає надбанням широких верств населення; - просування соціальними сходами формально доступне кожному, проте початкові умови в різних людей сильно відрізняються; хоча еліта стає менш замкненою, приєднатися до її лав ззовні досить важко; - саморозвиток особистості, творча самореалізація зберігають цінність для певної частини суспільства; - багатоступенева градація умов людського розвитку замість бінарності: кількість соціальних груп із різними можливостями людського розвитку збільшується, через що відмінності між сусідніми групами менш суттєві; - за матеріальними умовами людського розвитку розрив між найбагатшими та найбіднішими членами суспільства збільшується; за нематеріальними, навпаки, зменшується
Соціально-ринкова	<ul style="list-style-type: none"> - значне покращення усіх матеріальних та нематеріальних умов людського розвитку; - найбільш гострі прояви основного протиріччя формування доходів знімаються таким чином, що забезпечується переважання соціально-економічного співробітництва над боротьбою; - суттєве зниження рівня експлуатації зменшує відповідні ризики людського розвитку; - вільний час у великих обсягах стає надбанням широких верств населення; - просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне, але вимагає особистих здібностей; присутня і певна нерівність стартових можливостей людей; лави еліти відкриті для вступу ззовні; - диференціація умов людського розвитку залишається, проте не вузькі привілейовані групи, а більшість людей мають високі можливості; навіть люди із найгіршими умовами мають пристойні (порівняно з попередніми системами) можливості людського розвитку; - саморозвиток особистості, творча самореалізація для більшості людей стають факторами, що мають певний вплив на економічні рішення
Соціальна	<ul style="list-style-type: none"> - людський розвиток позбавляється обмеженості вузько утилітарними цілями: гармонійний розвиток особистості, творча самореалізація стають головними пріоритетами; - основне протиріччя формування доходів знімається принципово іншим типом суспільних відносин; - покращуються матеріальні та нематеріальні умови людського розвитку; - розподіл умов людського розвитку стає рівномірним; - зберігається нерівність людей, пов'язана із відмінностями у здібностях, проте вона не має визначального значення

6.3. Проблеми та перспективи системи формування доходів в Україні та їх вплив на людський розвиток

Кінцевою метою трансформаційних процесів є розбудова в Україні ринкової економіки на зразок розвинених країн. Проведене дослідження історичної еволюції системи формування доходів виявило, що ринковій економіці відповідають дві системи формування доходів із принципово відмінними характеристиками — капіталістична й соціально-ринкова. Остання створює набагато кращі умови для людського розвитку основної частини населення, ніж будь-яка інша з систем, що існували до неї. Водночас капіталістична й управлінська системи більш прийнятні для політико-економічної еліти.

До початку ринкової трансформації в Україні існувала адміністративно-командна система формування доходів, за якої були створені певні умови людського розвитку:

1. Перевага соціально-економічного співробітництва над соціально-економічною боротьбою.

2. Поступове послаблення трудової мотивації.

3. Невисокий життєвий рівень населення.

4. Велика кількість формально вільного часу (на кінцевому етапі існування системи становить близько 40 годин на тиждень).

5. Перехід «маси — еліта» спочатку доступний практично усім (окрім «ненадійних»), але з часом формується система формальних та неформальних преференцій (для близьких представникам еліти осіб); втім преференції не надто значні.

6. Низька диференціація доходів (приблизно така ж, як у країнах з вираженою соціальною орієнтацією — у Фінляндії, Швеції, Німеччині, Норвегії [1, с. 41]).

7. Високий ступінь соціальної захищеності.

8. Низький ступінь економічної експлуатації.

9. Практично повне зникнення абсолютної бідності й соціальної ексклюзії.

Більшість наведених рис подібні до соціально-ринкової системи формування доходів, однак спостерігається поступове зниження трудової мотивації й наростаюче (особливо у 80-х роках ХХ ст.) відставання якості життя від рівня розвинених країн.

Проблема більшості пострадянських перехідних економік (у тому числі й української) у тому, що було реалізовано той варіант ринкової трансформації, що передбачав не еволюційні, а революційні пере-

творення. Внаслідок цього була втрачена можливість збереження й переносу позитивних характеристик. Завдання трансформації фактично перетворилося на завдання розбудови соціально-ринкової системи формування доходів.

Становлення актуальної структури системи формування доходів населення в трансформаційній економіці в стислому у часі вигляді відбиває довгу еволюцію системи формування доходів, проаналізовану в попередньому підрозділі.

Зокрема, початок трансформаційних процесів супроводжується різким зниженням і без того невисокого життєвого рівня населення, однак експлуатація не відразу отримає значне поширення. Диференціація доходів спочатку помірна, доходи політико-економічної еліти ще не набули величезних розмірів. Соціальний захист значною мірою переходить до сфери відповідальності родини. Вказані риси відповідають умовам людського розвитку у колективній та приватній системах формування доходів.

Після цього на базі неконкурентного ринку, неефективної господарської системи, дисбалансу соціально-економічних сил тощо виникають *загрози людському розвитку, властиві переважно управлінській та капіталістичній системам формування доходів:*

1. Практично неприховане зрощення бізнесу й політичної влади, що породжує елітні економіки (тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків [2, с. 11]). Україна належить до групи країн з високим рівнем використання держави для досягнення особистих інтересів [3, с. 38].

2. Перетворення неформальних доходів державних службовців на один з основних елементів доходів. Зацікавленість політико-економічної еліти в збереженні цих доходів виступає ще однією перешкодою на шляху формування соціально-ринкової системи регулювання доходів.

3. Орієнтація значної частини політико-економічної еліти на перерозподіл, а не створення вартості. Як зазначає 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 [4, с. 8].

4. Висока питома вага в структурі доходів рентних доходів (тобто доходів, не пов'язаних із працею або підприємницькою діяльністю).

5. Політико-економічна еліта поступово стає все більш закритою (існування досить закритих для проникнення соціальних груп, що відбивають переважно інтереси капіталу, стає в трансформаційній

економіці головною перешкодою для підвищення рівня життя основної частини населення [5, с. 151]).

6. Поширення корупції, окрім вищих, на середні й нижчі шари суспільства, на різноманітні сфери економіки.

7. Надмірне значення родинних та інших неформальних зв'язків (сімейність і розвиток неформальних мереж взагалі є відповіддю на різке зростання ризику, невизначеності, соціальної незахищеності й особистої відповідальності, до чого пострадянське суспільство виявилось просто не готовим).

8. Невелика кількість формально вільного часу в розпорядженні більшості населення (низька оплата праці породжує надмірну зайнятість).

9. Високий ступінь систематичної економічної експлуатації праці й землі (причому нерідко експлуатація здійснюється шляхом актів чистого привласнення).

10. Високий ступінь випадкової економічної експлуатації.

11. Значний рівень невдоволення широких верств населення, що зазвичай не супроводжується їхнім об'єднанням для досягнення стратегічних соціально-економічних цілей.

12. Низький життєвий рівень основної частини населення.

13. Надмірна диференціація доходів (відбувається поляризація суспільства: вузький шар багатих і надбагатих людей співіснує із переважною більшістю населення, доходи якої близькі до прожиткового мінімуму; середній клас дуже вузький).

14. Низький ступінь соціальної захищеності населення.

15. Значне поширення абсолютної бідності. 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. Інша істотна проблема — формування хронічної, «спадкоємної» бідності [6, с. 41], бідності, що набуває рис неформального інституту [3, с. 39].

Порівняльний аналіз умов людського розвитку за різних систем формування доходів свідчить про те, що в інтересах основної частини населення України — розбудова в результаті ринкової трансформації соціально-ринкової системи формування доходів, а в інтересах політико-економічної еліти — створення гібриду капіталістичної та управлінської систем, який би дозволив зробити еліту «закритим клубом», закріпивши за представниками вищих класів та їх нащадками привілейоване положення через створення перешкод для соціального та економічного просування інших членів суспільства.

Головна загроза людському розвитку в Україні полягає у можливості підміни цілей ринкової трансформації: розбудови капіталістичної системи формування доходів з елементами управлінської замість соціально-ринкової.

Така підміна відповідає персональним і корпоративним інтересам представників нашої політико-економічної еліти, яка є головним центром сили у суспільстві. Адже громадянське суспільство не розвинене. Основна маса населення не має досвіду організованої боротьби за свої інтереси, характеризується пасивністю та готовністю терпіти нові утиски. Немає надії ні на судову систему, яку роз'їдає корупція, ні на засоби масової інформації, що скуповуються олігархами. Система виборів, що існує, не забезпечує реальної відповідальності політиків перед виборцями.

Через тісний зв'язок бізнесу та влади при формуванні національних економічних інтересів враховуються потреби не всіх членів суспільства і навіть не їх більшості, як у демократичних країнах, а лише потреби вузького кола осіб, що володіють великими капіталами. Тобто на стадії формування національних економічних інтересів присутній збій, який систематично відтворюється, через що з національних економічних інтересів вихолощується майже все національне (тобто те, що відповідає інтересам нації загалом) [7, с. 23].

Якщо підміна цілей ринкової трансформації відбудеться, якщо буде побудовано капіталістичну систему формування доходів з елементами управлінської, нам знадобиться ще один етап — етап еволюції отриманого «гібрида» у соціально-ринкову систему формування доходів, що розтягнеться на десятиліття та суттєво погіршить перспективи людського розвитку декількох поколінь.

Зміна напряму розвитку системи формування доходів в Україні, розбудова соціально-ринкової системи формування доходів потребують складної системи заходів. В основі цієї системи лежить вирівнювання соціально-економічних сил у нашому суспільстві, адже без нього еліта ніколи не відмінить вигідні для неї практики.

Головна загроза людському розвитку в Україні може бути знівельована лише за умови збільшення соціально-економічної сили основної частини населення, рядових українців, що включаються до процесу виробництва переважно як наймані працівники. Адже саме вони найбільш зацікавлені у створенні соціально-ринкової системи формування доходів, за якої на користь праці перерозподіляється в 1,5 разу більша частка продукту, ніж зараз припадає в Україні. За підрахунками Ю. Харазішвілі загальна частка оплати праці у ВВП в Україні

в період 1997–2006 років становила від 35,6 % (2001, 2002 рр.) до 45,8 % (2005, 2006 рр.), тоді як в США, Японії, Німеччині, Великій Британії та інших розвинених країнах цей показник сягає 65–75 % [8, с. 61–62].

Під соціально-економічною силою мається на увазі здатність індивідів (що діють самостійно чи колективно, особисто або через представників) за допомогою сукупності економічних і неекономічних важелів, що є в їх розпорядженні, впливати на розподіл обмежених благ [9, с. 58].

М. Туган-Барановський уважав, що розмір зарплати визначається двома незалежними умовами — продуктивністю суспільної праці та соціальною силою робочого класу [10, с. 144]. Щодо тих, хто протистоїть робітникам у питанні розподілу створеного продукту, то ще А. Сміт наголошував на наявності негласних угод між працедавцями з метою утримання зарплати на попередньому рівні або її зниження [11, с. 62]. Про вплив соціально-економічної сили на зарплату фактично писав Дж. Кейнс [12, с. 337–338]; стосовно трансформаційної економіки Росії про це ж каже Л. Фиськова [13, с. 152].

На нашу думку, припущення М. Туган-Барановського про те, що розмір зарплати визначається продуктивністю суспільної праці й соціальною силою робочого класу, актуальне для власників усіх факторів виробництва, причому ці два параметри залежні один від одного, і перший з них пов'язаний не лише з продуктивністю суспільної праці, а з ефективністю використання всіх факторів виробництва.

Залежність соціально-економічної сили від ефективності використання факторів виробництва пов'язана з тим, що чим ближче рівень доходу індивіда до фізіологічного мінімуму засобів існування, тим більше його невдоволеність і тим активніша боротьба.

Другий чинник, що визначає соціально-економічну силу — ступінь консолідації членів деякої соціальної групи. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що наявність колективного договору або інших форм інституційної регламентації зарплат істотно знижує диференціацію доходів [14].

Ідея М. Туган-Барановського про те, що соціально-економічна боротьба — перш за все боротьба капіталістів і робітників [10, с. 144], для економічно розвинених країн втрачає актуальність через поступове «розмивання» класів. Проте і сьогодні боротьба за збільшення частки при розподілі національного доходу не хаотична, а має низку основних напрямів. Передовсім у розподілі не збігаються інтереси власників різних факторів виробництва.

У ринковій економіці нерівність соціально-економічних сил не рідко пов'язана з монополізмом працедавця або, навпаки, профспілки. Проведений у підрозділі 6.2 аналіз закономірностей розвитку системи формування доходів дозволяє стверджувати, що однією з базових рис соціальної економіки є баланс соціально-економічних сил у суспільстві.

Впродовж більшої частини історії суспільства боротьба соціальних груп здійснювалася переважно заради переміщення влади і власності від одних соціальних груп до інших при збереженні 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 робітниками. 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 протигагу державній владі та владі капіталу розвинулася влада громадянського суспільства.

Через відсутність гострого дисбалансу соціально-економічних сил це питання неактуальне і не служить об'єктом пильної уваги дослідників у розвинених країнах. У трансформаційній економіці, навпаки, гостро постає проблема дисбалансу соціально-економічних сил у суспільстві. Зокрема, зазначається значне перевищення соціально-економічною силою капіталу соціально-економічної сили праці [15].

Низька соціально-економічна сила власників праці та землі, пов'язана з фактичною обмеженістю їх політичних прав, соціальною незахищеністю, обмеженою мобільністю (здатністю переміщатися між альтернативними варіантами використання), породжує високий ступінь їх експлуатації з боку представників політико-економічної еліти, що повною мірою використовують державні повноваження, політичну, економічну, судову владу, а також підконтрольні засоби масової інформації.

Якби праця була в Україні захищена так само, як і в економічно розвинених країнах, можна було б розраховувати на значне підвищення її оплати навіть за існуючого рівня виробництва ВВП на душу населення, за рахунок збільшення частки оплати праці при розподілі створеного продукту. Проте за сучасних умов низька оплата праці нерідко обмежує трудову мотивацію.

Як зазначає П. Мазурок, в Україні крім категорій населення, що традиційно тяжіють до положення бідних (багатодітні сім'ї, неповні сім'ї з дітьми, сім'ї з великою кількістю утриманців, самотні пенсіонери, інваліди), виділяється достатньо значна за масштабами економічна бідність, коли працездатні громадяни не можуть забезпечити собі соціально прийнятний рівень добробуту через низьку зарплату або затримки з її виплатою. При цьому чинники, що генерують економічну бідність, є такими, що саме по собі отримання роботи не завжди забезпечує добробут через те, що нормативно встановлені ставки зарплати дуже малі, або через депресивний стан економіки деяких регіонів [16, с. 22].

Суттєвою проблемою стає забезпечення нормального відтворення робочої сили. Не лише надання якісної освіти дітям, але й медичні послуги почасти є недоступними, що гальмує в Україні процес накопичення людського капіталу, який у розвинених країнах є головним джерелом розвитку. За наявними оцінками, у цих країнах близько 60 % зростання національного доходу визначається приростом знань й освіченості громадян [17, с. 44]. Рівень розвитку України в майбутньому визначається тим, наскільки результативним виявиться процес нарощування людського потенціалу країни і як ефективно цей потенціал використовуватиметься. У сучасних умовах збереження та збільшення людського капіталу можливе лише на основі кардинального поліпшення стану сфери доходів.

Окрім економічних факторів, низька соціально-економічна сила праці і пов'язаний з нею недостатній рівень зарплатні погіршують соціально-психологічний клімат у суспільстві та створюють соціальне напруження. Це визначає наявність потенційної загрози економічних і соціальних втрат від конфліктів у суспільстві.

Необхідно враховувати, що в країні з невисоким рівнем добробуту більшої частини населення забезпечення політичних, соціальних і економічних прав людини повинне мати зовнішній (тобто з боку держави та громадянського суспільства) та універсальний (тобто незалежний від соціального чи економічного статусу) характер, оскільки самозахист доступний лише людям з достатньо високим рівнем

добробуту. Проте така вимога вступає в деяку суперечність з необхідністю економії обмежених ресурсів держави. Задля вирішення цього протиріччя вирівнювання соціально-економічних сил в Україні повинне здійснюватися, 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.
2. Зниження нерівності соціально-економічних сил власників різних факторів виробництва.

Перший напрям передбачає вирівнювання соціально-економічних сил всіх членів суспільства, безвідносно до будь-яких характеристик соціального або економічного характеру.

Відокремленість факторних доходів, що має місце в ринковій економіці, стає підставою утворення п'яти відносно відособлених груп інтересів. Основне призначення другого напрямку вирівнювання соціально-економічних сил — забезпечити відсутність пригноблених факторів виробництва, тобто факторів виробництва, власники яких експлуатуються за рахунок використання іншими власниками факторів виробництва своєї соціально-економічної сили. У трансформаційній економіці України пригнобленими чинниками виробництва є праця і земля.

Відповідно до першого напрямку вирівнювання соціально-економічних сил в Україні необхідно:

1. 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.
2. Забезпечити соціальний захист найбільш соціально уразливих членів суспільства.
3. Сприяти диверсифікації джерел отримання доходів.
4. Забезпечити вирівнювання стартових можливостей в економічній діяльності.

Другий напрям вирівнювання соціально-економічних сил в Україні вимагає:

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).

Індивідуальне збільшення соціально-економічної сили найманих робітників недоцільно проводити за рахунок посилення пасивного соціального захисту (збільшення соціальних допомог). Це обумовлено розвиненістю в Україні неформальної зайнятості. Багато хто з офіційно безробітних одержуватиме необґрунтовану допомогу, окрім того, великі допомоги стимулюватимуть відхід «у тінь» все нових і нових працівників. Натомість необхідно знижувати залежність працівника від працедавця за рахунок розширення його можливостей міняти місце роботи і кваліфікацію.

Колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників передбачає перш за все посилення ролі профспілок, а також інших суспільних організацій. Саме колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників враховує історію боротьби робітників за свої права (зокрема у розвинених країнах, де вона виявилася досить успішною) та відповідає українським реаліям.

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 практично не одержують дивідендів. Якщо великі акціонери мають нагоду реалізувати свої економічні інтереси через низку 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 вказаних заходів має відношення розвиток інститутів громадянського суспільства, яке дозволить підвищити соціально-економічну силу основної частини населення.

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 ступеня експлуатації праці та землі.

Безумовно, велике значення має також створення конкурентного порядку, пріоритетна увага збереженню й нарощуванню людського капіталу, формування високоефективного виробництва, побудова розвиненої системи регулювання доходів, боротьба з корупцією та ряд інших заходів, проте самі по собі, без вирівнювання соціально-економічних сил, вони здатні породити не соціально-ринкову, а капіталістичну систему формування доходів. Тільки збільшення соціально-економічної сили основної частини населення примусить політико-економічну еліту піти на поступки.

Структура системи формування доходів значною мірою визначається структурою похідних факторів виробництва. Перелік та співвідношення цих факторів, у порівнянні із розвиненими країнами, мають в Україні певні особливості.

У ринковій економіці, аби отримати підприємницький прибуток, необхідно дати споживачам те, за що вони готові платити. Ціни на виробничі ресурси не контролюються підприємцем, тому головні зусилля він спрямовує на ефективне використання цих ресурсів. Завдання підприємця — або знизити витрати на продукт, що виробляється, або виробити новий продукт, потрібний споживачам. Це досягається за рахунок низки інновацій, як суттєвих, так і незначних.

Отже, за ринкових умов прибуток підприємця визначається якістю інноваційної діяльності. Впровадження інновацій дає можливість певний час отримувати надприбутки. Низькі темпи впровадження інновацій поступово призводять до програшу у конкурентній боротьбі.

На жаль, в Україні впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби не є головним джерелом підприємницького прибутку. Значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки із владою, аби взяти участь у перерозподілі державної власності, отримати від держави преференції, створити неконкурентні бар'єри для інших підприємців.

Іншим джерелом підприємницького прибутку в Україні є використання монопольної влади за умов безсилля чи бездіяльності владних структур.

Захоплення контролю над видобутком, імпортом та експортом сировинних матеріалів, продукції сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу — також важливі джерела економічно необґрунтованих надприбутків.

У розвинених країнах, впроваджуючи 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: у гонитві за надприбутком підприємці створюють елітні економіки, головне призначення яких — формування та збереження неринкових джерел надприбутків. За таких умов бізнес не зацікавлений в інноваційній діяльності та не сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

Досліджуючи діяльність видатних західних підприємців, можемо побачити інноваційні джерела їх успіхів: для Генрі Форда це було впровадження конвеєрного збирання автомобілів, для Білла Гейтса — створення операційної системи Windows. Чи можемо ми назвати інноваційні джерела статків українських мільярдерів? Певно, що ні.

Отже, у нашій країні механізм формування підприємницького прибутку на рівні великого та значною мірою середнього і малого бізнесу докорінно відрізняється від ринкового.

Із зрощенням бізнесу та політичної влади пов'язане виникнення в Україні такого (не властивого розвиненим країнам) виду доходів, як політична рента. Це плата державним службовцям та політикам за «допомогу» бізнесу.

Інформація в Україні поки що не стала відокремленим фактором виробництва. Досі не сформована система ринкових відносин з приводу залучення інформації до процесу виробництва. Не розвинений відповідний ринок. Інформація часто не стає товаром взагалі, а якщо і стає, то її виробники зазвичай не отримують належної винагороди. Безумовно, це уповільнює перехід до інформаційного суспільства.

Оплата фактора виробництва «земля» у нашій країні часто має неринковий характер. Наприклад, земля в місті чи курортній зоні може мати офіційну ціну оренди і водночас в декілька разів більшу неофіційну — хабарі чиновникам.

Плата за використання сільськогосподарських земель в Україні значно нижче за вартість через слабкі переговорні позиції дрібних власників землі та відсутність їх захисту з боку держави.

Перерозподіл доходів у нас також має багато особливостей. У найбільш загальному вигляді відмінність від розвинених країн можна сформулювати таким чином. Якщо на Заході перерозподіл здійсню-

ється насамперед з метою соціального вирівнювання, то в Україні, по-перше, він нерідко спрямований на завоювання прихильності електорату; по-друге, значна частина коштів перерозподіляється на користь багатих, що лише збільшує диференціацію доходів. Наприклад, якщо у світі вважається нормальним співвідношення 1 до 4 мінімальної пенсії і максимальної, то у нас воно становить 1 до 100 [18].

Значна частина загроз людському розвитку в Україні може бути нівельована шляхом боротьби з експлуатацією. Серед заходів, важливих для протидії експлуатації, слід відмітити:

- вирівнювання соціально-економічних сил членів суспільства;
- розвиток демократії, регіонального самоврядування й громадянського суспільства, що забезпечують орієнтацію політичних еліт на інтереси основної частини суспільства;
- створення й підтримка конкурентного ладу, здатного витіснити відносно неефективних учасників економічної діяльності;
- удосконалення ринкової інфраструктури (для підвищення ступеня раціональності економічних рішень на основі покращеного доступу до інформації, засобів комунікації тощо);
- подолання негативних явищ, що супроводжують регулювання економіки (насамперед корупції й неефективних господарських рішень);
- боротьба з актами чистого привласнення (зокрема, з рейдерським захопленням власності, розкраданням бюджетних коштів, прихованою приватизацією державних підприємств).

З урахуванням проведеного аналізу, необхідно констатувати, що в ході трансформаційних процесів різко погіршуються умови людського розвитку, які набувають такого вигляду:

1. Основне протиріччя формування доходів проявляється достатньо гостро, проте соціально-економічна боротьба має переважно латентний характер та рідко набуває відкритих форм; пов'язані із основним протиріччям проблеми у сфері людського розвитку не знаходять вирішення, консервуються та накопичуються.

2. Різко зростає рівень експлуатації, що генерує потужні загрози людському розвитку.

3. Грошові доходи стають суперліквідними, тобто за гроші купується те, що в розвинених країнах не є об'єктом купівлі-продажу (наприклад, безкарність злочинців); у порівнянні з країнами Заходу, умови людського розвитку більш тісно корелюють із рівнем доходів.

4. Матеріальна та нематеріальна культура (зокрема, освіта) перебуває на досить високому ступені розвитку.

5. Низький середній рівень доходів, що забезпечує переважно задоволення базових потреб (половина доходів витрачається на продовольчі товари).

6. Формально широка свобода діяльності суттєво зменшується неформальними обмеженнями (пов'язаними, зокрема, із корумпованістю державного апарату, неефективністю механізмів забезпечення соціально-економічних прав та свобод особистості).

7. Просування соціальними сходами спочатку загальнодоступне, проте поступово стає привілеєм переважно членів еліти, яка стає все більш замкненою.

8. Розподіл умов людського розвитку має багатоступеневу градацію, проте тяжіє до бінарності: для основної частини населення умови найгірші, найкращі можливості має незначна частина громадян, середніми умовами користується небагато людей.

9. Розрив між можливостями людського розвитку найбагатших та найбідніших членів суспільства значно більше, ніж у розвинених країнах.

10. Представники еліти користуються найсучаснішими надбаннями економічного та культурного прогресу, мають достатньо вільного часу та майже не обмежену (в тому числі законами, нормами моралі) свободу діяльності.

11. Основна частина суспільства за можливостями людського розвитку має невисокі показники та водночас намагається розвивати свій потенціал (досить чітко вимальовується ситуація, протилежна піраміді Маслоу: не забезпечені достатньо в матеріальному плані люди все ж переймаються потребами найвищого рівня); саморозвиток особистості, творча самореалізація визнаються цінністю серед значної частини суспільства.

Не можна не відзначити, що останнім часом помітна орієнтація державного регулювання доходів на підвищення добробуту основної частини населення. У 2005 р., після президентських виборів, витрати бюджету збільшилися майже на 3 пп. ВВП. У 2004–2007 рр. у доларовому вираженні пенсії збільшилися в 4,2 разу, а зарплатня держслужбовців — у 3,8 разу; зарплати загалом збільшилися у 3,1 разу [19, с. 130]. З урахуванням дворазового зростання ВВП у доларовому вираженні (за той же період) слід відмітити підвищення частки основної частини населення при розподілі створеного продукту.

На жаль, пріоритет надається покращенню життєвого рівня та інших умов людського розвитку у короткостроковій перспективі; довгостроковими тенденціями уряди не надто переймаються.

Зароджується громадянське суспільство як противага політико-економічній еліті. Населення накопичує досвід самоорганізації з метою відстоювання прав.

Загалом, поки що відбувається формування лише окремих елементів соціально-ринкової системи регулювання доходів.

Зі сказаного випливає, що система формування доходів у процесі ринкової трансформації України набуває рис, властивих різним системам формування доходів. Слід підкреслити, що вона набуває рис різних систем як послідовно (наприклад, спочатку практично всі одержують низькі доходи, потім відбувається поляризація суспільства за рівнем доходів, нарешті, в останні роки піднімається питання підвищення життєвого рівня основної частини населення), так і одночасно (наприклад, фізіологічно орієнтований рівень винагороди праці поєднувався на початку трансформаційних процесів із розвинутою системою соціального забезпечення).

Співіснування особливостей різних етапів розвитку системи формування доходів нерідко викликає їхній конфлікт та витіснення одних рис іншими. Так, потенційна загальнодоступність просування соціальними сходами увійшла у конфлікт із наростаючою закритістю політико-економічної еліти та з формуванням елітних економік, у результаті чого перша риса поступово витісняється.

Загалом становлення актуальної структури системи формування доходів населення в трансформаційній економіці України збігається з формами вирішення основного протиріччя формування доходів в еволюційному плані (колективна, приватна, управлінська, капіталістична та соціально-ринкова), але відбувається в обмежений час, у змішаному вигляді та на індустріальному базисі суспільного виробництва.

РОЗДІЛ 7

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА

7.1. Продовольча безпека людського розвитку та її складові

Стале забезпечення продовольством належить до первинних базових потреб, задоволення яких гарантує не тільки фізичне існування людини, а й становить основу соціально-економічної та політичної стабільності в 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, на 70 % здоров'я залежить від харчування та способу життя і лише на 15 % від генетичних особливостей та організації медичної служби [1, с. 133].

Останнім часом ситуація з продовольчим забезпеченням у світі помітно загострилася. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО), з 2003–2005 рр. зростає частка голодуючого населення (у 1990–2003 рр. спостерігалось його скорочення), постійно збільшується їх кількість (близька 923 млн чоловік у 2007 р.) [2, с. 4, 7]. Таке становище суттєво ускладнює виконання проголошених ООН цілей тисячоліття. Завдяки сприянню світової спільноти частка голодуючого населення у світі повинна скоротитися вдвічі до 2015 р. відносно базового рівня 1990–1992 рр. [3, п. 19]. Але вже зараз досягнення цієї мети оцінюється як сумнівне [4, с. 11–12].

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 безпере-

шкодного 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 належать:

– *економічна доступність продовольства* (можливість за існуючого рівня 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 в сучасних умовах можна вважати *безпечність 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 в суспільстві доволі неоднозначно. Споживачеві вигідно купувати на світовому ринку товари, які були виготовлені в порівняно кращих умовах. Для товаровиробників дешевші продукти — загроза власному виробництву. Компроміс між їх інтересами становить 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.

На жаль, соціально-економічне становище України не дозволяє повною мірою забезпечити людський розвиток у сфері продовольчого споживання (табл. 7.1). Оцінка поточного рівня продовольчої безпеки проводиться згідно із затвердженою Кабінетом Міністрів України методикою [9]. 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 7.1

Стан продовольчої безпеки України*

Індикатори продовольчої безпеки	Порогові значення	Фактичні значення	
		2007 р.	2008 р.
Добова енергетична цінність раціону людини, ккал, у тому числі частка продуктів	не менше 2500	2940	2998
тваринного походження, %	55	26,6	26,9
рослинного походження, %	45	73,4	73,1
Достатність споживання окремого продукту на особу на рік, кг			
хліб і хлібопродукти	101	115,9	115,4
м'ясо і м'ясопродукти	80	45,7	50,6
молоко і молокопродукти	380	224,6	213,8
риба і рибопродукти	20	15,3	17,5
яйця	290	252,0	260
овочі та баштанні	161	118,4	129,2
плоди, ягоди, виноград	90	42,1	43,5
картопля	124	130,4	131,8
цукор	38	40,0	40,9
олія рослинна	13	14,3	15,0

Продовження табл. 7.1

Частка сукупних витрат на харчування у загальних витратах домогосподарств, %	не більше 60	53,2	50,8
Коефіцієнт диференціації вартості харчування	не встановлено	1,39	1,41
Достатність запасів зерна у державних ресурсах, % від річного споживання	не менше 17	6,7	22,7
Частка імпорту у загальному споживанні окремих продуктів, %	не більше 30		
хліб і хлібопродукти		4,8	4,2
м'ясо і м'ясопродукти		11,5	23,5
молоко і молокопродукти		1,9	2,4
риба і рибопродукти		71,1	71,3
яйця		0,4	1,0
овочі та баштанні		2,9	6,0
плоди, ягоди, виноград		64,0	61,4
картопля		0,1	0,2
цукор		1,3	4,8
олія рослинна	56,5	64,7	

* Складено за даними: [10], [11]

Хоча стан продовольчої безпеки важко визначити як критичний, але й задовільним він не є. За роки спостереження (1996-2008 рр.) індикатор продовольчої безпеки не піднімався вище 72,7 % від оптимального рівня при найнижчому значенні 47,7 % у 1998 р. За I квартал 2008 р. цей показник становив 70,1% [8, с. 27]. Як видно з табл. 7.1, основними проблемами у сфері продовольчої безпеки залишаються незбалансованість харчування, зростаюча імпортозалежність по окремих товарних групах, низька економічна доступність харчування.

7.2. Загрози людському розвитку у сфері продовольчого забезпечення. Продовольча бідність в Україні

У звіті України про виконання Плану дій Всесвітнього самміту продовольства зазначено, що проблема голоду в нашій країні не є актуальною [1, с. 2]. Дійсно, 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 [2, с. 23]), так і від докризового рівня (3597 ккал у 1990 р. [3, с. 1]). Основна проблема у сфері продовольчої безпеки вже багато років полягає не в недостатності харчування, а в його структурі та якості.

З табл. 7.1 видно, що споживання найбільш корисних продуктів (м'яса, молока, риби, яєць, овочів, плодів, ягід та винограду) значно нижче раціональних норм. У достатній кількості доступні лише відносно дешеві 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 перебуває на рівні 1960 р. [4, с. 44–45]. Недоїдання стає важливим фактором виникнення багатьох захворювань, зменшення природного приросту населення, тривалості його життя.

Неповноцінність харчування властива навіть домогосподарствам із найвищим рівнем доходів (табл. 7.2). У найбідніших домогосподарствах ситуація ще гірша: кількість продуктів, що припадає на одну особу (за винятком олії та рослинних жирів), у 1,1–7,5 разу нижче медично обґрунтованих норм. Особливе занепокоєння викликає те, що поява в домогосподарстві хоча б однієї дитини різко знижує можливості харчування. Загалом близько 8,1 млн осіб, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму (18,1 % населення), недоїдають. Зберігається також значне розшарування населення як за рівнями споживання, так і за обсягами продовольчих витрат.

Досить цікаво, що в суспільстві проблема дефіциту споживання не усвідомлюється належною мірою. Так, у 2008 році тільки 441,1 тис. домогосподарств уважали свій рівень доходу недостатнім для нормального харчування. Лише 28,4 % домогосподарств готові спрямувати додаткові доходи на придбання продовольства [6]. 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» [7, с. 144–145]), сутність якої полягає не в недоїданні, а в неможливості забезпечення ресурсами, необхідними для підтримки мінімально здорового способу життя. Основна причини цього явища —

Індикатори достатності споживання продуктів харчування домогосподарствами з різним рівнем доходів у 2008 р., % (розраховано за даними [5])

Показники	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
Усі домогосподарства	76,1	71,3	82,6	123,5	107,3	163,6	81,6	69,4	49,3	114,3
у т. ч. із середньодушовими доходами у місяць, грн.										
до 300,0 (417,3 тис. осіб)	23,9	29,6	45,5	64,7	59,9	100,0	71,8	36,6	13,3	91,7
300,1-480,0 (2828,7 тис. осіб)	38,8	44,8	66,1	70,5	82,0	127,3	73,8	45,6	22,7	102,3
480,1-660,0 (6955,9 тис. осіб)	53,7	55,5	74,4	94,1	91,4	136,3	80,6	56,0	33,3	105,9
660,1-840,0 (9042,6 тис. осіб)	65,7	66,6	82,6	117,6	104,1	163,6	83,5	64,1	40,0	117,8
840,1-1020,0 (8439,9 тис. осіб)	73,1	72,2	82,6	129,4	110,4	163,6	84,4	70,9	46,7	116,7
1020,1-1200,0 (5889,3 тис. осіб)	80,6	74,8	86,8	135,3	113,6	163,6	81,5	72,4	52,0	114,3
1200,1-1380,0 (4312,7 тис. осіб)	91,0	82,0	90,9	152,9	119,9	181,8	83,5	79,1	61,3	119,0
1380,1-1560,0 (2736,0 тис. осіб)	95,5	80,7	90,9	152,9	119,9	172,7	78,6	80,6	64,0	116,7
1560,1-1740,0 (1715,8 тис. осіб)	103,0	86,8	86,8	164,7	123,0	172,7	82,5	85,0	73,3	120,2
1740,1-1920,0 (1205,7 тис. осіб)	107,5	90,8	95,0	176,4	119,9	181,8	79,6	85,0	81,3	110,7
понад 1920,0 (2828,7 тис. осіб)	111,9	95,6	90,9	170,5	119,9	181,8	78,6	85,0	89,3	109,5

Продовження табл. 7.2

Домогосподарства із середньодушовими доходами, нижчими										
середнього рівня доходів	62,7	63,4	78,5	111,7	100,9	154,5	81,5	62,7	38,7	113,1
прожиткового мінімуму	46,3	50,2	66,1	82,3	85,2	127,3	78,6	50,8	28,0	103,6
Домогосподарства з дітьми	62,7	60,2	78,5	100,0	88,3	136,3	72,8	56,7	45,3	94,0

Примітки:

- Індикатор достатності споживання розраховано як відношення фактичного обсягу споживання до раціональних, медично обґрунтованих норм.
- Середні індикатори достатності споживання по Україні (див. рядок «Усі домогосподарства») не збігаються з офіційними розрахунками [3, с. 2] у зв'язку з різними даними про фактичне споживання продуктів харчування у 2008 р. у джерелах [3] та [5]

економічна недоступність багатьох видів продовольства, низька культура споживання, непоінформованість про вплив на здоров'я окремих продуктів. В. Черенько зазначає, що в щоденному раціоні відбувся масовий перехід на напівфабрикати, продукти тривалого (завдяки упаковці та консервантам) зберігання, харчові добавки, натуральні вирощені продукти усе частіше замінюються модифікованими [8, с. 184].

Донедавна в подоланні продовольчої бідності спостерігалася позитивна динаміка: зростаюча з 2001 р. купівельна спроможність попиту значно покращила обсяги та структуру харчування (табл. 7.3). Вказана позитивна тенденція перервалася у 2008 р., коли можливість нарощувати доходи зникла через економічну кризу. У I кварталі 2009 р. спостерігалася скорочення споживання молока і молочних продуктів — на 11 %, риби та рибопродуктів — на 9 %, м'яса та м'ясопродуктів — на 6 %. Збільшилася частка витрат на продовольство у структурі загальних витрат домогосподарств [9].

Таблиця 7.3

**Купівельна спроможність доходів населення
(розраховано за даними Держкомстату України)**

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Частка витрат на харчування в загальних витратах домогосподарства, %	62,6	60,2	59,9	58,9	58,1	54,9	53,2	50,8
Купівельна спроможність середньої заробітної плати	2,22	2,57	2,74	2,9	2,95	3,41	3,84	3,42
Індекс номінальних доходів, % до попереднього року	-	117,1	116,5	127,2	139,1	123,8	130,3	138,0
Індекс реальних доходів, % до попереднього року	-	118,0	109,1	119,6	123,9	111,8	114,8	109,6
Індекс цін продовольчих товарів, % до попереднього року	-	99,9	106,3	111,4	116,2	105,3	109,7	135,7

Примітка:

1. Купівельна спроможність середньої заробітної плати розрахована як відношення середньої зарплати до середньомісячних витрат на харчування однієї особи

Можна виділити принаймні декілька чинників, що становлять серйозну загрозу нормальному продовольчому забезпеченню та сприяють подальшому розповсюдженню продовольчої бідності:

– *зниження економічної доступності продовольства*. До середини 2008 р. основною причиною цього явища була продуктова інфляція, яка виникла в результаті відставання внутрішньої пропозиції від зростаючих доходів та поширення імпоротної експансії в умовах підвищення цін на світовому ринку. Потім — падіння реальних доходів населення. Зменшення купівельної спроможності двоїсто впливає на продовольче забезпечення: з одного боку, погіршує кількість та якість харчування, з другого — обумовлює деструктивні зміни у ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію. На думку Б. Пасхавера, прибутковість АПК у такому разі досягається за рахунок заниженої оплати праці, недостатніх амортизаційних відрахувань, «економії» на технологічно необхідних ресурсах (паливі, добривах) [10, с. 56];

– *зростаюча відкритість внутрішнього ринку*. Україна не може забезпечити власні потреби у рибо- та м'ясопродуктах, плодах, ягодах та винограду (табл. 7.1). В основному позиції втрачаються там, де імпорт дешевше вітчизняного виробництва. Але вірогідність здешевлення продукції для споживачів незначна у зв'язку з олігополістичною структурою регіональних ринків [11] та стійким підвищенням світових цін на продовольство (у 2002–2008 рр. індекси реальних цін, за даними ФАО, зросли на 64% [12, с. 9]). Середньострокові прогнози показують, що, незважаючи на очікувану стабілізацію цін у 2008–2009 рр. та незначне падіння, вони будуть залишатися вище рівня 2004 р. протягом наступного десятиріччя;

– *неможливість, виходячи з наявних організаційно-економічних умов, досягти помітних зрушень в обсягах внутрішньої пропозиції продуктів харчування*. Виробництво більшої частини аграрної продукції (до 60 %) забезпечується дрібнотоварними господарствами, які перетворилися під час розпаювання земель на домінуючу форму господарювання в сільському господарстві. Організаційні зміни — одна з причин низької ефективності АПК (табл. 7.4). Так, більше 90 % особистих господарств використовують ручну працю [13], тільки 4,5 % господарств мають у власності сільськогосподарську техніку [14]. Особисті господарства технологічно не можуть забезпечити дотримання фітосанітарних стандартів, скористатися перевагами спеціалізації та концентрації виробництва, орієнтуються переважно на внутрішній ринок, підсилюючи дорожнечу та недостатність пропозиції.

**Основні показники сільськогосподарського виробництва
(складено за даними [15])**

Показники	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Валова продукція сільського господарства, % до попереднього року	110,2	101,2	89,0	119,7	100,1	102,5	93,5	117,1
Валова продукція рослинництва, % до попереднього року	112,6	98,0	85,4	135,4	97,0	101,7	90,5	130,5
Валова продукція тваринництва, % до попереднього року	107,0	105,3	93,5	102,0	104,7	103,6	97,7	100,1
Рентабельність продукції тваринництва, %	-6,6	-19,8	-18,8	-11,3	5,0	-11,0	-13,4	0,1
Рентабельність продукції рослинництва, %	35,8	22,3	41,7	20,3	7,9	11,3	32,7	19,6

Технологічна та організаційна відсталість закріплюється через незавершеність інституційних перетворень в аграрному секторі. Відсутність товарності землі (попри закріплення приватної власності на землю, земля так і не перетворилася на об'єкт купівлі-продажу) гальмує залучення в аграрний сектор якісних ресурсів, стримує процес концентрації виробництва, змушує використовувати тіньові схеми купівлі-продажу земель, обмежує інвестиційну активність, не дає змоги визначити справжній розмір земельної ренти, блокує механізм банкрутства, покликаний позбавити аграрний сектор неефективних, збиткових господарських одиниць.

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 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 частка «зеленої скриньки», яку можна фінансувати в будь-яких обсягах, становить лише третину загальних витрат [16, с. 51]. Хоча бюджетні асигнування випереджають темпи виробництва сільськогосподарської продукції, однак і при такій підтримці АПК не може забезпечити платоспроможний попит належною пропозицією [17, с. 42].

Серед інших факторів, здатних деструктивно вплинути на продовольче забезпечення, — поширення тіньових схем в агробізнесі, що спотворює первинну інформацію, яка використовується при розробці балансів попиту та пропозиції соціально значущих харчових продуктів [18, с. 47], відсутність розвинутої інфраструктури доведення продукції до споживача, послаблення протекціонізму на внутрішньому ринку, закріплення несприятливої спеціалізації, міжнародні конфлікти, торгові війни, під час яких відбувається дезорганізація зовнішньої торгівлі. Кумулятивним результатом дії цих факторів є підвищення вірогідності шоків пропозиції на ринку харчових продуктів, структурні продовольчі кризи.

7.3. Основні напрями забезпечення 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 ризику 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 із тим поступова заміна дотацій 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.

Водночас підвищення купівельної спроможності доходів населення є необхідною, але недостатньою умовою нормалізації продовольчого споживання. За оцінкою проф. В. Точиліна, зростання реальних доходів не призводить до повномасштабного відновлення продовольчого ринку, оскільки приріст доходів у короткостроковій перспективі буде переорієнтовано на придбання промислових товарів [1, с. 130]. 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 в бюджеті можливості доведення фінансування заходів «жовтої скриньки» до дозволених СОТ обсягів;

– підтримка конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника не забороненими СОТ методами (лобіювання інтересів експор-

терів 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. Соціальним амортизатором може виступити розвиток обслуговуючої і збутової кооперації дрібних товаровиробників та формування для них ринкової інфраструктури.

Окремою складовою продовольчої безпеки в 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 [2]. Особливо гострі дискусії точаться навколо 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 в 22 країнах світу на площі понад 60 млн. га, цю продукцію в різному вигляді споживали в останні 10–12 років сотні мільйонів людей у різних, у тому числі й найбільш розвинених країнах [3]. Очікується, що до 2020 р. ринок ГМ-рослин зросте до 75 млрд дол США [4, с. 18]. В Україні офіційно жоден сорт генетично модифікованих рослин у комерційних цілях не вирощується [5, 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 1 липня 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 % [6]. Варто зауважити, 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). Се-

ред економічних ризиків відмічають монополізацію світового ринку через усунення регіональних виробників немодифікованих культур (у тому числі українських).

Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями та інститутами у сфері продовольчого забезпечення. 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 щодо залучення фінансування міжнародних організацій для реалізації пріоритетних проектів у галузі тощо. У 2009 р. Україна вперше виступила донором ФАО: 1000 т пшениці на загальну суму 580 тис. дол. США було передано Ефіопії для забезпечення харчуванням більше 5 млн голодуючих [7]. Україна також представлена в керівному органі Всесвітньої продовольчої програми ООН.

Продовольча безпека — один із ключових орієнтирів державної економічної та соціальної політики. Основними напрямками нормалізації продовольчого забезпечення є зростання купівельної спроможності 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 в 2015 р. дасть можливість забезпечити раціональні норми споживання харчових продуктів усім населенням України [8]. З огляду на наявну соціально-економічну ситуацію та існуючі потужні загрози продовольчій безпеці бажаного стану продовольчої безпеки навряд чи вдасться досягнути в найближчій перспективі. Його поліпшення можна чекати лише в порівняно тривалішому періоді, необхідному для адаптації власного товарного виробництва до зміни інституціональних умов господарювання.

РОЗДІЛ 8

БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ

8.1. Житлово-комунальне господарство — сфера життєзабезпечення і людського розвитку

Житлово-комунальне господарство (далі — ЖКГ) створює базисні умови безпечного існування людини. ЖКГ — це сукупність організаційно-технічних та соціально-економічних відносин, що складаються з приводу створення, експлуатації та споживання житлових та комунальних благ, які задовольняють потреби в забезпеченні необхідних умов життєдіяльності людей. В ієрархії людських потреб наявність житла стає первиною основою безпечного існування людини. Але саме по собі житло не може в повному обсязі задовольнити увесь комплекс потреб у нормальних умовах життя. Для цього необхідно його поєднання з комплементарним благом, яким виступають *комунальні послуги*. Останні «належать до послуг суспільного характеру і є соціально значущими, тому що стосуються сфери життєзабезпечення населення. Вони також характеризуються майже неможливою заміною іншими послугами та мають локальний характер» [1, с. 352].

Структурна побудова житлово-комунальних послуг включає дії спеціальних служб щодо підтримання та відтворення належного технічного та санітарно-технічного стану будинків, споруд, обладнання, комунікацій та об'єктів житлово-комунального призначення, вивезення побутових відходів, постачання електричної енергії, питної води, газу, теплової енергії та гарячої води [2, с. 352]. Житлово-комунальні послуги за своїм складом поділяються і класифікуються за двома критеріями. Перший — це послуги з утримання та технічного обслуговування житла (експлуатація та ремонт житла, ліфтового обладнання, сміттепроводу, прибирання місць загального призначення, збір та вивезення сміття та відходів). Другий — надання безпосередньо комунальних послуг з водопостачання та водовідведення, опалення та газозабезпечення. Належний рівень задоволення потреб у житлово-комунальних послугах стає необхідним підґрунтям безпечного людського розвитку.

За своїм економічним змістом житлово-комунальні послуги — це колективні блага, споживання яких здійснюється за принципом спільно-розділеного використання. Особливість колективних благ полягає в тому,

що їх використання, з одного боку не може бути повністю індивідуалізованим, а з другого — споживання окремою людиною не зменшує якісно-кількісні характеристики їх використання іншими суб'єктами. Але для кожного періоду економічно-соціального розвитку характер спільно-розділеного використання має свої особливості. Якщо в умовах централізованої економіки переважає спільне споживання, що визначається рівнем техніко-технологічного розвитку житлово-комунального господарства та єдиними (рівними) державними тарифами щодо їх оплати, то в ринковій економіці збільшується міра роздільності споживання, оскільки виникає технологічна можливість їх відокремлення (прикладом можуть бути автономне опалення, індивідуальні лічильники води, газу) та ринкова диференціація рівня сплати.

Характер спільно-розділеного споживання формує різні схеми взаємовідносин споживачів послуг та їх виробників. Перша схема будується за системою безпосереднього зв'язку населення, що проживає у державному або комунальному житловому фонді. Ця схема взаємин формально відповідає нормам європейської побудови територіальної громади, яка повинна самостійно та відповідально вирішувати питання локального значення. Але на практиці міське самоврядування виступає додатком державної машини і позбавлено механізмів та стимулів ефективного ведення комунального господарства через відсутність необхідного рівня фінансування та наявності можливості покрити збитки за допомогою дотацій з державного бюджету [3, с. 352].

Друга схема передбачає зв'язок між споживачами та виробниками житлово-комунальних послуг через посередників, якими виступають або житлово-будівельний кооператив, або будівельно-інвестиційна компанія, або спеціальна управлінська (сервеїнгова) організація. Подібна опосередкована схема складається і в разі коли мешканці багатоквартирних будівель створюють організації співвласників багатоквартирних будинків (кондомініуми). Ця схема більшою мірою відповідає ринковим засадам, оскільки побудована на приватній власності на житло та індивідуальному способі споживання комунальних послуг.

8.2. Дисфункції ЖКГ як загроза людському розвитку

У сучасних умовах функціонування житлово-комунального господарства спостерігаються суттєві дисфункції. За своєю природою дисфункції виступають «провалами» чи банкрутствами системи, що

не дозволяє їй виконувати в нормальному режимі свої основні функції. Дисфункції ЖКГ є результатом недосконалої системи управління, порушують та викривляють механізм функціонування ЖКГ. Стаючи загрозами нормальної життєдіяльності людей, вони не дозволяють в повному обсязі задовольняти базисні потреби в житлово-комунальних послугах, надавати споживачам послуги необхідного рівня. Отже, слід ставити питання про **безпеку людського розвитку у житлово-комунальній сфері**. Ідеться про стан захищеності потреб людей, їх об'єднань і суспільства в цілому, що виражається у забезпеченні їх основними житловими та комунальними благами та відсутності загроз втрати цих благ.

Розглянемо основні дисфункції ЖКГ та їх вплив на убезпечення людського розвитку більш детально.

Низький рівень забезпечення населення житлом. Відсутність житла взагалі знімає проблему споживання комунальних послуг. Сьогодні 13 % населення України не має власного житла. У черзі на отримання житла перебувають 1 млн 252 тис. сімей [1, с. 36, 38]. Україна належить до групи країн з порівняно високою вартістю житла, що робить житло недоступним для більшості населення. Якщо орієнтуватися на середньостатистичні рівні зарплати та вартості житла, кількість працездатного населення, яке спроможне придбати житло, не перебільшує 15 % від всього населення. У Росії цей показник становить 20 %, у той час як у розвинутих країнах — 50 %. На одного жителя України припадає 22,5 кв. м., на середнього європейця — близько 70 кв. м., а американця — понад 100 кв. м.

Найпоширенішим способом придбання житла в розвинутих країнах виступає іпотечне кредитування. Активний розвиток цього інституту спостерігався і в Україні до початку фінансової кризи. Але навіть у 2006 р. відношення іпотечної заборгованості до ВВП в Україні становило тільки 2,9 %, в той час як у розвинутих країнах це відношення знаходиться в діапазоні від 18,7 % в Італії, до 101,9 % у Швейцарії [2, с. 557]. З цього випливає, що більшість населення України самостійно не може вирішити проблему забезпечення житлом. Безумовно, в умовах зростання рівня доходів та розвитку ринку іпотечних кредитів частина населення буде цю проблему вирішувати самостійно. Хоча необхідні умови для забезпечення житлом створюються дуже повільно. Так, у липні 1998 р. було видано Указ Президента України «Про основні напрями забезпечення населення України житлом на 1999–2005 роки», згідно з яким мали бути розширені можливості населення щодо придбання житла за рахунок створення

будівельних заощаджень громадян та спеціалізованих недержавних фондів для інвестування у будівництво житла, а також створені відповідні механізми надання цільових житлових субсидій громадян. Йшлося про створення спеціальних інституцій, таких як позикові ощадні банки, іпотечні банки, банки житлового будівництва. До сьогодні такі необхідні умови все ще не створено. Тому житлова проблема і досі є гострою для більшості населення України.

Слід зазначити, що в розвинутих країнах так само не кожна сім'я має змогу придбати житло за свої гроші, тому виникає необхідність будівництва соціального житла, яке субсидується державою. Сектор соціального орендованого житла в загальному житловому фонді в деяких країнах (наприклад, Нідерланди, Данія, Швеція, Австрія та Велика Британія) становить не менше 20 %, сектор соціального житла в Чехії, Франції, Фінляндії, Польщі та Франції займає 11–19 %, а в Бельгії, Німеччині, Італії, Ірландії, Естонії — 5–10 %. Найменший за обсягом сектор соціального житла (у межах 4 %) створено у Словенії, Люксембурзі, Греції, Португалії, Іспанії, Латвії, Литві [1, с. 43].

Створення сектору соціального житла в Україні для тих категорій громадян, доходів яких недостатньо для самостійного розв'язання житлової проблеми, стає важливим напрямом державної політики. У 2010 р. планується будівництво доступного житла загальною площею 2,2 млн кв. м. З цією метою планується прийняти Закони України «Про забезпечення громадян доступним житлом» та «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку соціального житла». Згідно із зазначеними законодавчими актами будуть встановлені якісні і вартісні характеристики житла, придбання якого здійснюється з використанням коштів державного бюджету. Визначено фінансовий механізм надання житла (іпотека, будівельно-ощадні каси, товариства індивідуальних забудовників тощо), встановлено перелік та порядок надання послуг з управління будинком, спорудою або групою будинків цього сектору.

Значний обсяг ветхого житла. На сьогодні 70 % житлового фонду країни складається з будівель, що побудовані до 1970 р. На 1 січня 2008 р. третина з існуючих житлових будинків та пов'язаних споруд вимагали капітального ремонту. В аварійних та ветхих будівлях проживало 202,4 тис. осіб, які потребують відселення з наданням іншого житла [3, с. 20]. Близько 17 млн населення проживає в незадовільних житлових умовах [4, с. 190]. Такий стан речей є не тільки загрозою фізичному існуванню мешканців, але і сприяє формуванню небезпечного фізіологічного та психологічного стану людини, яка не

може належним чином задовольнити свої первинні потреби в житлі. У свою чергу, подібна ситуація є передумовою виникнення та поширення різного роду захворювань, а також чинником зростання рівня злочинності. У 2004–2008 рр. із державного бюджету України було виділено на потреби ЖКГ більше 20 млрд грн. Але, як констатувало Головне контрольно-ревізійне управління, зазначені кошти були використані неефективно. Перш за все це пов'язано з тим, що кошти на фінансування ЖКГ виділялися із запізненням. Це призводило до того, що місцеві органи влади не встигали їх використати. Більш ефективною, безумовно, є схема фінансування ЖКГ, коли місцева влада подає конкретні проекти з використання коштів, під які виділяється фінансування. Тільки після погодження цих проектів на центральному рівні держскарбниці перераховує необхідні кошти. Зазначимо також, що у 2010 р. планується зменшення на 3 % (або на 162 тис. кв. м) площі ветхого та аварійного житлового фонду за рахунок проведення ремонту та відновлення останнього.

Критичний рівень зношеності муніципальної інфраструктури.

Середній рівень зносу комунікаційних мереж становить близько 60 %. Майже у 85 % житлових багатоповерхових будівель не працює система протипожежного захисту або її технічне обслуговування не здійснюється взагалі. В аварійному стані перебуває третина водопровідно-каналізаційних та теплових мереж. Зокрема, у ветхому та аварійному стані перебувають 26,8 % водопровідних мереж Харківської області (у Харкові — 30 %) при середньому в Україні — 33,9 %, та 44,3 % каналізаційних мереж (у Харкові — 71 %) при середньому в країні — 31,8 %. При цьому зараз кількість аварій почала збільшуватися, причинами чого є недостатнє фінансування забезпечення розвитку житлово-комунальної інфраструктури, відсутність комплексної системи ведення обліку виробництва, транспортування, постачання та споживання води і тепла, збитковість підприємств комунальної галузі, високе споживання енергетичних і матеріальних ресурсів. Відсутність у державному бюджеті фінансування програми «Питна вода» призвело до того, що 4,5 млн громадян України в 400 населених пунктах продовжують споживати неякісну воду, яка подається за тимчасовим дозволом.

Стабілізація роботи та підвищення безпеки житлово-комунального господарства повинні бути спрямовані на зменшення кількості аварій на об'єктах комунальної інфраструктури шляхом забезпечення фінансової підтримки актуальних інвестиційних проектів у сфері житлово-комунального господарства, запровадження моніторинрів житлових

послуг, аварійних об'єктів житла і комунального господарства. На 2010 р. планується зменшити рівень зносу об'єктів водо- та теплопостачання, а також водовідведення на 5 %.

Завищена вартість послуг ЖКГ. Нераціональна диференціація тарифів на оплату комунальних послуг. Зараз в Україні склалася глибока соціально-економічна диференціація населення. За офіційними даними витрати 20 % найбагатших громадян у 5,5 рази перебільшують витрати 20 % бідних. Диференціація рівня доходів посилюється диференціацією тарифів на комунальні послуги, що призводить до того, що багаті верстви населення не суттєво відчують їх зростання, у той час як більша частина вимушена звертатися до житлових субсидій. Значний обсяг субсидій на сплату комунальних тарифів у структурі доходів населення призводить до того, що тягар житлово-комунальних платежів в основному припадає на низькооплачувані категорії населення, що потребує значних гарантій соціального захисту. Питома вага тарифів на комунальні послуги в Україні значно менше, ніж, наприклад, у мешканців великих європейських міст. Зокрема, якщо в Києві вона становить 12,61 %, то в Берліні — 31,6 %, Варшаві — 38,27 %, Римі — 50,43 %, Бухаресті — 52,46 % [5, с. 25]. У той же час за даними опитувань населення Харкова залежно від рівня доходу оплата комунально-житлових послуг становить від 25 до 49 % сукупного доходу сім'ї, а для кожного п'ятого харків'янина — від 50 до 75 %.

В умовах зростання інфляції, яка, перш за все, зачіпає споживання продуктів харчування, збільшення тарифів на сплату комунальних послуг стає загрозою фізичному існуванню людини. Саме тому населення найчастіше відмовляється від сплати комунальних послуг. Але органи влади продовжують наголошувати на необхідності збільшення тарифів, підкреслюючи, що квартплата дозволяє відшкодовувати лише 40 % витрат на утримання житлового фонду. Чинovníки розробляють різні механізми економічно обґрунтованих тарифів.

Населення впевнено, що тарифи розраховані таким чином, щоб покривати як надані, так і ненадані послуги у вигляді неекономічного витрачання енергетичних ресурсів, їх нецільового використання, численних зловживань у цій сфері тощо. Так, використання води в європейських містах перебуває в діапазоні від 113 куб. м. у Відні до 223 куб. м. у Цюріху, в той час як у Києві встановлено норматив на рівні 300 куб. м. Середні витрати енергетичних ресурсів під час їх виробництва та надання житлово-комунальних послуг в Україні у 2-3 рази більші, ніж у країнах Європейського Союзу. Завищення норм

споживання дає змогу виробникам стверджувати, що тарифи на ці послуги не відповідають витратам, а тому повинні бути підвищені.

Перехід до реальних норм споживання і тарифів можливий при індивідуалізації використання комунальних послуг шляхом встановлення приладів обліку на основні комунальні блага — воду, газ, тепло. Цей процес багато в чому гальмується відсутністю мотиваційного механізму як з боку територіальних громад, так і населення. Так, Міністерством ЖКГ планується впровадження системи автоматизації обліку, яку готова розробити німецька компанія. Проте ця ініціатива не знаходить підтримки ні з боку міст, ні з боку населення, які мали б самі ініціювати встановлення лічильників води і тепла. Це б дозволило об'єднати їх у систему обліку з подальшою диспетчеризацією та зведенням в єдину систему. Для вирішення цієї проблеми необхідно розробити регіональні програми модернізації систем теплозабезпечення, а всім містам — розробити відповідні схеми. Для впровадження системи автоматизованого розрахунку тарифів необхідно близько трьох років. Але економічна криза внесла корективи у перспективи впровадження цього проекту.

Існуючий порядок розрахунку тарифів дестимулює виробників послуг встановлювати лічильники, оскільки це зменшує доходність їх господарської діяльності. У той же час з 2003 по 2007 рр. протяжність зношених та аварійних мереж збільшилося на 10 тис. км і зараз становить 34 % від їх загальної протяжності. Середній рівень втрат води у мережах виріс з 29 до 37 %.

Відсутність коштів на сплату комунальних платежів призводить до стрімкого зростання неплатежів і, як наслідок, до збільшення дебіторської заборгованості ЖКГ. Так, якщо в 1993 р. частка дебіторської заборгованості становила по Україні 4 %, у 1996 р. — 16% (або 16 млрд грн) [6, с.6], то в середині двотисячних років дебіторська заборгованість в галузі становила 8,7 млрд грн, кредиторська — 8,6 млрд, з них 5,2 млрд грн — сплата житлово-комунальних послуг населенням. Збитки роботи підприємств галузі перевищили 1,1 млрд грн, що в 2,2 разу більше, ніж у 2002 р.

Недосконалість системи соціального захисту в сфері ЖКГ, неякісне надання житлово-комунальних послуг, низький рівень інформування населення, неузгодженість норм законодавства та відсутність норм, що врегульовують взаємовідносини між споживачами послуг та їх виробниками (виконавцями), виявляються у зростанні незадоволеності серед населення. Згідно з дослідженням «Стан міського житлово-комунального господарства в Україні та перспективи його

реформування очами громадян» Центру соціальних технологій «Соціополіс», 70 % українців незадоволені якістю комунальних послуг, кожен четвертий респондент вважає якість послуг ЖКГ задовільною і тільки 5 % громадян — хорошою. Харківським філіалом Інституту проблем управління імені Горшеніна було проведено опитування, наскільки населення Харкова задоволено комунальним обслуговуванням. Лише п'ята частина споживачів була задоволена якістю усіх послуг, 76,3 % упевнені, що ціни на комунальні послуги завищені. І лише 13 % вважають, що розмір тарифів відповідає якості послуг.

Надмірна монополізація ЖКГ. Ринкові перетворення господарського механізму комунального сектору на основі конкуренції та приватної власності гальмуються через надмірну монополізацію ЖКГ. За цих умов споживачі позбавлені можливості обґрунтовано та самостійно вибрати підприємства, які можуть надавати послуги необхідної якості. У той же час виробники не можуть вільно перемішувати задіяні ресурси залежно від змін попиту. Монополізм у комунальному господарстві призводить до викривлення інформації та зниження її доступності для споживачів, що породжує непрозорість у діяльності різних ланок ЖКГ. Основне завдання Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 рр. — поглиблення демонополізації житлово-комунального господарства та створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг [7].

У житлово-комунальному господарстві існують такі підгалузі (теплопостачання, водопостачання та водовідведення), які згідно із Законом України «Про природні монополії» віднесені до останніх. Згідно із цим законом природна монополія — це такий стан товарного ринку, задоволення попиту на якому є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, що дозволяє істотно зменшити витрати виробництва на одиницю продукту при збільшенні його обсягів. При цьому послуги, що виробляють природні монополісти, не можуть бути замінені у споживанні. За умов ринку природної монополії попит на послуги є нееластичним за ціною. Безумовно, створити конкурентні переваги на таких ринках стає неможливим. Відсутність конкурентних засад, нерозвинутість місцевого самоврядування не стимулює підприємства житлово-комунального господарства впроваджувати більш ефективне обладнання, покращувати організацію та структуру управління, що повинно було б призвести до зниження собівартості послуг. У зв'язку з цим практично усі тарифи на житлово-комунальні послуги потребують державного регулювання з боку Антимонопольного комітету України.

Функції останнього полягають у недопущенні нав'язування підприємствами-монополістами таких умов договорів, які ставлять їх контрагентів у нерівноправне положення, встановлення дискримінаційних цін, обмеження доступу на монополізовані ринки інших суб'єктів господарювання. Наприклад, у багатьох розвинених країнах функціонують приватні малі підприємства у сфері надання населенню певних послуг (ремонт квартир, фасадів будівель, прибирання придомових територій, вивезення сміття, технічне обслуговування ліфтів тощо), які працюють на основі прямих договорів із споживачами.

Монополізм виробників базових послуг повинен бути компенсованим конкурентним механізмом у сфері надання комунальних послуг та посиленням ролі місцевого самоврядування. Але сьогодні в Україні монополізовано не тільки виробництво комунальних послуг, але й структура управління та обслуговування житлового фонду. Це призводить до того, що споживачі не мають інструментів впливу на якість та ціну комунальних послуг, а постачальники позбавлені стимулів щодо покращення їх якості та зниження тарифів.

З огляду на таку ситуацію територіальні громади самостійно шукають моделі організації управління комунальною сферою. Наприклад, у Харкові створена нова система організації у формі комунального підприємства «Жилкомсервіс», яке з 01.01.2007 р. виконує функції єдиного замовника з управління будинками, спорудами або групою будинків у м. Харкові на основі прямих договорів з іншими комунальними підприємствами міста (рис. 8.1). Засновником цього КП є Харківська міська рада, а власником майна виступає територіальна громада м. Харкова в особі управління комунального майна та приватизації Департаменту економіки та комунального майна Харківської міської ради. Основна мета такої організації полягає у формуванні належного рівня житлово-комунального обслуговування населення та створення відповідних умов для їх проживання, що передбачає забезпечення схоронності і підвищення рівня благоустрою житлового фонду, безперебійної роботи технічного обладнання житлових будинків, належного санітарного стану прибудинкової території і внутрішньобудинкових приміщень загального користування. Для здійснення своїх функцій «Жилкомсервісу» передано на баланс муніципальний житловий фонд. Зі всіма іншими комунальними підприємствами «Жилкомсервісом» укладено прямі договори. Фінансові ресурси «Жилкомсервісу» формуються за рахунок коштів населення, дотацій і субвенцій державного і місцевого (обласного) бюджетів. Отримані кошти КП «Жилкомсервіс» розподіляє між житловими

організаціями (управлінськими компаніями) та комунальними підприємствам, що надають послуги населенню. Останні за рахунок отриманих фінансів відшкодовують свої витрати.



Рис. 8.1. Схема взаємовідносин КП «Жилкомсервіс» з підприємствами ЖКГ м. Харкова

Досвід функціонування КП «Жилкомсервіс» передбачається використати в інших крупних містах країни. Але на думку деяких економістів [8, с. 79], відбулась «реформа навпаки», оскільки «Жилкомсервіс» сконцентрував величезні фінансові потоки і всі штати працівників, що працювали на рівні житлово-експлуатаційних контор, які перетворилися на ділянки комунального підприємства. Тим самим «Жилкомсервіс» перетворився на неприродну монополію, яка диктує споживачам свої умови надання послуг (у тому числі й ціни). За таких умов неможливо створити конкурентну структуру в організації надання послуг. Але в умовах невеликих міст служба єдиного замовника працює ефективно (наприклад, у Лозовій, Чугуєві та Ізюмі). Безумовно, при формуванні сектору соціального житла створення подібних організацій стане економічно та технологічно виправданою. В інших випадках необхідно шукати більш конкурентні та ринково орієнтовані механізми функціонування комунального господарства.

8.3. Основні напрями реформування ЖКГ

Економічні реформи, що розпочалися в Україні з 90-х років ХХ століття, передбачали радикальні зміни житлово-комунального господарства. Принципове значення було надано розподілу державного майна по видах власності. В Україні подібно російському досвіду значна частина соціальних зобов'язань, що важко реалізувати бюджетам всіх рівнів, стали перекладатися на житлову та комунальну сфери. Тому різко зростали неплатежі, збільшилися бартерні угоди, зростали заборгованості підприємств комунальної сфери за обов'язковими платежами та податками [1, с. 23]. **Основні цілі реформування** є загальновизначеними для країн пострадянського простору [2, с. 33–34]. Серед них найважливішими є забезпечення умов проживання, що відповідають стандартам європейської якості, зниження витрат виробників послуг та тарифів за відповідні послуги при покращенні їх якості, вдосконалення системи управління і організації роботи підприємств комунальної сфери, створення конкурентних умов у сфері будівництва та управління житловим фондом та комунальними послугами, реформування системи оплати житла та комунальних послуг, впровадження ефективних способів соціального захисту населення.

Важливим способом досягнення цілей реформування ЖКГ є **збільшення ролі територіальної громади**. Оскільки основна частина

комунального майна належить територіальній громаді, до неї переходять функції з володіння та управління. Це, з одного боку, надає можливості для розробки різних моделей функціонування ЖКГ, а з другого — вимагає пошуку фінансових ресурсів, які залежать від платоспроможності користувачів послуг. На сьогодні потенційна можливість місцевих бюджетів здійснювати капітальні ремонти будівель та споруд не перебільшує 16 % від необхідного рівня.

Радикальна реформа ЖКГ передбачає реконструкцію та модернізацію інженерної інфраструктури. Це потребує великих інвестицій, джерела формування яких повинні бути диверсифіковані — національні та іноземні, державні та приватні. **У сферу ЖКГ потрібно залучати приватні капітали комерційних структур.** Сьогодні міністерство житлово-комунального господарства дозволило шести компаніям створити «Всеукраїнську асоціацію приватних інвесторів житлово-комунального господарства». Дозвіл було надано київським, кіровоградським та житомирським компаніям «Центр науково-технічних інновацій», «Українська нафтова академія», «Водне господарство», «Кіровоградтепло», «Будмобельсервіс», «Центр дослідження правового забезпечення», «Житомир-теплокомплектенерго». Мета створення асоціації — сприяння розвитку діяльності приватних інвесторів житлово-комунального господарства, розробка нових і локалізація існуючих програм захисту прав приватних інвесторів та приватних інвестицій у галузь ЖКГ. Предметом діяльності цієї асоціації є координація господарської діяльності її учасників без втручання в їх виробничу і комерційну діяльність та прийняття рішень. Функціонування асоціації припускає часткову корпоратизацію і приватизацію підприємств галузі.

Безумовно, капітал надійде до сфери житлово-комунального господарства, якщо він зможе отримувати хоча б середній прибуток. Зараз панує думка, що надання комунальних послуг не здатне забезпечити приватним підприємствам належний рівень прибутковості. Проте це не відповідає дійсності. Надання комунальних послуг, які мають низькоеластичний попит за ціною та виступають базовими в ієрархії людських потреб, у перспективі буде достатньо вигідною справою. Вочевидь умовою беззбитковості та рентабельності житлово-комунального господарства стануть, перш за все, кошти споживачів, що є цілком нормальним явищем у ринкових умовах, в яких формується безпосередній зв'язок між виробниками та споживачами товарів та послуг. Але у зв'язку з глибоким соціальним розшаруванням населення нагальною є диференціація тарифів на послуги, залежно не тільки від обсягу їх споживання (чим більш заможним є споживач, тим більше він споживає), а й від рівня доходів споживачів. Це до-

зволить не тільки отримувати реальні гроші для покриття збитків, а й реалізувати принцип соціальної справедливості.

Коли сфера ЖКГ стане прибутковою, туди стрімко полетять і малий, і великий капітал у формі крупних корпорацій та фінансово-промислових груп. Такий процес приведе до встановлення ринкової монополії, яка легше піддається контролю з боку антимонопольних інституцій, ніж міністерства та інші державні установи. Великі корпорації будуть зацікавлені в наданні якісних послуг, зможуть скорочувати витрати на основі ефекту масштабу та взяти під свій контроль реальне управління ЖКГ.

Приватні інвестиції в житлово-комунальне господарство стимулюватимуть самі споживачі комунальних послуг. Це обумовлено тим, що споживачеві, який має у власності житло, зручніше мати справу з приватним виробником комунальних послуг, якого можна вибрати та від послуг якого можна за необхідності відмовитися. Цей безпосередній зв'язок почав формуватися в умовах приватизації державного житла. Сьогодні більше 70 % жителів багатоквартирних будинків приватизували своє житло. Звичайно, кожен із них не може самостійно вирішувати низку складних питань, що виникають у зв'язку із користуванням різноманітними комунальними послугами.

Оптимальним шляхом для вирішення цих питань є **створення об'єднання власників багатоквартирних будинків (кондомініумів)**. Перші кондомініуми почали з'являтися в Україні в 1992 р., коли почалася приватизація квартир. Сьогодні в Україні створено близько 6000 об'єднань. Кондомініум — це єдиний комплекс нерухомого майна, що включає земельну ділянку, розташований на ній жилий будинок та інші об'єкти нерухомості. Кондомініум поєднує приватні квартири та загальне майно, що перебуває у спільній власності жильців. Частина загального майна перебуває в загальнопайовій, а інша — у спільно-нерозділеній власності. До останньої належать усі комунікації та інженерне обладнання будівель. Кондомініуми не є прибутковими організаціями, але вони можуть отримувати дохід від передачі в оренду земельної ділянки та спільно пайового майна (підвали, горища, мансарди та ін.). Дохід вони можуть використовувати з метою поліпшення умов спільного проживання. За нормального функціонування кондомініуми зможуть отримувати надійні доходи не тільки за рахунок коштів жильців. Кондомініум створюється для поточного утримання та обслуговування житлового будинку. Тому після створення об'єднання співвласників перший капітальний ремонт виконується за участі попереднього власника, на балансі якого перебував будинок (держави, державних підприємств, муніципальних органів).

Згодом кондомініум як незалежна організація починає функціонувати на кошти жильців, за рахунок пільг та субсидій, що надходять з бюджетів різних рівнів і зараховуються на рахунок об'єднання. Ремонт будівель, каналізаційних мереж, систем водопостачання, електромереж має здійснюватись за рахунок коштів самих жильців.

Досвід існуючих кондомініумів свідчить про певні недоліки в їх функціонуванні. Наприклад, досі не виокремлено земельні ділянки, що повинні бути в розпорядженні кондомініумів, хоча можливість використання земельних ділянок на свій розсуд може стати вагомим внеском у бюджет кондомініумів. Труднощі виникають із накопиченням і реалізацією фонду капітального ремонту, що пов'язано з інфляцією. У разі створення кондомініумів унаслідок необхідності управління зростає квартирна плата, яка в умовах глибокої диференціації доходів жильців будинку (які отримали це житло безкоштовно) не завжди може бути своєчасно отримана.

Коли виникає кондомініум, він самостійно вирішує питання, з ким і на яких умовах укласти угоди про надання комунальних послуг. Але управління кондомініумом вимагає професійних знань, тому не завжди організація співвласників спроможна вирішувати складні питання, що пов'язані із отриманням комунальних послуг. Тому виникає економічна необхідність **розподілення функцій по володінню та управлінню власністю**. За власником залишаються функції прийняття стратегічних рішень і функції контролю за якістю управління. Оперативне управління делегується спеціалізованим управлінським сервісним компаніям, основними завданнями яких є:

- розробка програми управління об'єктом нерухомості, контролю за її дотриманням;
- вибір підрядних експлуатаційних організацій та укладення з ними договорів на утримання, обслуговування та надання комунальних послуг;
- комерційне використання об'єктів нерухомості (залучення орендарів, контроль за виконанням умов договорів);
- організація процесів розвитку нерухомості (проведення ремонту, реконструкції, модернізації).

Сервісні компанії можуть займатися декількома об'єктами. У цьому випадку компанія формує оптимальний портфель нерухомості, в якому кожному об'єкту відводиться певна роль. Це дозволяє значно зменшити рівень оплати за виконання компанією функцій по управлінню. Сервісні компанії є незалежними підприємницькими суб'єктами, діяльність яких повинна отримати відповідне оформлення в нормативно-правових актах, як це відбувається в багатьох євро-

пейських країнах. Сьогодні належне оформлення сервісних компаній відбулося в Росії. В Україні наразі відсутній практичний досвід функціонування подібних управлінських компаній.

Вагомою складовою доходів комунальних органів управління повинен стати податок на нерухоме майно (нерухомість), необхідність якого вже переведено в площину практичного інструментарію. У проєкті Податкового кодексу України цей податок вже передбачено (крім того, цей податок передбачено і ст. 14 чинного Закону України «Про систему оподаткування»). Надходження від цього податку пропонується спрямовувати переважно до державного бюджету. Таку позицію навряд чи можна визнати обґрунтованою. Річ у тім, що основні умови утримання нерухомого майна забезпечуються територіальною громадою та її органами, тому, на нашу думку, основна частина податку на нерухомість повинна перераховуватися до місцевих бюджетів.

З метою реалізації Загальної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 рр. планується щорічно залучати приблизно 3 млрд грн за рахунок спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість діяльності щодо надання житлово-комунальних послуг та поставок теплової енергії, річний обсяг робіт у якій становить 12 млрд грн. Цей податок буде залишатися в розпорядженні підприємств комунального господарства та спрямовуватися на модернізацію інженерних систем та ремонт житлового будинку.

Безумовно, не можна розраховувати на те, що державний бюджет зможе повністю профінансувати програму реформування галузі. Сума бюджетного запиту Міністерства ЖКГ на 2010 р. — 4,6 млрд грн. Дотацій на незворотній основі уряд комунальним підприємствам надавати більше не буде. Тому необхідно розраховувати на кредитні ресурси за умови відкритої, прозорої конкуренції між виробниками послуг. Одним із джерел фінансування тепло- і водопостачання будуть доступні кредити. Програмою передбачено можливості отримання фінансових ресурсів світових фінансових установ. Крім того, задля реформування ЖКГ в Україні є можливість залучення кредитів у Євросоюзі на 10 років під 2,1 % річних у євро/дол. при наявності 35 % власних ресурсів без сплати відсотків на час надання кредиту [3].

Проблему фінансування ЖКГ можна вирішувати також шляхом передачі підприємств у концесію. Але при цьому відкритим залишається питання, які саме підприємства зможуть стати об'єктом концесії. Концесійний капітал функціонує на умовах розподілу результату та отримання певної частини прибутку. На нашу думку, найкращі умови для передачі в концесію складаються при будівництві авто-

шляхів, деяких ділянок дорожнього господарства, створенні бізнес-центрів, туристичних та розважальних закладів.

Найважливішим напрямом реформування комунального господарства є *завпровадження енергозберігаючих технологій*, які потребують значних фінансових ресурсів. З цією метою Національне агентство з ефективного використання енергоресурсів (НАЕР) домовилося з Північною екологічною фінансовою корпорацією (NEFCO) про фінансування проектів по впровадженню енергозберігаючих технологій у житлово-комунальному господарстві. NEFCO — це фінансова установа, яка створена Ісландією, Норвегією, Данією, Швецією та Фінляндією наприкінці 1998 р. Починаючи з 2004 р. NEFCO фактично почала свою інвестиційну і фінансову діяльність в Україні. Згідно з договором на 2010 р. NEFCO буде надавати фінансові ресурси під 3 % річних на 4-5 років під гарантії муніципальних компаній для реалізації енергоефективних проектів у житлово-комунальному господарстві. Корпорація також готова фінансувати провадження таких енергоефективних технологій і в приватному секторі. Але вибір проектів буде здійснювати сама компанія.

Світовий банк та Україна з лютого 2009 р. почали реалізацію проекту розвитку міської інфраструктури, на що було передбачено витратити 140 млн дол., які спрямовані на реконструкцію житлово-комунального господарства. Конкретні капіталовкладення визначені для Одеси (35,5 млн дол.), Чернігова (14,8 млн дол.) та Івано-Франківська (7,2 млн дол.) на загальну суму 57,5 млн дол., а на розподіл залишку в сумі 82,5 млн дол. претендують ще 20 міст. Міністерство житлово-комунального господарства для реформування ЖКГ просить Світовий банк збільшити Україні кредит по проекту розвитку міської інфраструктури на 200 млн дол. Крім того, на виконання цього проекту міністерство розраховує на збільшення на 200 млн дол. кредиту від Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Німецька компанія SIV.AG, що надає консалтингові послуги та є розробником програмного забезпечення для підприємств житлово-комунального господарства та енергетики, має намір реалізувати в Україні проект з розрахунків тарифів на житлово-комунальні послуги [3].

Скрутне становище очікує житлово-комунальну сферу в 2010 р., оскільки в державному бюджеті 2010 р. передбачено її фінансування в недостатньому розмірі (приблизно на 10 % від реальної потреби). Але актуальність реформування житлово-комунального господарства не пов'язана із кризовим станом економіки в цілому, оскільки задоволення потреби в комунальних послугах є життєво необхідною умовою нормальної життєдіяльності мільйонів людей.

РОЗДІЛ 9

АНОМАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЯК ДИСФУНКЦІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

9.1. Економічний зміст, форми та детермінанти аномальної поведінки

Безпечна життєдіяльність людей побудована на формуванні в суспільстві механізму підтримки нормального (здорового) стану задоволення необхідного рівня потреб. Об'єктивні та суб'єктивні можливості задоволення потреб визначають особливості життя кожної конкретної людини. Не завжди цілеспрямована поведінка людини може мати нормальний характер, що впливає на умови як її власного існування, так і функціонування суспільства в цілому. Для нормальної життєдіяльності в суспільстві століттями формуються обмеження, заборони щодо поведінки, яка порушує, деформує або навіть руйнує суспільні зв'язки. Але повністю позбавитися аномальних вчинків суспільство не може, бо вони мають об'єктивний характер. Інститути, що свідомо створюються людьми, формують *«нормативні моделі»* поведінки, які в суспільстві визнаються заданим та очікуваним способом дії. У цих умовах економічна поведінка передбачає наявність норм, які становлять її допустимі та бажані шаблони. Самі норми виникають з об'єктивного процесу постійного відтворювання тих чи інших об'єктивних подій, що закріплюються суспільством як умови його нормальної життєдіяльності. Але самі норми виникають тільки в дисперсійному середовищі, в якому економічна поведінка розпилена на різні варіанти. Ступінь дисперсії відображає характер відхилення від норм. Деякі відхилення можуть бути у межах припустимих норм, як, приміром, поведінка підприємця, який орієнтується на отримання надприбутків, тобто такого розміру доходу, який відхиляється від середньої (нормальної) норми. Особливості попиту на товари Гіффена чи Веблена також демонструють нормальні відхилення в поведінці споживачів. Але є такі відхилення, що виходять за межі норм (правил, звичаїв, традицій, законів), породжуючи тим самим аномальний (неправильний, незвичайний, нетрадиційний, незаконний) характер поведінки. Так, підприємець, що ухиляється від розпо-

ділу свого прибутку через податок, поводить ся незаконно, тобто аномально з точки зору суспільства.

Аномальна поведінка спеціально не досліджується в рамках економічної теорії, оскільки предметом останньої є закономірний (а значить нормальний) стан економічного організму. Але «економіка — зовсім не така вже правильна система, як це може здатися... економіка не лише не боїться неправильностей, а органічно їх потребує, що неправильності, за великим рахунком, абсолютно необхідні економіці, будучи або природними елементами її організації, або не менш природною платою за своє існування. Ненормальність іманентна економіці» [1, с. 154]. І хоча в економіці існує відносність понять нормальність та аномальність, у суспільній свідомості така диференціація поведінки чітко виявляється за шкалою «норма — відхилення від норми». Безумовно, відхилення в поведінці є умовою виникнення норм (інакше норма взагалі була б не потрібна), і в той же час відхилення — це механізм, спосіб їх мінливості, що забезпечує саморозвиток економічної системи. Але відхилення від норм можуть стати ненормальними або аномальними чи патологічними.

У найзагальнішому вигляді аномальна поведінка розглядається як вчинки, дії людей або соціальних груп, що виходять за межі суспільної толерантності, йдуть урозріз з пануючими в цьому суспільстві цінностями, мають неприязний, негативний характер і гідні осуду або покарання [2, с. 121]. Американський соціолог А. Коен називає аномальною таку поведінку, що «йде врозріз з інституціоналізованими очікуваннями» [3, с. 54]. У будь-якому випадку аномальність розглядається як відхилення від нормальної схеми життєдіяльності, що склалася в суспільстві.

Дослідження аномальної поведінки в рамках економічної теорії передбачає, по-перше, виявлення *передумови* аномальної поведінки, що виникає внаслідок протиріччя між бажаним і доступним рівнем задоволення потреб. По-друге, розкриття *економічного змісту* аномальної поведінки, що виявляється в зменшенні індивідуальних трансакційних витрат на формування і підтримку інституційно-економічного статусу порівняно із їх суспільно необхідним рівнем. По-третє, визначення *детермінантів* (причин, факторів, акцентів) існування аномальної поведінки в ринковій економіці, що пов'язані із внутрішнім протиріччям утворення інститутів.

Аналіз економічного змісту аномальної поведінки почнемо із загальної теоретичної передумови економічної науки — виявлення способу задоволення потреб, що лежать в основі будь-якої людської

діяльності. Усвідомлена потреба сприймається індивідом на двох рівнях — *бажаному* і *можливому*. «Аналітичний блок свідомості, визнавши факт наявності потреби, проводить порівняння бажаних та можливих рівнів задоволення даної потреби. *Бажаний рівень* створюється і фіксується у свідомості людини, людей, виходячи з власних уявлень (бажань), або на основі порівняння із споживанням інших, або у вигляді визнаної норми споживання даного виду блага. Можливий рівень задоволення потреб — це доступний, забезпечений наявними можливостями, запасами, ресурсами рівень... Якщо досягнутий рівень вище бажаного (потрібного), то особа не потребує ініціації дій, спрямованих на досягнення бажаного рівня, і необхідність у формуванні нових цілей відсутня. Типовіший випадок, коли бажаний рівень перевищує той, який може бути досягнутий, що свідчить про наявність незадоволеної потреби, вимірюваної різницею рівнів. У цій ситуації свідомість фіксує факт незадоволеного бажання і генерує *мету у вигляді прагнення наблизити рівень задоволення можливої потреби до бажаного*. Цільовим орієнтиром поведінки, дії особи стає *мінімізація незадоволеної потреби*, що породжує спонукальний мотив діяти в цьому напрямі» [4, с. 122–123]. Поведінка суб'єктів завжди будується на суперечності між бажаним та можливим рівнем задоволення потреби. Але така суперечність може бути розв'язана по-різному: людина або шукає нормальні способи задоволення потреб (приміром, нестачу грошей індивід компенсує додатковими заробітками), або її пошук спрямований у бік порушення інтересів інших людей і суспільства в цілому. Вибір варіанта вирішення протиріччя залежатиме від ступеня відповідності зовнішніх цільових установок (які виражаються у вигляді вимог, дозволів, заборон, орієнтирів) особистим бажанням, інтересам і мотивам окремої людини. Якщо відбувається повний або частковий збіг зовнішніх і внутрішніх установок, то вибір людини буде зроблений на користь суспільно нормального способу вирішення протиріччя. Якщо ж існує розбіжність між зовнішніми установками і особистими цінностями, то в індивіда знову-таки виникає два варіанти поведінки: або погоджувати свою поведінку з прийнятими в суспільстві цінностями («суб'єкт здатний зважитися на перегляд власної системи цінностей, щоб не утруднювати себе аналізом і тривогою щодо їх недотримання, та обраної лінії поведінки» [4, с. 125]), або не дотримуватися цих цінностей.

Поведінка суб'єкта, при якій він податливо реагує на існуючі вимоги соціальної спільноти, називається конформістською (Р. Мертон). Наприклад, підприємець сплачує податок, усвідомлюючи його суспільну цін-

ність. Конформізм може мати як зовнішній, так і внутрішній характер. Зовнішній конформізм — демонстративне підпорядкування суб'єкта суспільним інститутам, з тим щоб уникнути покарання. При цьому людина продовжує внутрішньо чинити опір існуючим правилам. Приміром, підприємець сплачує податок, але намагається його мінімізувати в межах існуючих вимог. Внутрішній конформізм — дійсне перетворення індивідуальних установок особи в результаті прийняття позиції тих людей, що його оточують. Така поведінка заснована на інтроєкції (від лат. *intro* всередину та *jacere* класти), коли суспільні цілі і стандарти стають внутрішніми переконаннями або коли у людини формується «слухняність», при якій вона прагне відповідати інтересам суспільства. Якщо кожна особа була б здібна до інтроєкції, то необхідність в інститутах як способах контролю і примусу просто відпала би.

Людина, яка вважає цінності, що визнаються суспільством, такими, що не відповідають її інтересам, доходить висновку про можливість пожертвувати (повністю або частково) ними, вона проводить їх індивідуальну дезактуалізацію, тобто переводить суспільні цінності на другий план. Такий процес можна розглядати як первинну (приховану) аномальність, при якій відбувається неприйняття заданих суспільством цілей, орієнтирів і цінностей. Первинна аномальність закладається в нонконформізмі, коли індивід зберігає нормативну поведінку при незгоді, неприйнятті норм, цінностей, цілей, домінуючих у конкретному суспільстві. Але така поведінка ще заснована на внутрішньому контролі (наприклад, індивід, не згідний з величиною податку, проте його сплачує).

Реальна аномальність починається з того моменту, коли суб'єкт приймає суспільні цінності (наприклад, приватну власність, підприємницьку свободу, фінансовий успіх), але не згоден з інституціоналізованими (прийнятими в суспільстві) засобами їх досягнення. Р. Мертон визначив такий спосіб життєдіяльності як інноваційну поведінку, звертаючи увагу на те, що підходи, які ініціюються до досягнення встановлених цілей, є, з одного боку, новими щодо існуючих, а з другого — відхиленнями від нормативно прийнятих алгоритмів життя, демонструючи неефективність існуючих нормативних моделей поведінки, стимулюючи тим самим перехід до якісно нових їх зразків. Безумовно, існує велика різниця між тим, коли підприємець застосовує методи мінімізації податків (це свого роду інноваційний підхід), і зовсім інша справа, коли він не сплачує їх, тим самим ухиляється від виконання свого нормативного статусу. У цьому випадку його поведінка набуває явних форм аномальності.

Аномальні дії — це порушення *міри об'єктивного процесу* і *очікуваної* поведінки. Але чим визначається міра нормальної поведінки? Постійне відтворення об'єктивних закономірностей сприймається людьми як нормальний процес. За словами А. Маршала, закономірний розвиток має бути спроектований на нормальну поведінку людей, а сам термін «норма» «майже еквівалентний терміну «закон»» [5, с. 90]. Тобто норма як свідоме узагальнення процесів, що постійно повторюються та закріплюються в суспільстві, виступає необхідною умовою здорової, нормальної, нормативної поведінки. Щоб диференціювати нормальну та ненормальну поведінку, необхідно з'ясувати нормативні умови виконання кожним суб'єктом своєї статусної ролі.

Поведінка економічних агентів розглядається як послідовність актів ухвалення рішень [6, с. 13], на які впливають різного роду обмеження, що визначаються неповнотою інформації: технологічної (як оперувати з предметами і знаряддями праці), економічної (як поводитися в цілісній системі стосунків виробництва, розподілу, обміну і споживання), правової (яким чином зберегти і захистити свою правомочність). При такому розкладі оптимальність вибору стає можливою або за наявності готового шаблону поведінки, незалежно від того, чи це несвідомий стереотип (що закладений з дитинства), чи оформлений належним чином стандарт (тоді людина повинна свідомо опанувати необхідні правила). Така поведінка починає здійснюватися за особливим алгоритмом як сукупністю заздалегідь визначених норм і правил. У кожній сфері діяльності формується свій шаблон чи алгоритм поведінки, яких необхідно дотримуватися, щоб досягти конкретної мети.

Необхідність дотримуватися певних норм чи виконувати певні правила вимагає від кожного суб'єкта мати свій власний *інституційно-економічний статус*. «Ця категорія означає деякий певний статичний стан суб'єкта. Але це не просто стан, а «прописаний», «визначений» стан... Ясно, що поза статусним регулюванням неможливе стабільне функціонування економіки [7, с. 95]. Статус формує стійкий стереотип поведінки в тому інституційному середовищі, яке його сформувало. До змісту інституційно-економічного статусу включаються сукупність вимог, правил та система санкцій, у зв'язку з їх недотриманням. Статус визначає роль та функції, що відповідають конкретним видами діяльності.

Підтримка, закріплення та захист інституційно-економічного статусу визначає рамки нормальної поведінки. Наприклад, придбання статусу підприємця вимагає від його носія дотримуватися і вико-

нувати певні правила і норми. Якщо суб'єкт не отримав інституційно-економічного статусу, він не може його порушувати, а значить, не може здійснювати аномальну поведінку. Приміром, якщо людина не отримала інституційно-економічного статусу платника податку, вона не може ухилитися від їх сплати. Інституційно-економічний статус — це завжди підгонка конкретної людини під певні стандарти, вимоги, правила тощо. Але така підгонка може суперечити внутрішньоролевому очікуванню суб'єкта, обумовлювати тим самим відхилення в поведінці. Для створення, підтримки, збереження та захисту інституційно-економічного статусу необхідні трансакційні витрати.

«У широкому сенсі слова під трансакційними витратами розуміють будь-яке використання ресурсів, потрібних для досягнення і дотримання домовленостей» [8, с. 62]. Набуття інституційно-економічного статусу є результатом домовленостей між певними інститутами суспільства (які розробляють ті або інші статусні норми) і окремими суб'єктами (які погоджуються ці норми виконувати). Тому формування, відтворення, захист інституційно-економічного статусу вимагають відповідних трансакційних витрат. Ці витрати мають як *індивідуальний* (зусилля, витрати часу і грошей окремих суб'єктів), так і *суспільно необхідний* чи соціальний (витрати держави на створення, підтримку, захист норм і правил, що забезпечують цей статус, а також санкцій при їх порушенні) характер.

В ідеальному випадку індивідуальні і суспільно необхідні трансакційні витрати повинні збігатися. Тобто кожен суб'єкт повинен оплатити суспільству ті витрати, які воно витратило, як на етапі формування (витрати на ідентифікацію нормативної ситуації, фактів порушення норми, вибору і застосування санкцій, підготовку нормативно-правового пакета, утримання відповідних інституцій та ін.), так і в процесі функціонування (реєстрація статусу, дотримання державних вимог, сплата податків та ін.) певного статусу. *Суспільство, в якому індивідуальні і суспільно необхідні витрати формування статусу збігаються або, принаймні, мають неістотні відхилення, можна визначити як нормальне суспільство.* Але такий стан суспільства настільки ж проблематичний, як і суспільство з нульовими трансакційними витратами. Якщо в суспільстві стане можливим повне відшкодування суспільного збитку від злочинів (сюди входять втрати і збиток жертв злочинів), то не відбуваються деформації в розподілі економічних ресурсів і як наслідок не спостерігаються дисфункції. У цьому ракурсі вже не може здатися «несподіваним» запитання, яке ставить Гаррі Беккер: «яке число злочинів *слід* визнати допустимим і яке число злочинців *слід* залишити безкарним?» [9, с. 283].

Аномальна поведінка як ненормальне явище стає таким у випадку, якщо індивідуальні витрати на підтримку інституційного статусу стають нижчими суспільних. Іншими словами, поведінка стає ненормальною, якщо трансакційні витрати суб'єкта по підтримці свого інституційного статусу не збігаються з соціальними витратами на його формування і захист, а значить, розподіл ресурсів виявляється неефективним. Як ілюстрацію наведемо такий приклад.

Припустимо, що крадіжка чужого майна визнається суспільством як нормальний спосіб збагачення. Широке використання такого виду діяльності вимагатиме від індивідів значних витрат по охороні майна, розробці власної стратегії крадіжки, викриттю та поверненню викраденого майна. Кінець-кінцем ці витрати призведуть 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, культивування хитрості, нахабства і подібних якостей людської природи). При порівнянні «альтернативних правових умов господарювання» [10, с. 128] (крадіжка або продуктивна праця) суспільство прийде до ідеї про розробку спеціальних норм, які формують 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. Частота аномальних дій при співвідношенні індивідуальних і соціальних трансакційних витрат представлена на рис. 9.1.

Пряма лінія ID визначає інституційні обмеження, які суспільство накладає на виконання певного інституційно-економічного статусу. У точці I індивідуальні трансакційні витрати відповідають суспільно необхідному рівню, що дозволяє повністю запобігти певному виду аномальних вчинків (наприклад, крадіжці). Якщо ж трансакційні витрати індивіда по створенню свого інституційного статусу починають скорочуватися (точки I_1, I_2), то зростає кількість поведінкових відхилень, які в точці D досягають максимальної кількості. У міру зниження індивідуальних трансакційних витрат зростає частота поведінки, що відхиляється, з точки q_1 до точки q_2 .

Таким чином, економічний зміст аномальної поведінки полягає в тому, що індивідуальні витрати формування інституційно-

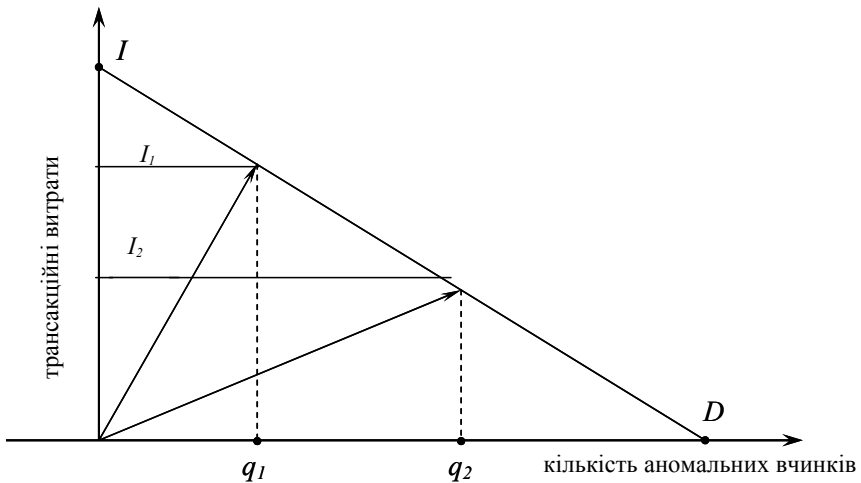


Рис. 9.1. Частота аномальних вчинків

економічного статусу суб'єкта відхиляються від суспільно необхідних витрат. Відхилення в розмірі транзакційних витрат виникають в разі неможливості (занадто великий розмір державних транзакційних витрат) або небажання (з різних причин) дотримуватися суспільних норм.

Аномальну поведінку можна представити в різних формах, що визначається ступенем та характером відхилень від нормальної поведінки. Аномальна поведінка, яка спотворює певні господарські процеси, виступає у формі *неадекватної* поведінки як, наприклад, широке розповсюдження бартерних операцій можна розглядати як неадекватну поведінку в умовах ринкової економіки. Аномальність, що викривлює життєдіяльність людей, виступає у формі *аддиктивної* (тобто потреби задовольняються пагубними засобами, приміром, алкоголізм, трудовголізм, гемблінг) та *маргінальної* (жебракство, здирицтво, проституція) поведінки. Для останньої характерним є перетворення подібних відхилень на звичайний спосіб життя. Аномальна поведінка, яка порушує нормативно встановлений порядок (формально закріплені стосунки як між окремими суб'єктами, так і з державними інстанціями), можна назвати *деліктною* поведінкою (від лат. *delictum* — правопорушення), що деформують нормативні відносини. Особливість цієї форми полягає в тому, що суб'єкти опортуністичні відносно норм, які створені державою або іншими владними установами. В економічному плані до деліктної поведінки належать неви-

конання або порушення (неправомірні дії) норм адміністративного права (вони представлені в розділах 6–13 Особливої частини Адміністративного кодексу України), що регулюють права власності, правопорушення в торгівлі, громадському харчуванні, житлово-комунальному господарстві, сфері фінансів, підприємстві та ін. Особливість деліктної форми девіантної поведінки полягає в тому, що, по-перше, порушення стосуються тільки формальних норм, по-друге, відхилення не руйнують суспільні стосунки, відповідно покарання здійснюються у вигляді попереджень, штрафів, конфіскацій, позбавлення відповідних прав, виправних робіт тощо, тобто мають щадний характер. Може здатися, що це виходить за межі економічного аналізу аномальності, проте економічний аспект даної форми стосується перш за все відносин власності, порушення яких призводить до асиметричного розподілу обмежених ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) і як наслідок — до спотворення багатьох сторін у системі економічних відносин (інвестиційних, кредитних, податкових та ін.). Якщо ж аномальна поведінка руйнує соціальний організм, то перетворюється на деструктивну або *кримінальну* поведінку (всі види економічної злочинності).

Аномальна поведінка за своєю природою — це завжди заперечення, неприйняття або опортунізм щодо норм і правил, що склалися в суспільстві. Тому всі форми аномальності слід вважати опортуністичною поведінкою незалежно від того, чи здійснюється вона між окремими господарюючими суб'єктами, чи вони порушують норми, санкціоновані державою. Так, ухилення від сплати податків — це опортуністична поведінка економічних суб'єктів у взаємовідносинах з державою.

Аномальна поведінка є об'єктом дослідження багатьох суспільних наук, кожна з яких намагається визначити його детермінанти (причини, умови, чинники, акцеденти). Через це виникли різні теоретичні концепції аномальної поведінки. На біологічному рівні це *антропологічні* (вроджені особливості тіла людини), *генетичні* (аномалії статевих хромосом на ранніх стадіях розвитку людини), *екологічні* (негативна дія екології на генний апарат) теорії. На психологічному рівні це теорії *порочності людської природи* (природжені психогенетичні особливості особи), *деструкції особи* (відчуження власних життєвих сил людини під впливом соціально-економічного оточення). На соціологічному рівні аномальна поведінка — це результат *соціальної дезорганізації* (на основі аномії), *порушення соціального контролю* (у результаті невизначеності критеріїв і заходів відповідальності). Важлива роль у соціології відводиться *теорії навішування ярликів*,

коли ненормальною визнається поведінка, що не відповідає стандартам, встановленим представниками владних структур. Культурологічні концепції аномальної поведінки розглядаються в контексті теорії *субкультурних сегментів* (нормальним визначається дотримання норм конкретного соціального угруповання) і теорії *краху ідеалів*. У педагогічній концепції пануючими детермінантами визнаються *недоліки виховання* в сім'ї та інших соціальних спільнотах, а також виникнення *певних життєвих ситуацій*, які провокують негативну поведінку. У правовій сфері причини злочинної поведінки досліджуються на кримінологічному рівні, де основна увага звертається на *деформації і дисфункції ціннісно-нормативних установок* у поведінці суб'єктів.

Через особливості власних методологічних парадигм жодна з цих концепцій не може виявити субстанційну (найглибшу) суть аномальності в економіці.

У своєму аналізі причин аномальної поведінки ми скористаємося марксистською методологією двоїстості процесу саморуку суті [11, с. 204], представленій у формуванні вартості. Як відомо, у процесі суспільного розподілу праці виникає така субстанція економічного зв'язку, в якій «відбувається відчуження» від особливих якостей конкретної праці [12, с. 54]. Такою субстанцією стає вартість, в якій витрати праці набувають суспільно необхідного (нормального) характеру. У цьому випадку уособленим, самостійним, незалежним суб'єктам економіки необхідно підкорятися усередненій, суспільно нормальній вартісній явності. Для товаровиробників вартість стає не лише об'єктивним законом, що регулює їх витрати праці, але обов'язковою і нормальною умовою взаємодії одного з одним.

Істотні відхилення від вартості загрожують життєдіяльності, як окремого суб'єкта, так і співтовариства в цілому. Підкоряючись об'єктивному закону економіки, суб'єкти перетворюють його дію на «суспільно значущі, отже об'єктивні усвідомлені форми» [12, с. 86], які стають для них нормами життя. У світі товарного виробництва вартість стає фундаментальним інститутом, що породжує норми як відчужені способи координації економічної поведінки суб'єктів. Усе господарське життя суб'єктів протікає в суперечності між інститутом вартості (абстракції людської праці) і конкретними видами життєдіяльності людей, де вони представлені всім різноманіттям своїх інтересів, потреб, бажань тощо. У цьому сенсі подвійність субстанційної природи інститутів полягає в *суперечності між конкретними приватними способами поведінки людей і абстрактними, відчуженими*

суспільно значущими нормами взаємодії між ними. Це протиріччя лежить в основі появи інститутів. Але тільки в умовах товарного (ринкового) характеру суспільних зв'язків, коли панують вартісні форми, які обслуговуються інститутами грошей, капіталу, додаткової вартості і їх похідними (заробітною платою, прибутком, цінними паперами тощо), воно постійно формує різні поведінкові відхилення.

У нормальному суспільстві приватний інтерес та приватна ініціатива, що втілюються у вартості, створюють багатство, яке дозволяє людям не тільки задовольняти утилітарні інтереси, але й «підійматися над ними, виявляти великодушність, щедрість, гуманність — тобто ті риси, які притаманні природно виникаючому, а не насильницькому колективізму» [13, с. 86]. У цьому випадку люди вибирають адекватні вартісним інститутам способи прийняття рішень, при яких ринкові цінності досягаються інституціоналізованими (проголошуваними і дозволеними) суспільством грошовими, фінансовими способами.

Але суперечність між абстрагованою суттю інститутів вартості та конкретними способами життєдіяльності суб'єктів може породжувати неадекватні способи поведінки, при яких, по-перше, окремі суб'єкти *не можуть сприйняти* пануючі в суспільстві ринкові цінності, по-друге, *не хочуть їх визнавати*, по-третє, *не в змозі їх досягти*. У цих випадках між цілями і способами їх досягнення виникає конфлікт. «Коли система культурних цінностей, фактично ні з чим не рахуючись, звеличує певну, спільну для всього населення мету успіху, і при цьому соціальна структура строго обмежує або повністю закриває доступ до схвалюваних способів досягнення цих цілей для значної частки того ж самого населення, — це призводить до збільшення масовості поведінки, що відхиляється» [14, с. 108].

В умовах натуралізації господарських зв'язків переважаючими виступали неформальні інститути координації, що були «максимально персоніфіковані, позбавлені жорсткого автоматизму» [15, с. 62], і тому не провокували істотних конфліктів норм. У ринковій системі інститути вартості деперсоналізують, стандартизують людські інтереси, підпорядкувавши їх соціально-ціннісним способам поведінки, але при цьому роблячи їх несприятливими для окремих індивідів або їх груп.

Протиріччя між окремими (конкретно-індивідуалізованими) способами поведінки людей і абстрактними, відчуженими від них суспільно визнаними стандартами стає об'єктивною основою аномальної поведінки в економіці. Таке протиріччя формується за двома протилежними векторами інституціоналізації (рис. 9.2).

Під процесом *екстеріоризації* в економічній теорії слід розуміти такий хід суспільного життя, при якому основні життєві потреби індивідуальних людей набувають ієрархії, упорядковуються і перетворюються на суспільно значущі правила для конкретних соціальних груп (починаючи з сім'ї і до держави). У цьому процесі усусупільнюються індивідуалізовані соціальні інстинкти, які перетворюються на суспільно значущі норми поведінки, що потім нормативно фіксуються певною соціальною групою.

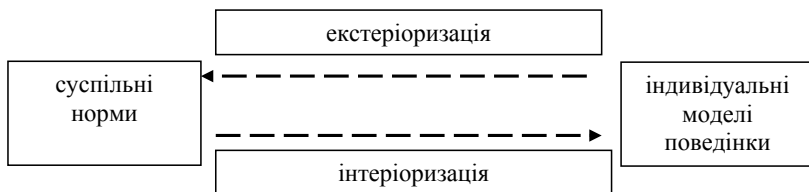


Рис. 9.2. Вектори протиріччя інституціоналізації

Процес *інтеріоризації* означає перехід суспільно-цінних норм в індивідуальне життя окремої людини, при якому відбувається засвоєння цих цінностей і визнання їх як внутрішніх установок. Або, іншими словами, суспільні цінності перетворюються на індивідуально засвоєні форми життєдіяльності кожного суб'єкта. За допомогою інтеріоризації відбувається соціалізація людини, її перетворення на соціалізовану особу. Такі процеси, забезпечуючи протилежний рух у формуванні інститутів, перебувають у постійній суперечності, яка може як посилюватися, так і послаблюватися, залежно від чинників напруженості.

Для кожного з етапів розвитку суспільства характерні свої особливі чинники посилення напруженості, тобто векторів інституціоналізації. Трансформаційний період характеризується надмірним проявом напруженості, що розширює можливості для аномальної поведінки.

Важливим фактором, що порушує процес екстеріоризації в трансформаційний період, є зміна загальноісторичної логіки інституціоналізації. У класичному варіанті розвитку працює механізм відбору інститутів, за допомогою якого відбувається збереження тих норм, які здатні забезпечити вищу адаптаційну ефективність системи взаємодії між людьми. В інверсійному типі економічного життя сукупність інститутів формується під впливом державних нормативів, які часто не відповідають як об'єктивним реаліям розвитку, так

і суб'єктивним уявленням широкого кола людей. Ця обставина підсилює *інституційну напруженість*, оскільки збільшується ступінь невідповідності очікувань людей і реальних умов їх життя. Нерівномірність процесу екстеріоризації призводить до соціально-економічної диференціації суб'єктів господарювання. Вона знаходить своє вираження в нерівності розподілу економічної влади в суспільстві і утворенні такої економічної стратифікації, що характеризується вкрай неоднаковим характером привласнення життєво важливих ресурсів. Відповідно до стратифікації кожен суб'єкт виходить у ринковий простір з різними економічними ресурсами (робочою силою, капіталом, землею, підприємницькими здібностями), що визначають особливу структуру шансів і можливостей. Нерівнозначність останніх розширює базу аномальної поведінки.

На процес екстеріоризації суттєвий вплив роблять акценти (глибоко укорінені історичні стереотипи поведінки), класичним прикладом останніх є економічна ментальність, що визначає національну модель економічної поведінки. Правовий нігілізм як неприйняття цінності нормативних моделей поведінки стає умовою перетворення аномальної поведінки на нормальний стандарт життя. Ринковий раціоналізм економічної поведінки (прагнення отримати вигоду не в результаті обману, крадіжки, а при постійному порівнянні доходів і витрат) у пострадянських країнах все ще не став нормальним зразком поведінки. Столітня історія етичної і економічної зневаги до власності в умовах кріпацтва і панування державної (а по суті нічийної) власності закріпили крадіжку як економічний спосіб привласнення матеріальних благ, який глибоко укорінявся як стереотип нормальної поведінки.

Порушення процесу екстеріоризації обумовлене особливостями мотиваційних механізмів. Мотивом є внутрішня спонука до діяльності, що пов'язана з прагненням задовольнити певні потреби. Маркс виділяє два типи людських потреб: постійні, або стійкі (у їжі, питті, продовженні роду), які становлять істотну частку людської природи, і відносні: прагнення до пристрасті, що визначаються конкретним устроєм суспільства і певними умовами виробництва і обміну [16, с. 128–146]. Однією з провідних потреб, що формуються капіталом, є необхідність у грошах, «справжня потреба, що породжується політичною економією, і єдина потреба, яку вона породжує» [16, с. 128–129]. Грошове багатство, фінансовий успіх стають внутрішнім мотивом економічної поведінки суб'єктів, оскільки цінність останнього визначається кількістю грошей, які у нього є. Загальновідомо,

що фурія грошового багатства знижує внутрішній контроль над поведінкою, стимулюючи людину на будь-які злочини. У трансформаційних умовах української економіки слабо виражена мотивація цивілізованого чесного власника-господаря, а навпаки, переважають орієнтири поведінки, нав'язані не кращими представниками істеблішменту (власні, олігархії). Якцо, за словами А. Сміта, «капітали зростають у результаті ощадливості і зменшуються унаслідок марнотратства і нерозсудливості» [17, с. 240], то у нас переважають хитрість, обман, пошук шляхів обходу закону. У сучасних умовах України сформувався власний образ бізнес-класу, поведінка якого відхиляється від тієї, що панує в розвинутих країнах. Передусім ще визначається легковажним ставленням до заробітку, переважна частина якого спрямована на створення відповідного статусу за допомогою придбання автомобілів, вілл, яхт тощо). «Специфічні» схеми отримання великих грошей через приватизацію державного майна спонукають до неадекватних з точки зору ринкових відносин моделей поведінки [18, с. 240].

Напруженість процесу інституціоналізації йде не лише за вектором екстеріоризації, але і через деформацію процесу інтеріоризації, тобто шляхом неадекватного віддзеркалення у свідомості людей суспільних зв'язків. Процес інтеріоризації включає *знання* норм, які визнані соціальним оточенням, *згоду* з ними, *впровадження* їх у внутрішню свідомість, *визнання* їх як умови необхідних для виконання тих або інших дій, *установку* на те, щоб використовувати ці норми в своїй поведінці. У ході інтеріоризації зовнішні і відчужені інститути стають внутрішніми необхідними установками, які переходять на рівень найглибших традицій. Можна проілюструвати це на такій інституційній формі, як податок. Будучи історично насильницьким способом відчуження особистого майна, податок у цивілізованих країнах (при цілком очевидній економічній і пропагандистській роботі) перетворився на культовий інститут, разом з релігією, власністю, сім'єю і порядком. Тому в цивілізованих країнах ухилення від сплати податків займають менш вагому частину в структурі економічних злочинів порівняно з країнами, де цей інститут не став внутрішнім стандартом життя.

В основі порушення процесу інтеріоризації лежить аномія, суть якої виявляється, з одного боку, у відсутності норм (законів) у суспільстві, а з другого — запереченні (неприйнятті з різних причин) норм з боку людей. Перша сторона відображає об'єктивний аспект аномії, друга — суб'єктивний. В умовах аномічного розвитку інститути втрачають своє основне призначення — звільняти громадян від

прояву безладної активності, перенапруження свідомості у зв'язку з необхідністю постійно приймати рішення в ситуації нестабільності і невизначеності. Відсутність чітких критеріїв дозволеного, ясних процедур і заходів відповідальності розмиває інституційні рамки поведінки, руйнуючи алгоритми нормальної поведінки.

Чинником напруження процесу інтеріоризації може бути не підготовлена трансплантація інститутів, що є базисними для нормальних господарських систем. Такі інститути не завжди приживаються в трансформаційних економіках, тим самим створюються альтернативні (більш адаптовані до реалій культурних традицій) способи поведінки. Як, наприклад, антиалкогольна політика спровокувала небачені раніше масштаби самогоноваріння, підпільного виробництва і реалізації вина і горілчаных виробів. Імпортовані і трансплантовані інститути часто вступають у конфлікт з існуючими нормами і правилами, створюючи тим самим реальний ґрунт для аномальної поведінки.

Таким чином, аномальна поведінка суб'єктів — це спосіб економічного життя, іманентний механізму функціонування суспільства. Але ця поведінка може деформувати та руйнувати економічний механізм. Саме тому суспільство завжди намагається запобігати певним формам аномальності, перш за все злочинній поведінці.

9.2. Економічна злочинність як деструктивна форма аномальної поведінки

Злочин є основною категорією кримінального права, проте навіть у рамках цієї галузі права вона не отримала належного обґрунтування. Кримінальний кодекс визначає злочинність як суспільно небезпечне винне діяння (або бездіяльність) [1, с. 45]. Але таке визначення однобічне і не має глибокого теоретичного рівня пізнання. «Доводиться визнати, що загальновизнаного поняття злочину, а відповідно і покарання, до цих пір немає. Головний гріх значного числа визначень полягає в тому, що замість аналізу дійсних причинних взаємин, що існують в реальній дійсності, догматизм кримінального права вельми посилено займався і займається аналізом перерахованих у кодексі «злочинних діянь», ігноруючи аналогічні явища, дані поза кодексом. Звідси ж випливає їх другий гріх, а саме: зміщення теоретичної точки зору з практичною, суцього з належним» [2, с. 60].

Для господарського життя найнебезпечнішим є економічні злочини. У більшості індустріально розвинених країн поняття економіч-

ної злочинності не має чітких кримінально-правових кордонів, а в соціологічних і соціально-економічних дослідженнях взагалі відсутнє яке-небудь стале, загальноприйняте визначення. Це явище потрапило у сферу дослідження економічної теорії не так давно. Але методологія економічної теорії дозволяє досягти глибшого розуміння його походження, суті і форм.

Економічна злочинність (часто її синонімами виступають злочини в економічній сфері, злочини економічної спрямованості) привертає увагу дослідників упродовж всієї історії розвитку цього феномену. В економічній теорії економічну злочинність найчастіше розглядають у контексті тіньової економіки і економічної безпеки. У цілому ж це явище залишається об'єктом вивчення правових (кримінально-кримінологічних напрямів), соціологічних, філософських (особливо слід виділити монографію [3]) і психологічних наук.

Але «якщо поглянути на всі ці порушення широко, то стане зрозуміло, що “злочини” — це важлива сфера економічної діяльності, свого роду “галузь народного господарства”, хоча майже і не вивчена економістами» [4, с. 284]. Звичайно ж економісти звертають увагу на злочинну діяльність, оскільки, за словами К. Маркса, «порушення закону є зазвичай результатом економічних чинників, незалежних від законодавця» [5, с. 516]. Але ця увага концентрується на аналізі економічних умов і чинників, що обумовлюють злочинність. На питання — чому економісти не приділяють належної уваги дослідженню злочинів, Г. Беккер відповідає таким чином: “відсутність уваги учених до цих питань, мабуть, пов'язана з тим, що незаконна діяльність вважається дуже «брудною» справою» [4, с. 284]. А. Маршалл же вважав, що навіть чесна азартна гра — це «груба економічна помилка» через спадну граничну корисність такого роду занять, а значить немає сенсу вивчати «економічні помилки» окремих суб'єктів [6, с. 312]. У той же час Бентам зазначав, що «задоволення від азартних ігор є “низькими”, оскільки, як показує досвід, вони можуть створювати неспокійний, поганий характер, що непридатний для постійної праці» [6, с. 312], а значить ці дії мають швидше психологічний, ніж економічний характер, що знімає питання про їх вивчення в рамках економічної теорії. Класична економічна теорія розглядала злочинну поведінку як нерациональну, а отже, як таку, що не заслуговує спеціальної уваги. Недотримання законів, на думку Д. Хаймана, руйнує стимули до виробництва і пропозиції товарів і послуг.

Особливий погляд на економічну природу злочинів започаткував Г. Беккер, який виходить з «припущення, що злочинці — не психопа-

тологічні типи і не “жертви” соціального пригнічення, а раціональні агенти, які передбаченим чином реагують на наявні можливості і обмеження. Вибір злочинної професії слід розуміти як нормальне інвестиційне рішення в умовах ризику і невизначеності» [4, с. 728]. Використовуючи звичайний економічний аналіз вибору, Г. Беккер визначає «вартість злочинів», неначебто мова йде про будь-яке інше економічне благо.

Протягом другої половини ХХ століття багато держав з розвиненою ринковою економікою пройшли складний шлях в усвідомленні особливої соціальної і економічної небезпеки злочинів у сфері господарювання. Підходи до визначення поняття економічної злочинності, заходи по контролю над нею навіть зараз перебувають в еволюційному розвитку.

«Поняття “економічні злочини” останнім часом увійшло в широкий науковий обіг і використовується в дослідженнях з кримінального права, кримінології, криміналістики. Цей термін застосовується і в офіційних статистичних даних про стан злочинності... Але при цьому в поняття, яке розглядається, вкладається різний зміст. Аналіз нормативних актів свідчить про те, що в різних випадках в поняття “економічні злочини” включаються різні види злочинів» [7, с. 164].

Термін «економічні злочини» вперше в науковий обіг увів американський соціокримінолог Є. Сатерленд [8, с. 164]. Використовуючи поняття «білокомірцевої злочинності», він одним з перших звернув увагу на особливу небезпеку злочинів, що вчиняються певними особами — бізнесменами, менеджерами, державними чиновниками у ході професійної діяльності. Ці особи, як зазначав Є. Сатерленд, займають високе положення в суспільстві і використовують його з метою зловживання довірою. До такого виду злочинів відносили обман, шахрайство, розтрату, корупцію, хабарництво, маніпулювання цінними паперами, ухилення від оподаткування, недобросовісну рекламну діяльність, створення обмежень у торгівлі, посягання на інтелектуальну власність [8, с. 140]. З середини 80-х років у кримінологічній літературі на Заході замість поняття «білокомірцевої злочинності» все частіше уживаються терміни «службові злочини» і «корпоративна злочинність».

Економічні злочини завжди були складовою загальної злочинної діяльності. Проте в ринковій економіці значно зростає кількість злочинів, при яких економічні суб'єкти починають використовувати ринкові механізми з метою незаконного збагачення. За оцінками фахівців, у США щорік втрачає від злочинності корпорації перевищують

200 млрд., а від комп'ютерних злочинів — 6 млрд. дол. У Великобританії комп'ютерні злочини коштують щоденно 2 млн. фунтів стерлінгів. У Франції загальний збиток від економічних злочинів удвічі перевищує сукупний бюджет МВС, юстиції і охорони здоров'я. Щорічні втрати від несплати податків у Франції становлять 60 млрд. франків, а у Німеччині — 16 млрд. марків [9].

В умовах трансформаційного переходу до ринкової економіки в правовій свідомості українського суспільства виникає необхідність чіткого виокремлення тих видів злочинної діяльності, які тим або іншим чином пов'язані з економікою, майном і власністю. Це стає обов'язковою умовою удосконалення класифікації злочинних діянь в економіці та форм їх попередження і профілактики.

«Одним з ключових методологічних питань у сучасній кримінології є ставлення науки до змісту поняття економічної злочинності. Центральна проблема тут полягає у виборі критеріїв кваліфікації злочинів як економічних і, відповідно, у визначенні кордонів соціального явища «економічна злочинність» [10, с. 22]. Хоча на думку окремих юристів взагалі навряд чи можливо явно позначити рамки даного поняття. Так, наприклад, П. Яні у зв'язку з цим зазначає: «...обріі поняття економічного злочину взагалі дуже важко чітко визначити в точно кримінально-правовому сенсі, оскільки за ним (поняттям) завжди матиметься на увазі відносна умовність» [11, с. 33]. Навіть сьогодні немає загальноприйнятого кримінально-правового поняття «економічна злочинність», незважаючи на його широке використання в науковому обігу та практичній діяльності. Найбільш поширеним є використання поняття «злочини економічної спрямованості», хоча це не знімає питання про їх специфічний зміст. Таке положення, безумовно, обмежує можливості конструктивного вдосконалення і уніфікації законодавства по боротьбі з даним явищем. Сьогодні правова наука не може визначити зміст економічних злочинів, об'єкт їх посягання, суб'єктів вчинення, дати диференціацію економічних, майнових та господарських злочинів.

Найчастіше економічну злочинності визначають як суспільно небезпечне діяння, що робить замах на економіку як сукупність виробничих (економічних) відносин, свободу, потреби і інтереси учасників економічних відносин, порушує нормальне функціонування господарського механізму, що призводить до матеріального збитку [12, с. 65].

Часто до економічних відносять злочинні діяння як у процесі безпосереднього здійснення економічної діяльності, так і не пов'язані з нею, але здійснювані у межах функціонуючої господарської систе-

ми. У останньому випадку економічними, наприклад, вважаються такі злочини, як розкрадання на виробництві, що здійснюються найнятими робітниками. Більш того, такий підхід примушує зараховувати до групи економічних злочини, що належать хоча і до однієї конкретної галузі життєдіяльності суспільства (економіки), але вчинювані різними категоріями суб'єктів економічних відносин. Це можуть бути як, з одного боку, наймані працівники, що включаються до категорії «білих комірців», «блакитних комірців», з другого — власники засобів виробництва, бізнесмени, підприємці та їх представники, з третьої — державні службовці, що приймають рішення у сфері господарювання («чиновники від економіки»).

У правовій літературі можна знайти й інші критерії виділення кола злочинів, що охоплюються поняттям «економічні злочини». Наприклад, Г. К. Мішин виділяє три позиції економічної злочинності. Перша — це всі злочини, що вчинені з метою отримання економічної вигоди (збагачення). Друга — з числа економічних виключають злочини проти власності (крадіжка, грабежі, розкрадання), що не пов'язані з господарською діяльністю. Третя — економічними визнаються лише злочини юридичних осіб (господарюючих суб'єктів) [13, с. 38]. Дійсно, більшість злочинів загальнокримінального характеру (грабіж, крадіжка, здирство і т. д.) мають економічну, корисливу мотивацію і зачіпають ті або інші публічні або приватні економічні інтереси і, отже, роблять замах на відповідні прийняті в суспільстві економічні відносини. Але наявність цієї ознаки навряд чи може бути достатньою підставою для автоматичного зарахування цих злочинів у розряд економічних. Роблячи замах на певні майнові стосунки громадян, прямого відношення до економіки, як сфери господарювання, ці злочини не мають. Саме тому такого роду злочини, що здійснюються поза господарською сферою, але пов'язані із замахом на суспільні відносини (насамперед, майнового характеру), часто називають квазіекономічними.

Економічну злочинність часто визначають як сукупність корисливих посягань на використовувану в господарській діяльності власність, встановлений порядок управління економічними процесами та економічні права громадян з боку осіб, що виконують певні функції в системі економічних стосунків» [14, с. 112]. У близькому контексті економічну злочинність визначають і українські криміналісти. Так, О. Кальман дає таке її визначення: економічна злочинність — це соціально-економічне деструктивне для економіки держави явище, яке виявляється у вчиненні умисних корисливих злочинів особами

у сфері легальної або нелегальної діяльності, основним безпосереднім об'єктом яких є стосунки власності і відносини у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання товарів і послуг з метою отримання доходу [15, с. 27–28].

У зв'язку із з'ясуванням питання про природу економічної злочинності актуальним є її сполучення з господарськими злочинами. Часто ці поняття не розмежовуються і розглядаються як тотожні [16, с. 52]. Згідно з цим підходом економічна злочинність складається з посягань на власність і підприємницьких злочинів (маючи на увазі всі господарські злочини, що здійснюються як у державному, так і в приватному секторі економіки). Деякі автори до злочинів у сфері економіки відносять господарські злочини, разом ще з двома категоріями— «державні злочини, що роблять замах на економічні інтереси нації» і «злочини проти власності» [18, с. 12]. Як бачимо, кримінологічний аспект дослідження має певну методологічну в'язкість у вирішенні питань щодо сфери та об'єкта економічних злочинів. Це не дозволяє правовій науці виокремити специфіку економічних, майнових, господарських злочинів. Така невизначеність знайшла своє відображення в Кримінальному кодексі, основне призначення якого є виявлення складу злочину та вирішення питань про покарання за його вчинення.

У зв'язку зі спробами виділити як особливе злочинне діяння — економічні злочини у пострадянських країнах у процесі зміни кримінального законодавства починається спроба диференціювати окремі види економічних злочинів. Так, у російське кримінальне законодавство включено розділ «Злочини у сфері економічної діяльності». Разом з цими видами злочинності виділяють злочини проти *власності* (крадіжка, шахрайство, привласнення або розтрата, здирство, розкрадання предметів, що мають особливу цінність, спричинення майнового збитку шляхом обману або зловживання довірою, умисне знищення або пошкодження майна, знищення або пошкодження майна з необережності), проти *інтересів служби в комерційних та інших організаціях*, до яких належать зловживання повноваженнями (посадових осіб, приватними нотаріусами, аудиторами), перевищення повноважень службовцями приватних охоронних або детективних служб, комерційний підкуп. Подібних змін зазнав Кримінальний кодекс України, де в окремі розділи виокремлені злочини проти власності, злочини у сфері господарської діяльності, злочини у сфері службової діяльності.

Найчастіше економічні злочини об'єднуються в такі основні групи, залежно від об'єкта і сфери посягання.

1. Фінансові злочини.
2. Злочини, що роблять замах на правила конкуренції.
3. Злочини, що роблять замах на права споживачів.
4. Злочини, що роблять замах на порядок державного регулювання економіки.
5. Комп'ютерні злочини.
6. Злочини, що пов'язані з незаконною експлуатацією природного середовища.

Але така класифікація не може бути визнана переконливою.

Недоліки методологічних підходів юридичної науки до визначення економічної злочинності обумовлені нечітким розумінням сутності процесів, що протікають в економіці. А вони передусім пов'язані з рухом вартості. «Зрозуміти вартість — зрозуміти економіку» — констатує Ю. Осипов [19, с. 350]. Там, де є економіка, там завжди присутня вартість, і навпаки. Тому, якщо ми говоримо про економічні злочини, то вони мають бути особливим чином пов'язані із вартістю, точніше кажучи, з відхиленнями в процесі формування і руху вартості через сфери її створення, розподілу і обміну. У цьому аспекті злочинні діяння, що руйнують економічні відносини у будь-якій сфері, можемо називати економічною злочинністю в широкому значенні. У процесі руху вартості обов'язково присутні об'єктивні відхилення, які забезпечують їй суспільно необхідний характер. Але є такі відхилення, які порушують загальнозначущий механізм її функціонування.

Вартість у класичному своєму вираженні означає суспільно необхідні витрати праці або, іншими словами, це визнаний суспільством (найбільш оптимальний та ефективний) процес здійснення господарських зв'язків. У процесі свого руху вартість застигає в благах, визначаючи міру їх значущості для індивіда і суспільства в цілому. Та вартість, яка втілена в благах, і не перебуває у процесі відтворення, може бути визначена як застигла або остаточна. Відособлення вартості у формі власності та її приналежність певним суб'єктам перетворює вартість на майно. Юристи самі не оспорюють того факту, що «предметом абсолютної більшості злочинів проти власності закон називає майно» [1, с. 442]. Це означає, що злочинні дії із застиглою (остаточною) вартістю стають майновими злочинами. До них належать викрадання, вимагання, розбій, грабїж, крадіжка та ін.

Але вартість перебуває в постійному русі самозростання, розподілу, перерозподілу та відтворення. «Вартість — приналежність рухомої економічної системи, що обертається, відтворюється. Вартість

показується, виявляється, втілюється, витягується, переливається. Вартість виходить з руху, існує в русі, у русі ж і зникає. Але рух, про який йде мова, є рух відносин — суб'єкта з суб'єктом (суб'єктами), блага з благом (благами), мало того, воно є рух співвідношень, коли учасники відносин не просто ставляться один до одного, а саме співвідносяться один з одним» [19, с. 352–353]. Таку вартість, яка перебуває в русі самозростання та відтворення, ми називатимемо вартістю в русі (рухома вартість). У цьому контексті підприємництво, господарська діяльність — це інституційні форми рухомої вартості. Вартість виражає суспільний характер зв'язків, що здійснюються між всіма суб'єктами економіки, у тому числі і тих, хто безпосередньо не брав участь в її створенні. Це означає, що істотним атрибутом руху вартості є її суспільний перерозподіл через інституційні канали, створені державою. До таких належать обов'язкові платежі державі — податки, відрахування, внески. Тобто всі ті частини вартості, які необхідні для суспільного відтворення. Зрозуміло, що поза інституційним полем держави аномальна поведінка не набуває форми злочинності. Без інституційно-державних форм вартість не може отримати суспільно значущий характер, оскільки буде порушений механізм її участі у відтворенні життєво важливих для суспільства сфер — управління, захисту і охорони громадського порядку, медичного обслуговування та ін.

Порушення в русі вартості не схожі з тими, що пов'язані з руйнуванням застиглої вартості, втіленої в конкретних благах (майні). Це добре відчувається, коли ми говоримо, наприклад, про розкрадання майна порівняно з такими видами злочинних діянь, які здійснюються при фіктивному підприємстві або легалізації грошових коштів, здобутих незаконним шляхом. Характер і наслідки таких діянь мають абсолютно різну економічну природу. Наприклад, у процесі крадіжки (розкрадання) майна (застиглої вартості) відбувається її перерозподіл на користь іншої особи, що з погляду суспільства (держави) істотного значення не має, оскільки механізм перерозподілу частки вартості через інституційну форму податку вже відбувся. Безумовно, і в цьому випадку в суспільстві настають негативні наслідки, оскільки порушується справедлива міра споживання, знижуються стимули до накопичення особистого багатства, зростають витрати на його збереження. «Шахрайство, крадіжки та інші подібні діяння суспільству в цілому збитку не заподіюють, оскільки є свого роду трансфертами, адже втрати жертв компенсуються відповідним приростом добробуту злочинців» [4, с. 286]. Інша справа — коли відбуваються порушення

в русі вартості. Це призводить до значно глибших зрушень суспільних пропорцій, що знаходить своє віддзеркалення в деформації суспільно значущого характеру руху вартості. У характері утворення вартості закладений її суспільно необхідний характер руху. Це означає не лише те, що у вартості втілюється суспільний характер праці, але і, що дуже важливо, її участь у розподільних процесах між господарюючим суб'єктом і державою як суспільним інститутом, що забезпечує її суспільно визнаний характер.

Отже, *економічна злочинність* (у власному значенні) безпосередньо пов'язана з рухом (розподілом і відтворенням) вартості в інституційному полі держави. Такі злочини обумовлені відхиленнями в процесі руху вартості, тобто остання потрапляє не в ті канали, що визначені об'єктивними закономірностями відтворення та інституційними засадами держави.

Але створення та відтворення вартості відбувається в господарській (підприсемницькій) діяльності. Ця діяльність включає виробничі, технологічні та організаційні зв'язки. Злочини, які порушують ці зв'язки, слід визначити як *господарські злочини*. До них належать порушення або незаконне зайняття господарською діяльністю, недотримання законодавства про бюджетну систему, доведення до банкрутства або незаконні дії з ним, виготовлення, збут та використання підроблених недержавних цінних паперів, обман покупців та замовників, випуск або реалізація недоброякісної продукції, незаконне використання товарного знаку тощо. Мабуть, внутрішнє відчуття нерівнозначності злочинних діянь, пов'язаних з майном, змусило російських і українських юристів відокремити від злочинів у сфері економіки злочини проти власності. Чи завжди майнові злочини стають економічними? Відповідь на це питання пов'язана із з'ясуванням того, в якому ступені майнові злочини порушують рух вартості через державні канали, перш за все податкові. Так, наприклад, крадіжка, розбій, розкрадання і подібні дії безпосередньо не пов'язані з податковими порушеннями, а значить за своєю природою вони є майновими, але не власно економічними (хоча і здійснюються в економічній сфері життєдіяльності людей). Безумовно, у злочинній поведінці можуть бути ознаки як майнових, господарських, так і економічних злочинів, та це вже справа криміналістів визначити склад злочину та міру відповідальності за нього.

Суттєвою ознакою економічної злочинності є виявлення інституційно-економічного статусу суб'єкта. Чи будь-який суб'єкт може вчинити економічний злочин? На це питання відповіді звучать

по-різному. Часто вважається, що при традиційному підході до визначення складу злочину (включаючи і економічні) самі учасники останнього до уваги не беруться. Більш важливим є визначити коло тих осіб, проти яких здійснюються злочинні дії. Це можуть бути споживачі, товаровиробники, власники ресурсів та певних економічних права і свобод, на які і роблять замах економічні злочини [20, с. 81]. І. Рогов обмежує коло економічних злочинів тими діями, які, здійснюються посадовими особами тільки державних або суспільних організацій [21, с. 66]. На думку Б. Свенсона, «тільки підприємець, його заступник чи агенти можуть вчиняти економічні злочини» [22, с. 27]. На нашу думку, суб'єктом економічної злочинності є суб'єкт, який має особливий інституційно-економічний статус, що дає йому право (владу) розпоряджатися певним специфічним ресурсом економіки.

Для класифікації економічної злочинності важливим є те, що суб'єктом деструкції в русі вартості може виступати лише той, хто володіє *економічною владою* над таким рухом. Економічна влада — це «контроль над владоутворювальними ресурсами» [23, с. 93]. Такий контроль можуть здійснювати різні особи. Стосовно економічних злочинів це можуть бути не лише власники, а й суб'єкти, які «безпосередньо ресурсами не володіють, але використовують для здійснення своєї влади ресурси, що належать іншому агентові, право на використання яких (у відповідних межах) останній передає йому під своїм контролем: у даному випадку влада має вторинний (делегований) характер (наприклад, влада менеджменту, влада чиновника та ін.)» [23, с. 93]. Так, навіть власник підприємства не володіє абсолютною власністю на вартість, частка якої є ресурсом усього суспільства. А, отже, відхилення у процесі суспільно необхідного руху вартості означає зловживання ресурсом, що належить всьому суспільству. При цьому суб'єкти економічних злочинів використовують у своїх злочинних цілях інституційний інструментарій ринкової економіки — контракти, договори, зобов'язання, правила кредитування, ціноутворення, товарообігу. Тому їх дії не мають насильницького характеру і не пов'язані з насильницьким вилученням вартості (майна, речі тощо).

Таким чином, суб'єктами економічних злочинів є ті особи, що можуть зловживати *владою* та повинні забезпечити нормальних рух вартості в економічному просторі (до них належать власники, підприємці, менеджери, посадові особи, службовці). Це одна з істотних ознак економічних злочинів.

У змісті злочинної діяльності суттєвою ознакою є наявність умисної корисливої мотивації, спрямованої на отримання доходу з метою наживи. Користь є одним з атрибутів злочинних діянь. Проте навіть у рамках науки кримінології вона не отримала свого власного змісту. Ознакою злочину завжди є наявність вини (як сукупності усвідомленого і вольового ставлення людини до певних дій). Якби небезпечні діяння не зробила людина, якщо вона їх не усвідомлює, це не може бути класифіковано як злочинна поведінка. Вина виявляється через умисел або намір (психологічне ставлення особи до здійснення певних діянь). В економічних злочинах умисел завжди виражається в *користі*. Найчастіше користь визначають як пристрасть до придбання, до поживи, жадність до грошей, до багатства. На нашу думку, економічний зміст користі полягає в такому способі вираження інтересу, при якому він набуває характеру надегоїстичного інтересу (*self-interest*), що суперечить закономірному способу збагачення. Наявність користі є ознакою опортуністичної поведінки. Користь — це бажання збагатитися за рахунок іншої людини і у збиток їй. При цьому збагачення не слід ототожнювати тільки з матеріальним ефектом, воно може призводити до «збагачення» (поліпшення, підвищення) інституційного статусу суб'єкта, задоволення його моральних амбіцій (наприклад, помилково усвідомленого принципу справедливості). У будь-якому випадку деструктивною ознакою економічної злочинності є наявність опортунізму у формі корисливої (надегоїстичної) мотивації.

Важливою ознакою економічних злочинів є зловживання *довірою*, тобто порушення міри впевненості, переконаності суб'єкта в правоті, чесності іншої особи, яка розпоряджається його ресурсами. Результатом чого стає здійснення *обману* (теж суттєва ознака злочинності) з корисливою метою. Способами обману можуть виступати шахрайство, брехня, вигадки, неправда, хитрість і підробка.

Але в контексті нашого аналізу ми звертаємо увагу на те, що всі ці діяння пов'язані з порушенням суспільно необхідного механізму (алгоритму) руху вартості. Якщо у сфері економічної діяльності здійснюються злочинні діяння або особами, які не володіють економічною владою над ресурсами (наприклад, випуск недоброякісної продукції найманими працівниками), або не порушується суспільно значущий механізм руху вартості (наприклад, підробка документів посадовою особою), то такі види злочинів не належать до економічних в узькому значенні.

Узагальнюючи основні ознаки економічної злочинності, можна констатувати :

- вона є патологічною формою аномальної поведінки;
- сфера злочинів економічної спрямованості поширюється на всі ті види економічної діяльності, які пов'язані з вартістю, її створенням, обміном, розподілом;
- до системи злочинів економічної спрямованості належать майнові, господарські та економічні неправомірні дії;
- власне економічна злочинність пов'язана із деструктивністю (руйнуванням) алгоритму руху вартості у процесі формування її суспільно значущого характеру;
- суб'єктами економічної злочинної поведінки є особи, інституційно-економічний статус яких наділяє їх владою над рухом вартості. Ці суб'єкти мають особливий соціальний статус, що забезпечує їм високий кредит довіри з боку суспільства;
- основним мотивом економічної злочинності є користь (надегоїстичний інтерес);
- способами привласнення економічних благ стають обман, зловживання економічною владою і довірою з метою незаконного отримання доходу, привласнення грошових і матеріальних цінностей та ін. За даною ознакою не враховуються злочини, що належать до кримінального (забороненого) бізнесу антисоціальної спрямованості, — наркобізнес, проституція, порнобізнес, азартні ігри і т. ін. Останні мають бути віднесені до особливого розділу — злочину проти основ національної безпеки. Проте при ідентифікації даних видів злочинних діянь необхідно виявляти ознаки економічних злочинів, що має бути відображене у відповідних санкціях і способах покарання;
- при вчиненні економічних злочинів складаються однакові та схожі схеми, механізми і способи здійснення неправоправних діянь. Типовість злочинної поведінки означає багатократність повторення подібного роду «шаблонних» злочинів;
- основними інструментами економічної злочинності є інституційно дозволені способи, тим самим вона здійснюється під прикриттям законної економічної діяльності;
- злочинна поведінка не пов'язана із насильницькими методами, із персоніфікацією жертв;
- основний алгоритм економічної злочинності, що призводить до відхилення (або порушення) в механізмі руху вартості, здійснюється в межах інституційного поля держави, тому при будь-якому виді економічної злочинності відбувається ухилення від сплати загальнообов'язкових платежів державі, що руйнує загальний об'єктивний процес формування суспільно-ціннісної природи вартості.

9.3. Детинізація економіки і економічна безпека особи

В Україні відбувається стійке формування соціально-економічних детермінант девіантної поведінки населення. Створюється ситуація, коли для значної частки суспільства законна господарська діяльність стає неможливою. Стабільні масштаби зберігає *тіньовий сектор економіки*. Це зумовлено насамперед тим, що:

- держава не може задовольнити основні потреби тих мас населення, котрі стали жебраками;
- певна частина населення стає жертвою свого роду правового та економічного апартеїду, отже, змушена порушувати закон;
- існуюча правова система дозволяє втягнутим у тіньову діяльність працівникам почувати себе краще, коли вони порушують закон, ніж коли вони його дотримуються.

Так, оплата праці в Україні залишається однією з найнижчих у світі, що свідчить про дуже низьку ціну праці, яка не дає можливості працюючим забезпечити належний рівень споживання своїй родині. Якщо, наприклад, мінімальна заробітна плата становить у Франції 900 дол., Великобританії — 950 дол., США — 880 дол., Чехії — 167 дол., країнах Балтії — 108 дол., то в Україні — лише 81 дол. Загострюється проблема заміщення робочої сили в міру її старіння і вибуття із ринку праці, а також внаслідок міграції, травматизму та інших причин.

За роки реформ чисельність населення скоротилась на 11 млн. осіб, із них 4 млн. померло, а решта покинула країну.

Учені Київського національного економічного університету звертають увагу на те, що нині до зубожілої частини населення належить інтелектуальна його частина — працівники науки, освіти, охорони здоров'я, культури, причому низький рівень реальної заробітної плати значно перевищує темпи зниження ВВП, тобто сучасний стан оплати праці загалом і соціальної сфери зокрема не відповідають рівню можливостей економіки України. До того ж ні середня, ні мінімальна заробітна плата в нашій країні не виконують функції відтворення робочої сили, навіть на найнижчому рівні, тому споживчий бюджет населення із середніми прибутками за рівнем витрат на харчування свідчить, що переважна більшість сімей перебуває на межі голодування, а це дає підстави до висновків про правову захищеність працівників.

Отже, в Україні оплата праці інтелектуалів, працівників реальної економіки, соціальної сфери тощо не виправдано низька й водночас

у кредитно-фінансовій сфері — невиправдано завищена. Проте варто пам'ятати, що низький рівень оплати праці — це не тільки низький рівень життя населення, низький платоспроможний попит. Що менші доходи, то менший і відповідний попиту рівень виробництва, отже, нинішні доходи населення — фактор стримування розширення внутрішнього ринку та технологічного оновлення виробництва [1, с. 35]. Так виникають загрози вже економічній безпеці держави, створюються основи для посилення соціальних конфліктів, криміналізації економіки і суспільства. Підрив стимулів до праці призводить до нівелювання рівня життя працюючих і безробітних, а також до появи так званих «нових бідних» — переважно найманців, які зубожіють абсолютно і відносно, хоча саме вони становлять основну частину економічно активного населення. Сьогодні масштаби і глибина бідності вийшли за межі, що зумовлені падінням виробництва та іншими економічними проблемами. Вони пов'язані значною мірою із суттєвим зниженням соціальної відповідальності владноможців, їх орієнтацією на задоволення власних інтересів відносно розподілу влади і власності без урахування соціальних наслідків. У цих умовах склалася практика, коли при вирішенні тих чи інших проблем використовуються методи економії на доходах певних соціальних груп замість реальних економічних перетворень, які сприяли б підвищенню ефективності їх функціонування.

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

Головні причини тінізації економіки фахівці вбачають також у протиріччях державно-правової сфери. Становлення інституційної системи триває в умовах боротьби між різними політичними угрупованнями та економічними кланами й усередині владних структур (законодавчої та виконавчої влади, різних відомств між собою, а також угруповань та осіб). Найсумніше те, що боротьба точиться не за реалізацію загальнодержавних інтересів, а за поліпшення власного становища або в інтересах клану. Таким чином гальмується трансформація інституційної системи, а разом з нею — так необхідний процес гуманізації економіки та виробничого процесу, забезпечення економічної свободи громадян та гарантій рівних умов саморозвитку створенням «соціального ринку» (розширенням та активною, рівноправною участю в ринкових процесах всього працездатного населення). Натомість за необмеженої чиновницької монополії (давати дозвіл

або забороняти відкривати власну справу) та неадекватних підприємству економічних умов триває тотальне відчуження громадян від засобів виробництва, управління, організації та результатів праці, спричиняючи дестабілізацію суспільства, десоціалізацію особистості [1, с. 40].

Тіньова економіка є економічним підґрунтям *корупції*, яка перетворює законодавче поле на поле дії нелегальних законів, своїх, власних, неформальних відносин на державному рівні в системі державної влади. Паралельно відбуваються інституціональні зміни у формальних і неформальних правилах, завдяки яким зацікавлені організації намагаються досягти своєї мети шляхом реструктуризації системи трансакцій. Це спричиняє серйозні збитки структурам суспільства через послаблення бажання їх членів підтримувати традиційні соціально-економічні відносини та інституції. Усвідомлення безсилля держави перед злочинністю підриває довіру до закону.

Криміналізація господарської діяльності є результатом деформацій як в економічних відносинах, так і у свідомості людей. У свою чергу корупція в економіці і криміналізація суспільних відносин зумовлюють тінізацію суспільної свідомості. Отже, спостерігається причинно-наслідковий зв'язок, що постійно поновлюється і відтворюється. До того ж упровадження недосконалих нормативних актів в економічне життя дає ефект, прямо протилежний очікуваному. Відбувається тінізація правового, політичного мислення і взагалі суспільної свідомості.

Корупція створює свою систему цінностей і власну ієрархію, а відтак руйнує і спотворює кадрову систему державної влади. Корупціонери в особі держслужбовців вже не служать державі, а намагаються змусити державу служити їм, тобто поводитися як рабовласники. Причому «рабами» в даному випадку стають спочатку влада, а через неї — державний апарат, далі через нього — суб'єкти економіки і все населення. Психологія рабовласника створює загрозу формуванню цивілізованих ринкових відносин, демократичним засадам конституційним правам людини. Все це, звісно, не сприяє забезпеченню як економічної безпеки держави, так і безпеки особи.

Загострення проблем зайнятості населення, посилення його диференціації, зростання бідності призвели до незворотних процесів в економіці і суспільстві. Не стільки заради отримання додаткових доходів, скільки заради виживання більшість населення пов'язує свою діяльність з тіньовою економікою. Саме ця тенденція сприяє зростанню соціальної напруженості в суспільстві. Тіньова економічна діяль-

ність для більшості населення стала не тільки формою виживання, а й формою боротьби та протесту проти правлячого режиму. Повністю відбулася соціальна реабілітація тіньової діяльності в економіці. Вона трансформувалася в первинно необхідний елемент функціонування суб'єктів підприємництва. Останні, завдяки своїй активності, швидко адаптувалися в тіньовому секторі і досконало оволоділи різними формами ухилення від сплати податків, навчилися корисно використовувати всі недоліки нормативно-правової бази.

Крім того, у тіньовому секторі економічно активні працівники реально вбачають результати і відчувають адекватне визнання своєї діяльності. Тим більше, що працюють вони в умовах ефективного розподілу праці, сучасної організації виробництва, із використанням новітніх досягнень менеджменту, реального матеріального і морального стимулювання.

Саме ці учасники економічного буття є потенційним середнім класом, тобто таким прошарком, який сьогодні вважається соціальною основою сучасної економічної системи і сучасного суспільства і який здатний забезпечити соціальну підтримку прогресивних реформ. Отже, вимушена тинізація середнього класу зміцнює тіньову економіку, виводить її на нові якісні рівні, і водночас цей клас вимивається із легального суспільства. Це є одним із головних наслідків розбалансування соціальної сфери під впливом дії економічних чинників. Вимивання середнього класу, у свою чергу, призводить до трансформації морально-ідеологічних уявлень у суспільстві, що супроводжується зростанням корупції і криміналізації економіки, а також створенням альтернативної системи цінностей у тій частині суспільства, яка не є законслухняною.

Серед головних завдань діяльності держави в сучасних умовах є обмеження та усунення багатьох факторів, що сприяли розвитку тіньової економіки. Це диктується вимогами забезпечення як економічної безпеки держави, так і економічної безпеки особи. Остання в умовах розквіту тіньової економіки не забезпечується навіть на підсистемі ринку, тим більше — на підсистемі держави.

Спеціалістами Інституту економіко-правових досліджень НАН України пропонується схема процесу детинізації економіки: 1) аналіз конкретних проявів тинізації у різних сферах економіки; 2) типізація і класифікація цих проявів; 3) з огляду на виявлені прояви тинізації аналізуються недоліки діючого господарського законодавства, державної економічної політики, що суттєво впливають на поширення таких проявів; 4) розробка заходів щодо уникнення негативних про-

явів функціонування тіньової економіки та формування системи економіко-правових засобів її детинізації [2, с. 3].

Конституційне визначення головного напрямку розвитку економіки — її соціальної спрямованості — створює необхідне підґрунтя для прийняття актів законодавства, які б детальніше регулювали відповідні відносини. Для цього існує і оптимальний правовий засіб — гармонійне поєднання приватно-правового і публічно-правового регулювання. Метою такого регулювання має бути створення суспільного господарського порядку. Але слід враховувати, що правовий порядок в економіці визначається не тільки самим законодавством, але й тим, як воно реалізується на практиці. Застосування законодавства має також вкрай низький рівень. Можна навести безліч прикладів того, наскільки некваліфіковано застосовуються цілком виправдані і корисні правові норми. Поряд з цим поширилось явище, яке можна визначити як «кримінальне правозастосування». Вражає та витонченість, з якою використовуються ледве помітні неузгодженості у нормативних актах, а також деякі прогалини у них. Велика кількість таких фактів спостерігається у практиці оподаткування, ліцензування підприємства, банківського кредитування, зовнішньоекономічної діяльності.

Маючи на увазі мету скорочення обсягів тіньової економіки і її легалізації, правозастосування слід розглядати як один із головних чинників державного управління в цілому, а також у такій його сфері, як державний контроль.

Щодо державного контролю, то його необхідно наповнювати новим змістом з тим, щоб створити, по-перше, ефективну систему виявлення тіньової діяльності; по-друге, струнку систему державного примусу до відшкодування збитків, що завдані державі та іншим суб'єктам тіньовою діяльністю; по-третє, систему, яка б була спрямована на легалізацію тіньової діяльності.

Трирівнева система державного контролю може бути реалізована за допомогою господарсько-управлінських санкцій як санкцій, що застосовуються спеціально уповноваженими органами до суб'єктів господарювання за порушення встановлених державою правил здійснення господарської діяльності [2, с. 14]. Сама назва «господарсько-управлінські санкції» передбачає сукупність таких засобів впливу, що дають змогу державі здійснювати управління економічними процесами, сприяють запобіганню виникненню тіньової діяльності, її усуненню або легалізації. Саме вони, а не кримінально-адміністративні санкції дозволяють вирішити завдання інтегрування неформальної

економіки в економіку дійсно ринкову без того, щоб її безглуздо руйнувати.

У забезпеченні вирішення завдань щодо легалізації тіньової економіки необхідно конкретизувати, в яких випадках та який орган вправі і зобов'язаний застосовувати той чи інший вид санкцій або їх сукупність. Безумовно, провідна роль тут вже традиційно належить органам Державної податкової адміністрації. Однак виконувати ті чи інші функції державного контролю повинні й інші державні органи. Наприклад, органами, що виявляють тіньову діяльність, можуть бути усі контролюючі та правоохоронні органи. Щодо інших функцій державного контролю, безпосередньо спрямованих на легалізацію тіньової діяльності, то до їх виконання мають бути залучені, на наш погляд, й такі органи, що раніше стояли осторонь. Такими органами можуть бути, наприклад, Антимонопольний комітет і його територіальні відділення. Доцільно, щоб саме вони визначали ступінь впливу тіньової діяльності на стан конкуренції на тому чи іншому ринку, а також розмір збитків, спричинених державі та іншим суб'єктам господарювання. Антимонопольний орган має повну змогу визначити напрями усунення наслідків такої діяльності з точки зору суспільних інтересів: або її ліквідації, або легалізації.

Зазначені напрями державного регулювання в комплексі з використанням усього арсеналу господарсько-правових засобів дозволяють розраховувати не тільки на локалізацію, а в окремих випадках на легалізацію тіньового сектора економіки, а й на оздоровлення народного господарства України в цілому, на спрямування економічних процесів в інноваційне русло, перетворення їх на соціально орієнтовані, а отже — на забезпечення економічної безпеки людини.

РОЗДІЛ 10

ДУХОВНА БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У системі безпеки людського розвитку на особливу увагу заслуговує відносно нова категорія *духовна безпека*. Як економічне поняття вона теоретично й методологічно недостатньо розроблена.

У першу чергу необхідно проаналізувати засади дослідження цієї категорії, аргументувати актуальність її дослідження в сучасних соціально-економічних реаліях.

Складно заперечувати, що в умовах глобалізації, й особливо за наявної форми глобалізму, будь-які перетворення в суспільстві, його соціальний розвиток неможливі без чіткої стратегії, що має підтримку всього суспільства, а це, у свою чергу, можливо лише за умов, коли метою розвитку й перетворення є особистість з її свободою, новою якістю життя, розкриттям здібностей і талантів, моральним та духовним вдосконаленням.

Дослідження духовних аспектів безпеки людського розвитку пов'язано з такими питаннями:

- з'ясування ролі духовної атмосфери, духовного розвитку суспільства та людини для цілісного розвитку соціально-економічної системи;
- визначення змісту категорії «духовна безпека»;
- визначення факторів, що позитивно впливають на стан духовної безпеки, і тих, що здійснюють руйнівний вплив;
- формулювання засад створення та розвитку духовної безпеки суспільства.

Ті країни, які умовно можна назвати постіндустріальними, вже сформували певні засади економіки знань.

Економіка знань має такі особливості, як антропоцентричний характер, інформацію та знання, і в першу чергу знання як головні ресурси, фактори та продукти виробництва, а також переважання суб'єкт-суб'єктних відносин. Можна сказати, що для економіки знань здійснюється марксистська теза про перетворення науки на безпосередню продуктивну силу.

Однак разом з цим існує ціла низка перешкод для становлення такої економіки, навіть у найбільш розвинених країнах.

Для країн, що не належать до найвищого ешелону, переважна більшість протиріч, загроз і небезпек за існуючих форм міжнародних

відносин посилюються, а, крім того, за наявної форми глобалізму стануть майже нездоланною перешкодою як для побудови економіки знань, так і для можливості соціально-економічного розвитку.

Серед чинників, які становлять найбільшу загрозу для соціально-економічного розвитку, на нашу думку, є небезпечна атомізація та індивідуалізація суспільства, які є наслідками панівної в західному світі, суспільної «Я — концепції» на протигагу «Ми — концепції». Людина за своєю сутністю є суспільною істотою, й актуалізація її соціальної природи набагато більше спонукає особистість до цілісного розвитку, ніж перегони у конкурентній боротьбі.

Суспільна природа людини доведена як її онтологічним, так і філогенетичним розвитком, тобто поза суспільством неможливе досягнення дитиною дорослого віку, навіть не тільки як людини, але й біологічної істоти, а на перших порах існування людства без сумісно-розділеної праці неможливо було вижити й дорослій людині.

Існуюча індивідуалізація вихолощує актуалізацію сутнісної природи особистості, впроваджуючи конкурентний механізм взаємодії не лише в суто економічну сферу, але й у сфери особистих та суспільних взаємовідносин. Руйнація сутнісних проявів людини проявляється в цілій низці ознак духовного неблагополуччя — самогубствах, вбивствах, розлученнях, занедбаних дітях та батьках, у першу чергу, у нездатності до любові, співчуття, дружби і самопожертви. Відповідальність за інших заміщується індивідуальною відповідальністю кожного за себе, а це призводить до того, що у заможних замість свободи переважає необмежене свавілля, а у бідних посилюється психологічна та духовна деструкція, внаслідок відчуття провини за свою ексклюзивність. Соціально-економічна система повинна мати за мету свого розвитку духовну моральну і творчу особистість, тому ринкові механізми повинні розглядатися як певні економічні засоби досягнення скоріше духовної, а не суто матеріальної мети, і в жодному разі ринок не повинен бути метою суспільного розвитку. Вплив духовних факторів на демографічні характеристики суспільства не просто аналізуються в цілій низці робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. По суті доведений саме першочерговий вплив духовних компонентів соціально-економічного розвитку (зокрема, у працях І. Гундарова [1]).

Оскільки духовна складова повинна бути в меті й цілях соціально-економічного розвитку, в засобах їх реалізації, а крім того, оскільки будь-яка економічна взаємодія окрім матеріального ефекту має і духовний зміст (позитивний або негативний), дослідження духовної безпеки людського розвитку є вкрай актуальним питанням.

Певне трактування духовної безпеки міститься в енциклопедичному словнику-щорічнику «Безпека Євразії», де під нею розуміється стан та умови життєдіяльності соціуму, які забезпечують збереження та закріплення моральних цінностей суспільства, традицій патріотизму та гуманізму, культурного та наукового потенціалу країни, а разом з тим спроможність держави вирішувати нагальні завдання економічного, соціального та політичного розвитку [2, с. 47–48].

З позицій соціологічного підходу духовна безпека — специфічна складова частина національної безпеки. Вона являє собою стан особистості, суспільства та влади, що забезпечують їх нормальне взаємопов'язане функціонування, а також конструктивний культурно-цивілізаційний розвиток способу життя, що склався або що формується [2, с. 48].

У науковій дисципліні «Філософія духовної безпеки» визначається, що духовна безпека являє собою один із видів національної безпеки та характеризується створенням системи забезпечення національної безпеки духовної сфери суспільства, яка включає в себе культурну, інформаційну, наукову, ідеологічну та релігійну безпеку як її підвиди [3, с. 267].

У свою чергу, духовна сфера суспільства — це особлива сфера соціальних відносин, в яких регулюється діяльність людей у процесі створення духовних благ, реалізації та підвищення особистого та суспільного творчого потенціалу, збереження загальнонаціональних культурних цінностей [3, с. 267].

Перш ніж проаналізувати вищенаведені визначення духовної безпеки, погодитися з ним, спростувати або ж внести певні доповнення, необхідно ще раз визначити економічні аспекти цієї категорії.

По-перше, економічна безпека напряму пов'язана з метою соціально-економічного розвитку — не задекларованою, а реальною. Цілі, що не відповідають духовній безпеці суспільства, не можуть не здійснювати руйнівний вплив на соціум: так, фашистська панівна ідеологія Німеччини в часи Другої світової війни і відповідно антигуманна мета соціально-економічного розвитку призвели до руйнації суспільства, незважаючи на суто економічні успіхи.

У свою чергу, суспільство, що перебуває у стані духовної небезпеки, не може продукувати гуманні цілі розвитку.

По-друге, задля досягнення мети соціально-економічного розвитку, вироблення стратегії величезна кількість засобів мають ідеальний характер. Панівна ідеологія, моральний клімат, вплив на масову свідомість здійснюється, у першу чергу, через культуру та духовне ви-

робництво або через їх перетворені форми (локалізовані у сферах влади, галузях або розчинені у всій соціально-економічній системі).

По-третє, все духовне має прямо або непрямо матеріальне вираження, і так само матеріальне в його розвиненому стані має вираження духовне. Будь-які економічні взаємодії відповідно мають духовний вплив — руйнівний чи конструктивний. Факт відтворення суспільства в процесі суспільного виробництва, а також факт відтворення особистості в процесі праці безпосередньо та в процесі суспільного відтворення є давно доведеним. Додаткову аргументацію духовного підтексту економічних актів знаходимо у роботах таких вчених, як Г. Задорожний, О. Панарін, О. Бузгалін, А. Калганов, Ю. Осипов, С. Кара-Мурза та ін. Важливою частиною праці завжди є мотивація — вільна чи зовнішньо обумовлена, альтруїстична або егоїстична, цілісна або фрагментарна. Економічна діяльність може виступати як самодіяльність або як діяльність, підпорядкована чийсь волі, або соціально-спрямованій, або соціально-руйнівній, й відповідно — самодіяльність може бути ознакою свободи, а може бути ознакою свавілля, підпорядкована, несамостійна діяльність — діяльністю соціально обґрунтованою або діяльністю антисоціальною та антигуманістичною.

Пенсійне забезпечення не лише має вираз у певній сумі грошей — достатній або недостатній для фізіологічної підтримки людської істоти, це й певний вираз взаємозв'язку з поколіннями, з усім народом. Заробітна плата — це не лише еквівалент віддачі суспільству, але, й оцінка суспільством твого вкладу, твоєї необхідності, твоєї самоцінності.

Медичне забезпечення — це не тільки можливість підтримати здоров'я при різних життєвих обставинах, але й оцінка та ставлення до тебе суспільства незалежно від суспільної твоєї користі. Це далеко не повний перелік непрямого впливу економічних факторів на духовну сферу, і вплив цей зрештою має й матеріальний вираз у демографічних показниках.

По-четверте, конкуренція на міжнародному рівні з найбільш розвиненими країнами, що мають потужні постіндустріальні засади економік, вимагає розвитку постіндустріальних сфер виробництва економіки України, тобто культури, духовного виробництва, а також сфер, у яких, у першу чергу, здійснюється відтворення людського капіталу.

У глобальному значенні культура — це не тільки уречевлені продукти творчості, що становлять національне багатство, але й здатність

суспільства та його членів до інтелектуальної, соціальної, моральної, духовної творчості, здатність протистояти низькому й прагнути високого.

Духовне виробництво живиться культурою й являє собою «початальника» культури. Культура для духовного виробництва виступає як середовище функціонування, сукупний засіб верифікації та скарбниця продуктів духовного виробництва.

Ані культура, ані духовне виробництво не є цілком локалізовані, хоча й існують сфери їх посиленої концентрації. Діяльністю у сфері культури і у сфері духовного виробництва є творчість. Різниця в тому, що наслідком творчості в духовному виробництві є новий на даний момент інформаційний продукт на рівні всезагального або принаймні на рівні особливого, який згодом стає частиною культури.

Творчість як у сфері культури, так і духовного виробництва має характер, суспільний за своєю сутністю, але може бути індивідуальною або колективною за формою прояву.

Суспільний характер творчості розкривається, по-перше, через обумовленість будь-якої праці, у тому числі, творчої, всіма попередніми суспільними здобутками та суспільним досвідом — засобами праці, знаннями, а по-друге, нові знання, у свою чергу, є надбанням людства.

Про індивідуальну за формою творчість свідчать фізичні або суспільні закони, що носять імена своїх відкривачів, встановлене авторство витворів мистецтва тощо. Що стосується колективної форми творчості — це головні досягнення премодерну: мова, писемність, основи математики, а також велика кількість форм соціальної творчості. Звичайно, сучасність продовжує продукувати як індивідуальні, так і колективні форми творчості.

Певні сфери духовного виробництва взагалі можливі тільки як сфери колективної творчості (створення соціальних інститутів, наприклад). Кінцеві продукти духовного виробництва часто створюються великою кількістю осіб. Створення фільму передбачає сценарій, режисуру, операторську роботу, роботу акторів та ін.

Але нелокалізований характер духовного виробництва має й негативні моменти, оскільки перетворені форми культури та духовного виробництва теж мають нелокалізований — всепроникний характер.

«Закон примата духу над матерією підтверджується не лише в досвіді благої, морально-піднесеної духовності, але й в досвіді демонічної духовності, що розкладає, що йде від “князя світу сього”» [4, с. 322].

Усе вищесказане дозволяє дійсно погодитися з існуючими наведеними визначеннями духовної безпеки, а також, враховуючи соціально-економічні аспекти цієї категорії, додати таке.

Духовна безпека — це такий стан соціально-економічної системи, при якому мета й стратегія розвитку підпорядковані гуманізму, в економіці привалює духовне виробництво, формується економіка знань та зменшуються прояви антикультури та перетворених форм духовного виробництва.

Духовну безпеку одночасно можна розглядати як складову національної безпеки, у межах окремої країни, як складову економічної безпеки як на рівні окремої держави, так і регіону, континенту, або у всесвітньому масштабі. Так само духовна безпека на різних рівнях локалізації, починаючи з окремого інституту (сім'ї, наприклад), може розглядатися як складова людського розвитку.

Крім цього, духовна безпека органічно взаємопов'язана з усіма складовими безпеки людського розвитку — зі сферою безпеки праці, оскільки, принаймні мотивація — нематеріальний чинник соціально-трудових відносин — значною мірою залежить від духовної атмосфери суспільства. Зі сферою охорони здоров'я, бо частково ця сфера належить до духовного виробництва, у тій частині, де на індивідуальному чи колективному рівні формуються нові знання. Крім цього, у медичній сфері може відбуватися або біоолюднення (В. Тарасевич) або біорозлюднення, тобто як формуватися людський капітал, так і руйнуватися, залежно від матеріальної бази системи охорони здоров'я, форм, методів, надання послуг, але й не в меншому ступені від панівної в медичних закладах культури — чуйності, співчуття або ж байдужості.

Що стосується сфери освіти, то вона виступає головним коридором між культурою та духовним виробництвом, оскільки, хоча культура «розчинена» у всіх етапах життя людини, майже в усіх її інститутах, але ж в концентрованому вигляді присутня саме у сфері освіти (принаймні, повинна).

Таким чином, можна не просто зробити висновок про тісний взаємозв'язок усіх складових людського розвитку з духовною безпекою, а й в про певну присутність духовної безпеки як частини кожної складової безпеки людського розвитку.

Якщо розглядати інформацію як атрибут будь-якої речі чи матерії, а продукти духовного виробництва як створення (відкриття) інформації на рівні всезагального чи принаймні на рівні особливого, більшість загроз та небезпек у духовній сфері теж можна охарактеризу-

вати як різні види інформаційного впливу, враховуючи маніпуляцію, вмінення, відчуження та ін.

Сукупність небезпек духовного розвитку можна в загальному вигляді охарактеризувати як переважно нелокалізовані.

«Класичні війни були пов'язані з технологіями ураження людського тіла, найновітніші посткласичні — з технологіями ураження людської душі, що втрачає культурні опори, немов Антей, відірваний від рідної землі» [4, с. 315].

Другою ознакою, таким чином, духовної небезпеки, є, як правило, всепроникний, масштабний характер. Перетворені форми культури та духовного виробництва при наявності сучасних технічних засобів спроможні здійснювати духовну руйнацію чи ні на всіх континентах одночасно через примітивну продукцію, що тиражують mass media, через розповсюдження в Інтернет непристойних пропозицій, які не треба шукати, скоріше боятися, щоб дитина випадково на них не трапила, тощо.

Слід зауважити, що за характером впливу загрози можуть бути прямі або непрямі. Можна спеціально створювати телевізійну продукцію, що розбещує, знижує людський статус взагалі — від творця, здатного на самопожертву до гедоністичного споживача, а можна сплачувати заробітну плату, що не забезпечує навіть простого відтворення для однієї людини, не мати при цьому за мету деградацію цієї людини та членів її сім'ї. Загрози та руйнівні впливи на духовну безпеку можуть вирізнятися за рівнем локалізації, хоча переважає, як правило, не локалізований характер. Вік та соціальні характеристики групи, на яку здійснюється руйнівний вплив, теж мають значення (як правило, чим менший вік осіб, на яких впливають, тим страшніше наслідки). Ризики, загрози та руйнівні впливи можуть мати або комплексний характер, наприклад, коли одночасно десакралізується історія, позбавляється всього героїчного та пафосного, сім'я представляється як анахронізм, що заважає індивідуальній свободі, суспільство, що уявляється не пов'язаним надособистими зв'язками, а являє собою просту сукупність атомізованих індивідів, що наслідують лише егоїстичним інтересам та ін. У випадку, якщо вплив цей не руйнує комплексно здатність рефлексії взагалі, а залишає здатність до інтелектуальної рефлексії, й знищує духовну, формуються фрагментарні суб'єкти духовного виробництва, які не мають патріотичної відповідальності та етичних обмежень своєї діяльності, отже формуються суб'єкти, що становлять загрозу духовній безпеці суспільства і поповнюють ряди представників антидуховного виробництва.

Категорії «знання» та «інформація» трактуються в роботах різних авторів по-різному, при цьому в деяких випадках має місце спрощення значень категорій, що створює проблеми у подальшому дослідженні. Вважаємо, що найбільш прийнятним розкриттям значення термінів «знання» та «інформація» для нашої теми характеризуються роботи Р. Нижегородцева [5, с. 15–26]. На основі цього трактування категорій, у свою чергу, ми сформулювали головне протиріччя постіндустріального суспільства як протиріччя між зростаючим інформаційним привласненням одних соціальних груп, що призводить і до зростання матеріального добробуту, і зростанням інформаційного відчуження інших, що спричиняє зниження матеріального благополуччя. Однак введення в аналіз різних видів і рівнів інформації дозволяє говорити про різні форми відчуження, серед яких інформаційне відчуження із заміщенням інформацією іншого виду чи іншого рівня. Крім цього, за природою своєю інформаційне відчуження і присвоєння може бути екзогенним і ендогенним, різного рівня локалізації, від індивідуального до групового і соціального. У свою чергу, про протиріччя між присвоєнням інформації одних і інформаційним відчуженням других варто говорити не так однозначно, оскільки присвоєння одного виду інформації часто сполучається з відчуженням іншого виду інформації. У випадку, наприклад, коли засвоюється інформація тільки за допомогою інтелектуальної рефлексії, але при цьому не засвоюється інформація, що вимагає духовної, моральної рефлексії, можна говорити про інтелектуалізацію (психологічний термін, застосований Г. Задорожним для соціально-економічного аналізу) [6, с. 45–51]. Ряд соціально-економічних явищ можна проаналізувати, використовуючи категорії «інформаційне відчуження» та «інформаційне присвоєння», наприклад, тероризм [7, с. 326–327].

Для аналізу інформації у системі духовного виробництва можна виділити такі напрямки дослідження:

- структурування духовного виробництва за рівнем і видом створеної інформації, за зв'язком форми і змісту його продукту;
- класифікація суб'єктів духовного виробництва залежно від участі у створенні продукту духовного виробництва і значення цього продукту для соціально-гуманітарного розвитку;
- аналіз стадій формування суб'єктів духовного виробництва;
- вивчення формування інформаційної вартості і протиріч, з цим зв'язаних;
- дослідження інформаційної безпеки як умови функціонування духовного виробництва тощо.

Розвиток духовного виробництва є не лише джерелом соціального прогресу, але й імперативом виживання людства в світі, що глобалізується. У свою чергу, джерелом розвитку духовного виробництва є культура як процес збереження, засвоєння і передачі цінностей, змістів і знань власне створених у духовному виробництві, і в цьому значенні культура і духовне виробництво не просто взаємообумовлені, вони по суті становлять єдину духовну структуру суспільства, і хоча результати діяльності суб'єктів духовного виробництва характеризуються всезагальністю і новизною на кожен конкретний період часу (по закінченні якого результат цей стає надбанням культури), культура і духовне виробництво єдині у тому, що жодне з них неможливе без творчої рефлексії їхніх суб'єктів.

Таким чином, культура виступає гуманістичною соціалізацією суб'єктів духовного виробництва і повинна становити значну частину інформаційного середовища їхнього формування; і більш того, інформаційна безпека суспільства обумовлена превалюванням культури в інформаційному середовищі, але, на жаль, стихійні ринкові механізми і вже далеко не стихійні, оформлені глобалізмом, призводять до витиснення культури і заміщення її антикультурою.

Оскільки творча мотивація є найважливішою передумовою розвитку духовного виробництва, необхідно визначитися з факторами як сприятливими, так і такими, що перешкоджають її формуванню, а, як було зазначено раніше, ці фактори визначають багато в чому інформаційну безпеку — тобто стан захищеності інформаційного середовища суспільства (тобто сукупності інформаційних ресурсів, системи формування, збереження, поширення, використання і захисту інформації, інформаційної інфраструктури), що забезпечує її розвиток з метою безпеки народу і держави.

І в цьому зв'язку необхідно говорити насамперед про соціальну інформацію, тобто про сукупність знань, відомостей, даних і повідомлень, що формуються і відтворюються в суспільстві і використовуються індивідами, групами, організаціями, класами, соціальними інститутами для регулювання суспільних зв'язків, а також взаємин між людьми, суспільствами і природою [8, с. 268]. Але оскільки інформація як продукт людської праці завжди соціальна, як результат суспільного розвитку і потенційного впливу на нього, будь-яка вузькоспеціалізована інформація містить у собі елементи соціальної або може бути використана безпосередньо як соціальна інформація, тобто впливати на соціальні відносини.

Вплив несприятливих факторів інформаційного середовища на ранніх стадіях формування особистості перешкоджають виникненню

в особистості творчої мотивації і здатності до навчання як такого, залежно від сили й інтенсивності впливу інформаційного відчуження й інформаційного зомбування, де інформаційне відчуження — процес панування інформації над людиною, обумовлений неможливістю останньої користуватися інформацією.

А інформаційне зомбування як форма інформаційного відчуження — нав'язування індивіду інформації в такий спосіб за силою й інтенсивністю психологічного впливу, що її сприйняття відбувається некритично, як аксіома. (Тут може йтися як про дезінформацію, так і справжню інформацію, але фрагментарну, часткову, вирвану з контексту.)

Зростання інформаційного відчуження і зомбування на передовітній стадії справляє найбільш руйнівні впливи на потенційних суб'єктів культури і духовного виробництва.

«Дозвілля стало нині однією з найгостріших соціальних проблем сучасності через критичний стан культури. Століттями, навіть тисячоріччями паралельно розвивалася власне культура, орієнтована на катарсис («очищення» духу), і «тіньова культура» (аналог «тіньової економіки»), орієнтована на низинні, звірині інстинкти («помутніння духу», «антикатарсис»).

Окремо існували театр і гладіаторський цирк, літургія і вакханалія, література і порнографія. З другої половини ХІХ в. ця свого роду «антикультура» почала проникати у власне культуру, результатом чого став занепад культури (декаданс). Після колосального соціального шоку від бойні в Першій світовій війні декаданс змінився не новим ренесансом, а скоріше, навпаки, оскільки антикультура демонструвала ще енергійніше вторгнення у власне культуру. Нарешті, останні 20–25 років характеризуються войовничим наступом антикультури на власне культуру. Досить сказати, що головний сучасний інститут дозвілля — ТВ — зайнявся по суті соціальним розтлінням суспільства і може конкурувати з «тіньовою економікою» і наркотиками (включаючи нікотин і алкоголь) у змаганні за третє місце серед соціальних джерел злочинності після неблагополучної сім'ї й анахронічної школи [9, с. 304].

Хоча варто додати, що родина й анахронічна школа у свою чергу є результатом духовного неблагополуччя і цілеспрямовано сформованого інформаційного відчуження, інформаційного зомбування й інформаційного заміщення. Тут слід зазначити, що хоча усі види інформації взаємозалежні і взаємообумовлені, духовна інформація — як інформація про добро і зло, моральні норми, що обов'язково має емоційне сприйняття (тобто людина не просто знає, що вдарити когось

неправильно, але і відчуває це), є основним чинником підриву (у разі її відсутності чи викривлення) духовних основ суспільства і духовного виробництва. Більш того, інформаційне заміщення обумовлене обмеженістю оперативної пам'яті, в яку слід вміщати оперативну інформацію, що потенційно може бути засвоєна довгостроковою пам'яттю (до речі, необмеженою), а не інформацією, що не може бути засвоєна довгостроковою пам'яттю, тобто такою, що не утворює систему, закономірності і т.д. Це означає, що поглинання продуктів нерелективної культури (спостереження за сюжетом серіалу, прослуховування попси, перегляд бойовиків, при яких йде актуалізація звіриних інстинктів, і т. д.) обмежує саму можливість засвоєння інформації на рівні всезагального, включаючи духовну, що потребує емоційного напруження і емпатії.

Важливим є питання, яким чином економічні процеси впливають на зростання інформаційного відчуження, інформаційного зомбування й інформаційного заміщення. Можна сказати, що ці процеси, що виявляються в заміщенні культури антикультурою, багато в чому визначаються потребою ринку на негайну віддачу, «тут і зараз», що, зокрема, виявляється у понижуючому рівні впливу реклами, засиллі серіалів і бойовиків і т.д., але не тільки...

Ряд учених, серед яких О. Бузгалін, О. Панарін, С. Кара-Мурза та інші, позначають і обґрунтовують цілеспрямований вплив політико-економічних сил (власників транснаціональних корпорацій, так званого «світового уряду»), зацікавлених у зниженні загального рівня культури і духовного виробництва як способі створення більш слухняної і керованої маси, нездатної до організації, критичного мислення і протистояння. Для цього, зокрема, відповідно до досліджень С. Кара-Мурзи, у колишніх країнах СНД здійснюється заміщення громадянського націоналізму націоналізмом вузькоетнічним [10].

У плані суспільних відносин — це конкуренція, ідеологічно подана як єдина, найбільш досконала форма не тільки економічної взаємодії, але і соціальної на всіх рівнях, що призводить до повсюдних криз ряду інститутів міжособистісної взаємодії — родини, трудової солідарності, дружби і т.д. На думку З. Баумана, апофеозом відображення цієї системи відносин є цикл передач під кодовою назвою «Старший брат», що одночасно і відбивають, і відтворюють подібні утилітарні відносини між людьми. Атомізація, роз'єднання і дроблення суспільства — є результатом стану крайньої інформаційної небезпеки, що обумовлена не тільки стихійними, але і цілеспрямованими економічними процесами.

Крім цього, слід зазначити, що навіть не відчуження інформації на ранніх стадіях розвитку особистості, але вихолощування з інформаційного середовища духовної складової формує псевдосуб'єктів духовного виробництва, націлених на творчість, але для себе, у яких порушений цілісний вектор особистісного розвитку — немає емоційного зв'язку з народом і батьківщиною, з людством і принципами гуманізму. Це призведе до виникнення й активного зміцнення нової соціальної групи, породженої постмодерном, — інтелектуал-задля-себе (говорячи словами З. Баумана), що спричиняє «інтелектуальний паразитизм» на духовному виробництві, оскільки діяльність цих «вчених» і «діячів мистецтв» покликана обслуговувати себе і фінансову владу для себе.

Йдеться про морально несформованих інтелектуалів, що свідомо здійснюють свій вибір, але інформаційне відчуження, на жаль, торкається всіх етапів соціалізації потенційних суб'єктів духовного виробництва на передосвітній, освітній і постосвітній стадіях. Внутрішньо обумовлене інформаційне відчуження припускає поза залежністю від доступу до достовірної інформації неможливість її «привласнити» у силу несформованості певних здібностей у суб'єкта, і це найбільш складна ситуація, оскільки здатність до творчості актуалізується на ранньому етапі формування особистості і пов'язана із соціалізацією в сім'ї. При подальшій соціалізації потенційних суб'єктів духовного виробництва, навіть за наявності в них духовних здібностей, якщо соціалізація відбувається з впливом різних способів інформаційного відчуження, то вона обмежує їх можливість участі в духовному виробництві. Що стосується тих реальних учасників духовного виробництва, що роблять справжній, потенційно невідчужуваний продукт духовного виробництва, то й у них є свої обмеження, обумовлені тим, що практично будь-яка інформація, створена людською працею, для свого розповсюдження повинна бути передана у знаковій формі на матеріальному носії, і тому її доля багато в чому буде визначатися власністю на ці матеріальні носії.

Виходячи з морального критерію спрямованості діяльності, суб'єктів духовного виробництва можна розділити на умовних і безумовних.

У другому випадку йдеться про створення такого цілісного продукту духовного виробництва у сфері наукової, художньої і соціальної творчості, цінність якого є позачасовою і гуманною, — фундаментальне наукове відкриття, що є віхою в розвитку науки. Наприклад, музика Чайковського, вчинок — приклад самопожертви, героїзму і доброти, — теж зразки справжнього духовного виробництва.

Але є певні види творчої активності, що самі не можуть створити цілісного продукту духовного виробництва, — акторська гра чи вокал, якщо мова йде про по-справжньому видатних артистів, можуть бути використані по-різному: можна грати у фільмах Ф. Фелліні й А. Тарковського, наприклад, а можна в третьосортних вульгарних серіалах; можна виконувати класичний репертуар, а можна одноденні шлягери. Тому представники ряду творчих професій за родом своєї діяльності є частковими суб'єктами духовного виробництва (через неможливість саме в цих якостях — співака, актора і т. д. — створити цілісний продукт духовного виробництва). Вони виступають як умовні суб'єкти духовного виробництва, оскільки залежно від інших складових духовного продукту — сценарію, режисури, репертуару і т. д., можуть виявлятися як суб'єкти духовного виробництва, як співавтори справжнього продукту духовного виробництва, а можуть і ні.

Другий момент, умовності суб'єкта духовного виробництва пов'язаний з конкретними соціально-політичними та історичними обставинами.

Так, виробництво зброї, особливо масового знищення (при відповідності критерію виробництва нової інформації на рівні особливого і загального) явно не є справжньою гуманізацією, але... створення і виробництво «Катюші» під час Великої Вітчизняної війни було одним з факторів Перемоги, і тому саме в цих умовах було морально виправданим.

Знов-таки наявність ядерної зброї може бути фактором стримування зовнішньої агресії, хоча це стосується сучасних умов багато в чому недосконалого світового порядку...

Хоча, звичайно, більшість продуктів духовного виробництва можуть мати амбівалентний вплив, одночасно включаючи моменти гуманізації і дегуманізації.

Створення конвеєрного виробництва, наприклад, одночасно було чинником суспільного прогресу і підсилювало відчуження в праці, оскільки людина не лише виступала частковою чи фрагментарною в цьому процесі, але й змушена була свої фізіологічні біоритми підкоряти ритму машини. Можна зазначити, що сам суб'єкт духовного виробництва може бути таким в основній своїй діяльності (наприклад, видатним музикантом чи фізиком); робити соціально деструктивний вплив, використовуючи свій авторитет для впровадження певної соціальної дезінформації (знову-таки, через низьку моральність чи щирі оману).

Слід зазначити і таке: мистецтво, наприклад, на відміну від науки, важко піддається об'єктивним критеріям, форма в ньому не віддільна

від змісту і не знімається наступним розвитком мистецтва. «Соняшники» Ван Гога чи «Війна і світ» Л. Толстого значущі, насамперед, у своєму автентичному вигляді, але музика Бетховена, наприклад, це виробництво інформації на рівні особливого і всезагального ще й тому, що вперше в ній були використані диссонансні акорди — новий музичний прийом.

Картина Ван Гога теж певний злам стереотипів — у той час як інші художники намагалися максимально замаскувати свої мазки, він робив акцент зовсім на іншому... Глибокий психологізм його творів не був оцінений сучасниками, адже за життя він продав лише дві свої картини...

Зміна культурних форм завжди відбувалася болісно і для розуміння істинності найчастіше потрібен час, існують об'єктивні критерії справжнього твору мистецтва, навіть якщо не усі вони встановлені.

У мистецтві часто вони (критерії приналежності культурі) у тому числі визначаються через сприйняття, і Л. Виготський довів, що це «катарсис», який здатні викликати справжні твори мистецтва. Можемо припустити, що на рівні суб'єкта-творця цих добутків він визначається дуже сильною моральною мотивацією. Відомий вислів: «можеш не писати — не пиши»: у разі створення справжніх творів мистецтва їхні творці не могли їх не створювати. Навіть якщо був зовнішній стимул — замовлення, це обов'язково збігалось з внутрішнім бажанням.

Крім того, на наш погляд, поряд із суб'єктами духовного виробництва слід ввести поняття псевдосуб'єктів духовного виробництва, коли недостатньо талановитих діячів образотворчого мистецтва чи літератури, композиторів нарікають без належних підстав геніями і нав'язують відповідне ставлення до їх діяльності. Іншими словами, найчастіше видають інформацію на рівні одиничного за інформацію на рівні особливого і всезагального. По суті псевдосуб'єкти духовного виробництва, як і суб'єкти антидуховного виробництва (у другому випадку йдеться, наприклад, про творців антигуманних суспільних теорій, дієвих політтехнологій, спрямованих на обдурювання народу, створення шкідливого лікарського препарату, що знімає симптоматику і тому сприймається споживачем як діючий, але такий, що має шкідливий вплив на організм, і т. д.), не є справжніми суб'єктами духовного виробництва, хоча найчастіше видаються за них.

Підсумувавши вищесказане, необхідно зазначити, що для формування суб'єктів духовного виробництва необхідна інформаційна (як частина та навіть форма вираження духовної) безпека середовища їхнього формування, що припускає мінімізацію деформації інформації, інформацій-

ного заміщення, і максимальна кількість інформації зі сфери культури, що, перефразуючи поета, не дозволяла б душі лінуватися і, крім того, не давала б «відключати мізки». Це може не гарантує перетворення потенційного суб'єкта духовного виробництва в реального, але принаймні дозволить зберегти його як суб'єкта культури.

Різниця між культурою та духовним виробництвом як головними джерелами забезпечення духовної безпеки суспільства — з однієї сторони, та антикультурою та антидуховним виробництвом — з другої, полягає в тому, що вони не лише по-різному, у протилежних напрямках впливають на суспільну свідомість, але й способи їх впливу принципово різні. Продукт справжньої культури не можна вмінити, нав'язати, на відміну від продукту перетвореної форми духовного виробництва. Хоча вплив витворів мистецтва має на людину позитивний вплив, незалежно від суб'єктивного сприйняття, так само як і руйнівний вплив продуктів антикультури, однак для суб'єктивного свідомого сприйняття витворів мистецтва, як і нових наукових знань, потрібне велике напруження, в той час як для сприйняття продуктів антикультури необхідне не напруження, а потурання своїм тваринним інстинктам. Інформація на рівні всезагального — відмінна риса продуктів реального духовного виробництва не може мати етично й морально негативного характеру. Цей характер може бути на рівні особового. Тобто відкриття ядерної реакції (рівень всезагального) не є духовно негативним, але при створенні атомного криголаму чи атомної станції (рівень особливого та одиничного) має соціальний характер, у той час як створення ядерної бомби, що застосувалась для знищення Нагасакі, — мало антигуманний, антисоціальний характер. «Реквієм» Моцарта — інформація на рівні всезагального, у той час як рінгтон цієї мелодії — кращий спосіб її (музику) «вбити», але це вже інший інформаційний рівень. Продукти антидуховного виробництва хоча й мають всепроникний характер і спроможні за допомогою сучасних технічних засобів насаджуватись та нав'язуватись, не можуть бути інформацією на рівні всезагального. Дослідження впливу ризиків, загроз та руйнацій на стан духовної безпеки дуже зручно проводити через поняття інформаційної безпеки, оскільки залежно від визначення поняття інформаційної та духовної безпеки можуть значною мірою співпадати або виступати частинами одне одного. Підсумовуючи, слід зазначити, що формування стану духовної безпеки соціально-економічної системи в цілому та безпосередньо людського розвитку передусім залежить від сприяння розвитку культури та духовного виробництва. Для цього на політичному рівні необхідно впроваджувати програми по збереженню сім'ї, макси-

мально вдосконалювати освіту в такий спосіб, щоб вона формувала якщо не цілісних суб'єктів духовного виробництва, то принаймні суб'єктів культури. Необхідно всіляко захищати інформаційний національний простір від продуктів, що здійснюють руйнівний вплив на всі сфери особистої та суспільної свідомості — у тому числі на сфери, що відповідають за здатність до рефлексії — інтелектуальної, духовної моральної, здатність до особистих та суспільних взаємодій у межах покоління та між поколіннями. На нашу думку, існує величезна потреба в розробці та впровадженні значної кількості обмежень інформаційних впливів, які б підпорядковувались меті цілісного людського розвитку. Задля цього необхідно об'єднувати зусилля фахівців — соціологів, економтеоретиків, культурологів, психологів, філософів, педагогів, громадських діячів з політичними зусиллями влади. У свою чергу, задля соціально-економічного аналізу духовної безпеки людського розвитку необхідно використовувати все напрацьоване у сфері наукових та метанаукових знань. Впровадження програм по формуванню суб'єктів культури та духовного виробництва має в першу чергу бути пов'язане із заборонаю заміщення культури її сурогатами та перетвореними формами.

Оскільки формування й розвиток людини починається раніше, ніж офіційна освіта, і продовжується (принаймні, має продовжуватись) все життя, повинні впроваджуватись принципи, які відповідають духовній безпеці людського розвитку та які, на нашу думку, добре сформулював О. Панарин [4, с. 236]:

- зростання загальнокультурної інформації > зростання загальнонаукової інформації;
- зростання загальнонаукової інформації > зростання спеціального теоретичного знання;
- зростання теоретичного знання > зростання прикладного знання.

ЛІТЕРАТУРА

Передмова

1. Бузгалин, А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века [Текст] / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопр. экономики. – 2006. – № 3. – С. 125–141.
2. Мандибура, В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? [Текст] / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 26–33.
3. Волинський, Г. Проблеми ринкової трансформації [Текст] / Г. Волинський. – Х. : Фактор, 2007. – 232 с.
4. Соціальні ризики та соціальна безпека в умовах природних і техногенних надзвичайних ситуацій та катастроф [Текст] / відп. ред.: В. В. Дурдинець, Ю. І. Саєнко, Ю. О. Привалов. – К. : Стило, 2001. – 497 с.

Розділ 1. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ

1.1. Зростання ролі людини в суспільстві. Модель людини в економічній теорії

1. Шаститко, А. Е. Модели человека в экономической теории [Текст] : учеб. пособие / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 142 с.
2. Булгаков, С. Н. Философия хозяйства [Текст] / С. Н. Булгаков. – М. : Наука, 1990. – 413 с.
3. Бурджалов, Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства [Текст] / Ф. Бурджалов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.
4. Сатыбалдинова, К. М. Становление постиндустриальной социальной рациональности [Текст] / К. М. Сатыбалдинова // Диалог и взаимодействие цивилизаций Востока и Запада: альтернативы на XXI век : материалы к IV Междунар. Кондратьевской конф. – М. : МФК, 2001. – С. 239–244.
5. Скоробогатов, А. С. Институциональная экономика [Текст] : курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб. : ВШЭ, 2006. – 160 с.
6. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
7. Автономов, В. С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В. С. Автономов. – СПб. : Экон. шк., 1998. – 230 с.
8. Розмаинский, И. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века / И. Розмаинский // Вопр. экономики. – 2008. – № 7. – С. 89–98.
9. Эрхард, Л. Благосостояние для всех [Текст] : пер. с нем. / Л. Эрхард. – М. : Дело, 2001. – 336 с.
10. Чухно, А. Институціоналізм: теорія, методологія, значення [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.
11. Иноземцев, В. Л. К теории постэкономической общественной формации [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М. : Таурус : Век, 1995. – 336 с.

12. Колганов, А. Современный социализм [Электронный ресурс] / А. Колганов // Альтернативы. – 2008. – № 2. – Режим доступа: <http://alternativy.ru/node/738>.
13. Кара-Мурза, С. Г. Научная картина мира – экономика – хозяйство [Текст] / С. Г. Кара-Мурза // Философия хоз-ва. – 1999. – № 1. – С. 21–38.
14. Кейнс, Дж. М. Конец LAISSEZ-FAIRE [Текст] / Дж. М. Кейнс // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли / под ред. Я. И. Кузьмина. – М. : ГУ – ВШЭ, 1998. – Вып. 3. – С. 260–279.
15. Шишкин, М. В. Методология экономического анализа и верификация теории [Текст] / М. В. Шишкин // Вестн. С.-Петербург. ун-та. – 2007. – Сер. 5. – Вып. 2. – С. 22–28.
16. Фомина, Ю. А. Традиционный институционализм и неинституционализм – объединение методологических позиций [Текст] / Ю. А. Фомина // Наук. пр. ДонНТУ. – Сер. Економічна. – 2008. – Вип. 34-1. – С. 61–67.

1.2. Концепція людського розвитку

1. Грішнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
2. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Нестеров, Л. Национальное богатство и человеческий капитал [Текст] / Л. Нестеров, Г. Аширова // Вопр. економіки. – 2003. – № 2. – С. 103–110.
4. Капіталізація економіки України [Текст] / за ред. В. М. Гейця і А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогнозування, 2006. – 199 с.
5. Нуреев, Р. М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны [Текст] / Р. М. Нуреев // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. – 2007. – Т. 5, № 3. – С. 111–129.
6. Римашевская, Н. Качество человеческого капитала в России [Текст] / Н. Римашевская // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика» : тез. докл. и выступлений участников чтений. – М. : Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева, 2009. – С. 11–28.
7. Тарасевич, В. Человеческий капитал или человек в эпоху глобальных инноваций? [Текст] / В. Тарасевич // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика» : тез. докл. и выступлений участников чтений. – М. : Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева, 2009. – С. 100–102.
8. Курносова, М. Противоречия концепции человеческого капитала: философско-этический аспект [Текст] / М. Курносова // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика» : тез. докл. и выступлений участников чтений. – М. : Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева, 2009. – С. 130–132.

9. Мандибура, В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? [Текст] / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 26–33.
10. Мандибура, В. Ідеологічна і об'єктивна складові економічної «теорії людського капіталу» [Текст] / В. Мандибура // Екон. теорія. – 2009. – № 1. – С. 34–49.
11. Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки [Текст] / В. Щетинин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 12. – С. 48.
12. Зинов, В. Г. Менеджмент инноваций: Кадровое обеспечение [Текст] / В. Г. Зинов. – М. : Дело, 2005. – 496 с.
13. Абалкин, Л. И. Гуманистические ориентиры России [Текст] : монография / Л. И. Абалкин, А. В. Барышева, Т. В. Бурмистрова и др. – М. : Ин-т экономики РАН, 2002. – 391 с.
14. Основи економічної теорії [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
15. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова ; Экон. фак. МГУ. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Права человека, 2008. – 636 с.
16. Сен, А. Развитие как свобода [Электронный ресурс] / А. Сен ; пер. с англ. Е. Полецкая ; науч. ред. Р. Нуреев ; Фонд «Либеральная миссия». – М. : Новое изд-во, 2004. – 430 с. – Режим доступа: <http://3dway.org/publication>.
17. Сен, А. Об этике и экономике [Текст] / А. Сен. – М. : Наука, 1996.
18. Левін, П. Інноваційні підходи до розвитку соціальної інфраструктури та людського потенціалу [Текст] / П. Левін // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 21–26.
19. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
20. Сливка, О. А. Соціально-економічні чинники людського розвитку в регіонах України [Текст] / О. А. Сливка // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип. : Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К. : КНЕУ, 2007. – Т. 1, ч. 2. — С. 779–787.
21. Вовканич, С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань [Текст] / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України. – 2008. – № 3. – С. 13–23.
22. Антонюк, В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку [Текст] : монографія / В. П. Антонюк ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.
23. Близнюк, В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика [Текст] / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 30–34.
24. Human Development Report 1995: Gender and Human Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/hdr_1995_en_chap1.pdf p.12.

25. Приймак, В. Генеза екомологічної парадигми людського розвитку [Текст] / В. Приймак, І. Ткач // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 28–34.
26. Безтелесна, Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті і умов його забезпечення [Текст] / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4–12.

1.3. Основні виміри людського розвитку.

Індекс людського розвитку

1. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова. – М. : Права человека, 2008. – 636 с.
4. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире [Текст]. – М. : Весь мир, 2007. – 400 с.
5. Human development report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development [Text]. – New York : United Nations Development Programme, 2009. – 217 p.
6. Хорошо там, где нас нет [Текст] // Фокус. – 2009. – № 34 (146). – С. 14.
7. Рейтинг країн за рівнем комфортності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com>, <http://www.oesd.org>.
8. Чуда для чада [Текст] // Фокус. – 2009. – № 37 (149). – С. 12.
9. Рейтинг країн за рівнем життя дітей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oesd.org>.
10. Где живут лентяи? [Текст] // Фокус. – 2009. – № 20 (132). – С. 14.
11. Рейтинги країн за витратами часу населенням на працю, сон, їжу, дозволя тощо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oesd.org>, <http://ssa.org.ua>, <http://rate1.com.ua>.
12. Happy Planet Index: самой счастливой страной в 2009 г. стала Коста-Рика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/07/09/2090>.

1.4. Циклічність людського розвитку.

Технологічні уклади і людський розвиток.

К-цикли та їх вплив на людський розвиток

1. Румянцева, С. Ю. Теории конъюнктуры, экономического роста и развития: ракурсы взгляда на анализ экономической динамики и «потерянные» ветви экономической науки [Текст] / С. Ю. Румянцева // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития : сб. науч. тр. / под ред. Р. М. Нижегородцева. – М. : ЛЕЛАНД, 2006. – Т. 5. – С. 102–116.
2. Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец ; Междунар. ин-т Питирима Сорокина – Николая Кондратьева. – М. : Экономика, 2004. – 444 с.

3. Иноземцев, В. Л. К теории постэкономической общественной формации [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М. : Таурус : Век, 1995. – 336 с.
4. Иноземцев, В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы [Текст] / В. Иноземцев // Свободная мысль – XXI. – 1999. – № 8. – С. 19–43.
5. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
6. Коллонтай, В. М. Постиндустриализация и долгосрочные циклы [Текст] / В. М. Коллонтай // Диалог и взаимодействие цивилизаций Востока и Запада: альтернативы на XXI век : материалы IV Междунар. Кондратьевской конф. – М. : РАЕН : МФК, 2001. – С. 437–442.
7. Кузьменко, В. П. Мегатренди людського розвитку в розбудові нового світового порядку цивілізацій та місце в ньому України [Текст] / В. П. Кузьменко // Стратег. панорама. – 2000. – № 1–2. – С. 224–241.
8. Яковец, Ю. Кластер глобальных кризисов и волна эпохальных инноваций первой половины XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец, Б. Н. Кузык // Бюл. Міжнар. Нобелів. екон. форуму. – 2008. – № 1. – С. 277–283.
9. Пантин, В. И. Циклы и ритмы истории [Текст] / В. И. Пантин. – Рязань : Аракс, 1996. – 157 с.
10. Кейнс, Дж. М. Экономические возможности наших внуков [Текст] / Дж. М. Кейнс // Вопр. экономики. – 2009. – № 6. – С. 60–67.
11. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения [Текст] / Н. Д. Кондратьев // Избр. тр. / Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева ; Междунар. ин-т Питирима Сорокина – Николая Кондратьева ; Ин-т экономики РАН. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
12. Меньшиков, С. М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу [Текст] : монография / С. М. Меньшиков, Л. А. Клименко. – М. : Междунар. отношения, 1989. – 272 с.
13. Балацкий, Е. Наука, кризис и война [Текст] / Е. Балацкий // Свободная мысль. – 2009. – № 3. – С. 87–108.
14. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст] / С. Ю. Глазьев. – М. : Владар, 1993. – 310 с.
15. Глазьев, С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов [Текст] / С. Ю. Глазьев // Вопр. экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
16. Айвазов, А. Николай Кондратьев как зеркало кризиса [Электронный ресурс] / А. Айвазов, А. Кобяков // Аргументы и факты. – 2009. – 21 янв. – Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/article/24053>.
17. Згуровський, М. Болісне одужання через кризу [Текст] / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – 13–19 груд.
18. Основи економічної теорії [Текст] : підручник / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
19. Шовкун, І. А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку [Текст] / І. А. Шовкун // Екон. теорія. – 2007. – №. – С. 14–33.

20. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
21. Цвылев, Р. И. Труд и его оплата в высокотехнологичном производстве [Текст] / Р. И. Цвылев // МЭ и МО. – 2002. – № 12. – С. 11–17.
22. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій [Текст] / за ред. Е. М. Лібанової ; НАН України ; Ін-т демографії та соц. дослідж. ; Держ. ком. статистики України. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2006. – 356 с.
23. Рубанов, В. А. Технологии будущего [Электронный ресурс] / В. А. Рубанов // Независимая газета. – 2009. – 30 июня. – Режим доступа: http://www.ng.ru/scenario/2009-06-30/15_techs.html.
24. Бекетов, Н. Е. Технично-экономическая парадигма регионального развития: географические аспекты исследования [Электронный ресурс] / Н. Е. Бекетов // Вестн. Омск. гос. пед. ун-та. – 2007. – Режим доступа: <http://www.omsk.edu/article/vestnik-omgpu-197.pdf>.
25. Макаров, В. Об экономическом развитии и не только в контексте будущих достижений науки и техники [Текст] / В. Макаров // Вопр. экономики. – 2008. – № 3. – С. 39–46.
26. Полтерович, В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации [Текст] / В. Полтерович // Вопр. экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
27. Геєць, В. М. Інноваційні перспективи України [Текст] : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
28. Геєць, В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 5–23.

1.5. Економічна свобода, економічне зростання та людський розвиток

1. Корнійчук, Л. Сталий розвиток і глобальна місія України [Текст] / Л. Корнійчук, В. Шевчук // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 4–13.
2. Доклад о человеческом развитии 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/chapters/russian>.
3. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова ; экон. фак. МГУ. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Права человека, 2008. – 636 с.
4. Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/Index/Download.aspx>.
5. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
6. Human Development Report 1996. Economic Growth and Human Development [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1996/>
7. Плаксунова, Т. А. Экономический рост и становление концепции человеческого развития [Электронный ресурс] / Т. А. Плаксунова // Философия

- хозяйства : альм. Центра обществ. наук и экон. фак. МГУ им. Ломоносова. – 2004. – № 5 (35). – Режим доступа: <http://forum.barrel.ru/periodika/filhoz/filhoz35/statia27.htm>
8. Радіонова, І. Економічне зростання з участю людського капіталу [Текст] / І. Радіонова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 19–30.
 9. Мировое экономическое положение и перспективы на 2009 год [Электронный ресурс] : Доклад ООН. – Режим доступа: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp/html>.
 10. Сен, А. Развитие как свобода [Текст] / А. Сен. – М. : Новое изд-во, 2004. – 432 с.
 11. Дейлі, Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку [Текст] / Г. Дейлі. – К. : Інтелсфера, 2002. – 234 с.

1.6. Стратегія національної модернізації в аспекті людського розвитку

1. Мамалуй, О. О. Модернізація як системний засіб виходу країн з перехідною економікою із сучасної світової кризи [Текст] / О. О. Мамалуй // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 253, т. І. – С. 75–81.
2. Белокрылова, О. С. Перспективы посткризисной модернизации экономики России [Текст] / О. С. Белокрылова, А. А. Бочков // Экон. вестн. Рост. унта, 2008. – Т. 6, № 4. – С. 36–44.
3. Ясин, Е. Г. Модернизация и общество [Текст] : докл. к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие» / Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2007. – 114 с.
4. Геєць, В. М. Інноваційні перспективи України [Текст] / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
5. Кузнецов, К. Криза руйнує інноваційний розвиток в Україні [Текст] / К. Кузнецов // Екон. правда. – 2009. – 20 трав.
6. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>.
7. Рейтинг экономик 183 государств мира – Doing Business 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/Doing-Business-Rank-2010.html>.
8. Дискин, И. М. Кризис... И все же модернизация! [Текст] / И. М. Дискин. – М. : Европа, 2009. – 264 с.
9. Скотт, Дж. Благими намерениями государства. Почему и как провалились проекты улучшения условий человеческой жизни [Текст] : пер. с англ. / Дж. Скотт. – М. : Унив. кн., 2005. – 576 с.
10. Модернизация российской экономики и государственное управление [Текст] / рук. авт. кол. А. Г. Поршнев. – М. : Экономика, 2006. – 376 с.
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : (проект) / Ком. ВР

України з питань науки і освіти. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=48244&cat_id=48238.

12. Стратегія національної модернізації. Україна 2020 [Електронний ресурс] / М-во економіки України. – Режим доступу: http://www.radakmu.org.ua/uk/news_and_report/1079.html.

Розділ 2. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

2.1. Концепція людської безпеки ООН

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.

2.2. Безпека людського розвитку в системі категорій національної безпеки

1. Семикіна, М. В. Пріоритетні соціальні потреби працівників на регіональному ринку праці та механізми їх реалізації [Текст] / М. В. Семикіна // Демографія та соц. економіка. – 2008. – № 1 (9). – С. 177–185.
2. Соціальна безпека: теорія та українська практика [Текст] : монографія / І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін. ; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Затверджена наказом М-ва економіки України 02.03.2007 р. № 60. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
4. Паламарчук, В. М. Економічні перетворення і соціальна безпека [Текст] / В. М. Паламарчук. – К., 1996.
5. Скрипник, О. Проблема реалізації прав людини при здійсненні державного управління соціальною та економічною сферами України [Текст] / О. Скрипник // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2006. – № 4. – С. 22–34.
6. Длугопольський, О. В. Публічний сектор і соціальна політика держави: моделі взаємодії [Текст] / О. В. Длугопольський // Вісн. Акад. праці і соц. відносин ФПУ. – 2008. – № 3. – С. 32–35.
7. Галушка, З. І. Соціальна відповідальність як функція держави у сучасній економіці: необхідність, межі, завдання [Текст] / З. І. Галушка // Вісн. Акад. праці і соц. відносин ФПУ. – 2008. – № 3. – С. 22-25.
8. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) [Текст] / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : ЭКЗАМЕН, 2003. – 736 с.
9. Политика доходов и качество жизни населения [Текст] / под ред. Н. А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 653 с.
10. Скурагівський, В. А. Соціальна політика [Текст] : навч. посіб. для слухачів, асп., докторантів спец. «Держ. упр.» / В. А. Скурагівський, О. М. Палій, Е. М. Лібанова. – К. : УАДУ, 1997. – 360 с.
11. Социальная политика: реалии XXI века [Текст]. – Вып. 1.GP1/2003/04 / Независимый ин-т соц. политики. – М. : СИГНАЛЬ, 2003. – 166 с.

12. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике [Текст]. Кн. II. Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации / О. С. Сухарев ; РАН, Ин-т экономики. – М. : Экономика, 2007. – 804 с.
13. Власенко, Н. С. Правові засади системи інформаційного забезпечення соціальної політики [Текст] / Н. С. Власенко // Демографія та соц. політика. – 2007. – № 1. – С. 159–169.
14. Верланов, С. Європейська соціальна хартія: нові можливості захисту прав людини в Україні [Текст] / С. Верланов // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 6. – С. 7–10.
15. Баланда, А. Безпека як соціальний феномен: дискурс людського розвитку [Текст] / А. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 25–28.
16. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] : монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2008. – 316 с.
17. Лапшина, І. А. Розвиток людського капіталу в процесі євроінтеграції [Текст] / І. А. Лапшина. – Львів : НІСД, 2008. – 332 с.
18. Антонюк, В. П. Науково-методичні засади державної політики формування та ефективного використання людського капіталу України [Текст] / В. П. Антонюк // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку : тези доп. і повідомл. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4–5 листоп. 2008 р.) : в 2 т. – Т. 1 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 344 с.
19. Томашкова, К. Т. Механізм державного управління економічною безпекою особистості [Текст] : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. / К. Т. Томашкова. – Донецьк, 2009. – 20 с.
20. Основи економічної безпеки [Текст] / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
21. Основи экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) [Текст] / под ред. Е. А. Алейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1997. – 288 с.
22. Экономическая и национальная безопасность [Текст] : учебник / под ред. Л. П. Гончаренко. – М. : ЗАО Экономика, 2008. – 543 с.
23. Мунтян, В. І. Економічна безпека України [Текст] / В. І. Мунтян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 462 с.
24. Предборський, В. А. Детинізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології [Текст] : монографія / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
25. Конституція України [Текст] : Прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. – К. : Україна, 1996. – 54 с.

2.3. Діагностування безпеки людського розвитку в Україні

1. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.

2. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. В. М. Верховина. – М. : Акад. Проспект : Фонд «Мир», 2006. – 736 с.
3. Вітлінський, В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Вітлінський, В. В. Ризик у менеджменті [Текст] / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.
5. Ілляшенко, С. М. Економічний ризик [Текст] : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 220 с.
6. Безтелесна, Л. Ефективність управління соціальними ризиками найманих працівників [Текст] / Л. Безтелесна, С. Мартинюк // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 17–24.
7. Соціальні ризики та соціальна безпека в умовах природних і техногенних надзвичайних ситуацій та катастроф [Текст] / відп. ред.: В. В. Дурдинець, Ю. І. Саєнко, Ю. О. Привалов. – К. : Стило, 2001. – 497 с.
8. Соціальні ризики [Текст]. Т. 2 / відп. ред.: Ю. І. Саєнко, Ю. О. Привалов. – К. : ПЦ «Фоліант», 2004. – 568 с.
9. Основи економічної теорії [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
10. Котов, Є. В. Проблеми управління соціальними ризиками [Текст] / Є. В. Котов // Регіональні проблеми людського та регіонального розвитку : тези доп. і повідомл. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4–5 листоп. 2008 р.) : в 2 т. – Т. 2 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 344 с.
11. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
12. Соціальна економіка [Текст] : навч. посіб. / кол. авт.: О. О. Беляєв, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
13. Безтелесна, Л. Управління людським розвитком в Україні: порівняльне оцінювання та напрями вдосконалення [Текст] / Л. Безтелесна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 34–39.
14. The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Електронний ресурс] / World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009. – Р. 12. – Режим доступу: www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf.
15. Данилишин, Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку [Текст] / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 13–23.
16. Доповідь про розвиток людини 2007/2008. Показники розвитку людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.
17. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие [Электронный ресурс] : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Изд-во «Весь мир», 2009. – 232 с. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_complete.pdf.

18. Солдатова, І. В. Оцінка умов для людського розвитку в Донецькому регіоні [Текст] / І. В. Солдатова // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие : сб. науч. тр. : в 3 т. – Т. 2 / НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2006. – 372 с.

2.4. Конституційна економіка як основа забезпечення людського розвитку

1. Бреннан, Дж. Причина правил. Конституційна політична економія [Текст] : пер. с англ. / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен. – СПб. : Екон. шк., 2005. – Вып. 9. – 272 с.
2. Б'юкенен, Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави [Текст] : пер. з англ. / Джеймс М. Б'юкенен, Річард А. Масгрейв. – К. : Вид. дім «КМ Академія», 2004. – 175 с.
3. Бьюкенен, Дж. М. Конституційна економічна теорія [Текст] : пер. с англ. / Джеймс М. Бьюкенен // Економічна теорія / под ред. Дж. Ітуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена ; науч. ред. В. С. Автономов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – XII, 931 с.
4. Мамалуй, А. А. Проблема взаємозв'язки конституційної економічної теорії і формування механізму подолання кризи в Україні [Текст] / А. А. Мамалуй // Бизнес Информ. – 2009. – № 9. – С. 25–30.
5. Мамалуй, О. О. Конституційна економічна теорія як методологічна основа для формування ефективного співвідношення економіки, політики і права в умовах сучасної світової кризи [Текст] / О. О. Мамалуй // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вып. 252 : в 6 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 514–520.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : (проект) / Ком. ВР України з питань науки і освіти. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/komosviti/control/ur/publish/article_?art_id=47451&cat_id=47448.
7. Ойкен, В. Основи національної економіки [Текст] : пер. с нем. / В. Ойкен. – М. : Економіка, 1996. – 351 с.
8. Конституція України [Текст]. – Х. : ТОВ «Одіссей», 2006. – 48 с.
9. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Права человека, 2008. – 636 с.
10. Андреева, Г. Н. Экономическая конституция в зарубежных странах [Текст] / Г. Н. Андреева. – М. : Наука, 2006. – 268 с.
11. Конституционное законодательство России [Текст] / Г. А. Гаджиев, В. П. Кашепов, Н. М. Колосова и др. ; под общ. ред. Ю. А. Тихомирова ; Ин-т законодательства и сравн. правоведения при Правительстве Рос. Федерации. – М., 1999. – С. 421.
12. Конституційна економіка [Текст] : учебник / П. Д. Баренбойм, Г. А. Гаджиев, В. И. Лафитский, В. А. Мау. – М. : ЮСТИЦИНФОРМ, 2006. – 528 с.

13. Мамутов, В. К. Экономика и право [Текст] / В. К. Мамутов // Сб. науч. тр. – Киев : Юринком Интер, 2003. – 544 с.
14. Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009 року в Україні [Текст] / Аналіт.-дорадчий центр Блакит. стрічки. – К., 2009. – 145 с.

Розділ 3. ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

3.1. Здоров'я як соціально-економічне благо. Роль медицини в забезпеченні життєдіяльності людини

1. Пашков, В. Вітальна безпека як основа правового господарського порядку [Текст] / В. Пашков // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – 3 11. – С. 48–51.
2. Известия. Украина. – 2003. – 6 дек. – С. 6.
3. Голос України. – 2009. – 7 серп. (№ 146). – С. 1.
4. Голос України. – 2009. – 31 жовт. (№ 206). – С. 9.
5. Ваше здоров'я. – 2009. – 7 серп. (№ 31). – С. 2.
6. Ваше здоров'я. – 2008. – 8 лют. (№ 5). – С. 4.
7. Доповідь про розвиток людини 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_RU_Indicators.pdf.
8. Гроот, В. Інвестування в охорону здоров'я [Текст] / В. Гроот. – К. : Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2004. – 46 с.
9. Безтелесна, Л. І. Оцінка та напрями трансформації управління охороною здоров'я в цілях людського розвитку [Текст] / Л. І. Безтелесна // Ринкові механізми управління людським розвитком : монографія / Л. І. Безтелесна. – Рівне : Ред.-вид. центр НУВГП, 2006. – С. 240–276.
10. Бьюкенен, Дж. Сочинения [Текст] : пер. с англ. Т. 1 / Дж. Бьюкенен. – М. : Таурус Альфа, 1997. – 560 с. – (Серия «Нобелевские лауреаты по экономике»).
11. Industry Surveys [Text] // Healthcare: Managed Care. – 2009. – April. – № 16. – P. 4, 10.

3.2. Інституційні пастки та деформації медицини

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 309 с.
2. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация [Текст] : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – С. 9,94.
3. No reverse gear [Text] // Economist. – 2004. – Vol. 372, № 8384. – P. 5.
4. Эггертссон, Тр. Экономическое поведение и институты [Текст] : монография / Тр. Эггертссон. – М. : Мысль, 2001. – С. 59.
5. Obama Pressed oh Details of Plan [Електронний ресурс] // The Wall Street Journal. – 2009. – 4 верес. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html>.

6. Коуз, Р. Фирма, рынок, право [Текст] : пер. с англ. / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1993. – С. 41–42.
7. Взятка без снисхождения [Текст] // Рос. газ. – 2009. – 13 авг. (№ 149). – С. 3.

3.3. Ризики та загрози сучасного світового розвитку для людської життєдіяльності

1. Европейская база данных ВОЗ [Электронный ресурс] / Европ. регион. бюро Всемир. орг. здравоохранения. – Режим доступа: <http://www.who.int/research/en/>.
2. OECD Health Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/document/30/0,3343,en_2649_34631_12968734_1_1_1_1,00.html.
3. Industry Surveys [Text] // Healthcare: Managed Care. – 2009. – April. – № 16. – P. 3–30.
4. Money well spent [Text] // Economist. – 2004. – Vol. 372, № 8384. – P. 8–9.
5. Gottlieb, S. Government Health Plans Always Ration Care [Электронный ресурс] / S. Gottlieb // The Wall Street Journal. – 2009. – June 25. – P. 15. – Режим доступа: <http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html>.
6. France Fight Universal Care's High Cost [Электронный ресурс] // The Wall Street Journal. – 2009. – 7 септ. – Режим доступа: [www: http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html](http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html).
7. Карпачова, Н. Стан дотримання Україною міжнародних стандартів щодо прав і свобод людини [Текст] / Н. Карпачова // Голос України. – 2009. – 10 лют. (№ 23). – С. 10–12.
8. Сьогодення та перспективи вищої медичної освіти і кадрового забезпечення галузі [Текст] // Ваше здоров'я. – 2007. – 8 черв. (№ 21). – С. 6.
9. Бизнес. – 2009. – 6 апр. (№ 14). – С. 16.
10. Економічна правда. – 2009. – 16 верес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/news/4ab101555d751/>.
11. Голос України. – 2009. – 23 верес. (№ 178). – С. 7.
12. Каминская, Т. М. Функции медицинского страхования в переходной экономике [Текст] / Т. М. Каминская // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 3. – С. 34–39.
13. Компаньон. – 2008. – 4–10 апр. (№ 14). – С. 7.
14. Бизнес. – 2009. – 9 февр. (№ 6). – С. 12.
15. Бизнес. – 2009. – 11 мая (№ 18–19). – С. 10–11.
16. Провізор. – 2008. – 1 жовт. (№ 19) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N19/nlinmp_198.php?part_code=5&art_code=6851.
17. Energy Information Administration. Official Energy Statistics from the US Government [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/OPEC_Revenues/Factsheet.html.
18. Бизнес. – 2009. – 2 нояб. (№ 44). – С. 16.
19. Цензор. – 2009. – 10 листоп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://censor.net.ua/go/offer--ResourceID--138657>.

20. Ваше здоров'я. – 2006. – 7 жовт. (№ 37). – С. 10.
21. Как банкротят государственные фармацевтические предприятия [Електронний ресурс] // Domik.net. – 2009. – 8 нояб. – Режим доступу: <http://www.domik.net/mod/main/news/id192061467/>.
22. Голос України. – 2009. – 18 лют. (№ 29). – С. 11.

3.4. Ресурси охорони здоров'я України й поширення тіньової економіки

1. Ваше здоров'я. – 2007. – 6 листоп. (№ 44). – С. 3.
2. Ваше здоров'я. – 2008. – 8 лют. (№ 5). – С. 9.
3. Dw-world.de. – 2009. – 27 жовт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4830355,00.html>.
4. Цена интимного здоровья [Текст] // Власть денег. – 2005. – 21–27 янв. (№ 3). – С. 31.
5. Статистичний щорічник України за 2002 р. [Текст]. – К. : Консультант, 2003. – С. 291; Статистичний щорічник України за 2005 р. [Текст]. – К. : Консультант, 2006. – С. 271; Статистичний щорічник України за 2008 р. [Текст]. – К. : Консультант, 2009. – С. 273.
6. Статистичний бюлетень за 2008 р. [Текст]. – К. : Вид-во Держкомітету статистики України, 2009. – С. 83.
7. Ваше здоров'я. – 2008. – 29 лют. (№ 8). – С. 3, 5.
8. Голос України. – 2008. – 19 лют. (№ 32). – С. 10.
9. Проблеми кадрового забезпечення галузі [Текст] // Ваше здоров'я. – 2009. – 9 жовт. (№ 40). – С. 4.
10. Голос України. – 2009. – 18 верес. (№ 175). – С. 3.
11. Время. – 2008. – 26 февр. (№ 35). – С. 2.
12. Ваше здоров'я. – 2007. – 7 верес. (№ 34). – С. 2.
13. Голос України. – 2009. – 9 верес. (№ 168). – С. 7.
14. Бизнес. – 2009. – 13 июля (№ 28). – С. 67.
15. Комсомольская правда в Украине. – 2007. – 14–20 сент. (№ 37). – С. 6.

3.5. Основні напрями розвитку охорони здоров'я

1. Ваше здоров'я. – 2008. – 1 серп. (№ 29). – С. 9.
2. France Fight Universal Care's High Cost // The Wall Street Journal. – 2009. – 7 серп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/article/SB124958049241511735.html>.
3. No reverse gear [Text] // Economist. – 2004. – Vol. 372, (№ 8384). – P. 5.
4. David, J. Kert., D. Sc., and Mairi, Scoft. British lessons on Health Care Reform [Електронний ресурс] // The New England Journal of Medicine. – 2009. – 9 верес. (№ 21). – Режим доступу: <http://www.nejm.org>.
5. Матеріали II з'їзду лікарів загальної (сімейної) практики України [Текст], 25–26 жовт. 2005 р., Харків // Міжнар. мед. журн. – 2005. – Спецвип. – 236 с.
6. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/30/0,3343,en_2649_34631_12968734_1_1_1_1,00.html.

7. Industry Surveys [Text] // Healthcare: Managed Care. – 2009. – April. – № 16. – P. 4.
8. Сімейна медицина долає перешкоди [Текст] // Ваше здоров'я. – 2009. – 30 жовт. (№ 43). – С. 4.
9. Ваше здоров'я. – 2009. – 16 жовт. (№ 41). – С. 5.
10. Бизнес. – 2009. – 15 июня (№ 24). – С. 24.
11. Health Research Digest. – 2007. – October. – Issue. – P. 1.
12. Бизнес. – 2009. – 14 сент. (№ 33). – С. 12–13.

Розділ 4. ОСВІТНЯ БЕЗПЕКА

4.1. Знання та інформація в сучасному суспільстві. Інтелектуальні ресурси економіки знань. Інформаційна безпека людини, бізнесу, суспільства

1. Иноземцев, В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) [Текст] / В. Иноземцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–12.
2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. – 199 с.
3. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Б. В. Корнейчук. – СПб. : Питер, 2006. – 400 с.
4. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Унив. кн.», 2003. – 288 с.
5. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологии [Текст] : монография / И. А. Стрелец. – М. : Экзамен, 2003. – 256 с.
6. Ходжсон, Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики. – 2001. – № 8. – С. 34–39.
7. Тоффлер, Э. Революционное богатство [Текст] / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун ; под общ. ред. А. Александровой. – М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
8. Экономика знаний [Текст] : монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
9. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст] : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Р. К. Бутова, Г. Н. Назарова, Л. А. Павленко та ін. ; за ред. В. С. Пономаренка. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 544 с.
10. Українсько-російський економічний тлумачний словник [Текст] / авт.-упоряд. В. М. Копоруліна. – Х. : Факт, 2005. – 400 с.
11. Про інформацію [Текст] : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ // Закони України про інформацію: за станом на 15 грудня 2005 р. – Х. : ОО «Апекс+», 2005. – 128 с.
12. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.

13. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100 %. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
14. Дресвянников, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учеб. пособие / В. А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
15. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельникова. – М. : ООО «Изд-во Астрель» : ООО «Изд-во АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
16. Федулова, Л. І. Концептуальні засади економіки знань [Текст] / Л. І. Федулова // Екон. теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
17. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 4–13.
18. Чездбо, Г. Когда виртуальность оправдана: организации для инноваций [Текст] / Г. Чездбо, Д. Тейс ; пер. с англ. А. Силонова // Управление высокотехнологическим бизнесом. – М. : Альпина – Бизнес – Букс, 2007. – С. 39–63.
19. Аккоф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Аккоф ; пер. с англ. Ф. П. Тарасенко. – М. : Прогресс, 1985. – 390 с.
20. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
21. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: Экономика [Текст] : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
22. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] : монография / А. А. Гриценко. – Киев : Основа, 2005. – 187 с.
23. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст] : 17-модул. программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М., 2000. – 352 с.
24. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы [Текст] / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
25. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Оргинський, І. С. Кертицький, З. Б. Живко та ін. – К. : Прав. єдність, 2009. – 544 с.
26. Данилишин, Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
27. Розен, Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда [Текст] / Ш. Розен ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 112–134.
28. Василюк, В. Я. Інформаційна безпека держави [Текст] : курс лекцій / В. Я. Василюк, С. О. Климчук. – К. : КНТ : Вид. дім «Скіф», 2008. – 136 с.
29. Юдін, О. К. Інформаційна безпека держави [Текст] : навч. посіб. / О. К. Юдін, В. М. Богущ. – Х. : Консум, 2005. – 576 с.
30. Кормич, Б. А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи [Текст] : навч. посіб. / Б. А. Кормич. – К. : Кондор, 2008. – 384 с.

4.2. Освіта та її функції. Освітні послуги.

Поняття освітньої безпеки

1. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 4–13.
2. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Л. Демидова // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2005. – № 12. – С. 38–49.
3. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе [Текст] / А. Бузгалин, А. Колганов, А. Овсянников и др. ; под ред. А. И. Колганова. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 1998. – 279 с.
4. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
5. Томчук, Н. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие [Текст] / Н. Томчук // Экон. теория. – 2005. – № 3. – С. 95–105.
6. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. – 199 с.
7. Методология управления трудовыми ресурсами [Текст] : монография / И. В. Гуськова, А. П. Егоршин, Е. Н. Кулагина и др. ; под ред. И. В. Гуськовой, А. П. Егоршина. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
8. Римашевская, Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Н. М. Римашевская // Рос. экон. журн. – 2004. – № 9–10. – С. 22–40.
9. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] / Г. С. Беккер ; сост., науч. ред. послесл. Р. И. Капелюшников, предисл. Н. И. Левина ; пер. с англ. Е. Батраковой, Р. Капелюшниковой, О. Шибалкина и др. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
10. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под ред. А. В. Бузгалина. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2007. – 364 с.
11. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
12. Черниш, Н. Й. Соціологія [Текст] : підруч. за рейтинг-модул. системою навч. / Н. Й. Черниш. – 5-те вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2009. – 468 с.
13. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] / Э. Кихлер, К. Майер-Пести, Е. Хофманн ; пер. с нем. П. А. Шепилова. – Т. 5 // Психология труда и организационная психология. – Харьков : Гуманит. центр, 2004. – 312 с.
14. Олександров, В. Освітня послуга [Текст] / В. Олександров // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 53–60.
15. Організація і технологія надання послуг [Текст] : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексин, Н. О. Шутовська, Т. В. Футало ; за ред. В. В. Апопія. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
16. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Б. В. Корнейчук. – СПб. : Питер, 2006. – 400 с.

17. Шканова, О. М. Маркетинг послуг [Текст] : навч. посіб / О. М. Шканова. – К. : Кондор, 2003. – 304 с.
18. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: Экономика [Текст] : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
19. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик ; под ред. В.В. Кулибановой ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева. – 2-е изд.. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
20. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Текст]. – К. : Консультант, 2006. – 575 с.
21. Статистичний щорічник України за 2006 рік [Текст]. – К. : Консультант, 2007. – 551 с.
22. Лібанова, Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства [Текст] / Е. Лібанова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120–136.
23. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
24. Конституція України [Текст]. – Х. : Фоліо, 2000. – 48 с.
25. Акерлоф, Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Текст] / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – Вып. 6. – С. 91–104.
26. Ткач, А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / А. А. Ткач. – К. : Центр учб. л-ри, 2007. – 304 с.
27. Шаститко, А. Неполные контракты: проблема определения и моделирования [Текст] / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 2001. – № 6. – С. 80–99.
28. Клейн, Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз от отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» [Текст] / Б. Клейн ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Унтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 319–339.
29. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. М. А. Майорова, Э. В. Шустер, А. А. Быковский, А. К. Кушниренко, Е. В. Вышинская, Э. М. Попов. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
30. Геец, В. М. Взаимодействие доверия и развития [Текст] / В. М. Геец // Экон. теория. – 2005. – № 2. – С. 3–16.
31. Дементьев, В. Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики [Текст] / В. Е. Дементьев // Вопр. экономики. – 2004. – № 8. – С. 46–65.
32. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике [Текст] / Я. Корнаи // Вопр. экономики. – 2003. – № 9. – С. 4–17.
33. Ляско, А. Доверие и транзакционные издержки [Текст] / А. Ляско // Вопр. экономики. – 2003. – № 1. – С. 42–58.
34. Сапир, Ж. Экономика информации: новая парадигма и ее границы [Текст] / Ж. Сапир // Вопр. экономики. – 2005. – № 10. – С. 4–24.
35. Природа фирмы [Текст] / Р. Г. Коуз, О. И. Уильямсон, Ш. Розен и др. ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан. – М. : Дело, 2001. – 360 с.

4.3. Загрози людському розвитку у сфері вищої професійної освіти в Україні

1. Україна 2020: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gov.ua/control/uk/publish/category/system?cat_id=32862.
2. Антонюк, В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.07 / В. П. Антонюк ; [ДНУ] . – Донецьк, 2008. – 36 с.
3. Лібанова, Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соц. політика. – 2008. – № 1 (9). – С. 9–22.
4. Данилишин, Б. Освіта, наука і виробництво у контексті вимог Болонської декларації [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісн. НАН України. – 2007. – № 3. – С. 14–18.
5. Клепко, С. Ф. Філософія освіти в європейському контексті [Текст] : монографія / С. Ф. Клепко. – Полтава : ПОІППО, 2006. – 328 с.
6. Багдасарьян, Н. Г. Ценность образования в модернизирующемся обществе, или Ценность знания в обществе незнания [Электронный ресурс] / Н. Г. Багдасарьян // Педагогика. – 2008. – № 5. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/325357.html>.
7. Пихновская, Ю. Пороки просвещения [Текст] / Ю. Пихновская // Власть денег. – 2009. – № 9. – С. 30–32.
8. Україна – 2008 [Електронний ресурс] : стат. зб. – К. : Держ. ком. статистики України, 2009. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике [Текст]. Кн. II. Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации / О. С. Сухарев ; РАН, Ин-т экономики. – М. : Экономика, 2007. – 804 с.
10. Мортіков, В. Суспільні блага та економічна політика [Текст] / В. Мортіков // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 29–32.
11. Ашин, Г. К. Проблемы элитного образования в зарубежной социологии [Текст] / Г. К. Ашин // Социол. исслед. – 2005. – № 2. – С. 87–95.
12. Ашин, Г. К. Элитное образование [Текст] / Г. К. Ашин // Обществ. науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 82–99.
13. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Б. В. Корнейчук. – СПб. : Питер, 2006. – 400 с.
14. Рощина, Я. М. Доступность высшего образования: по способностям или по доходам? [Текст] / Я. М. Рощина // Унив. управление. – 2005. – № 1 (34). – С. 69–79.
15. Социология образования [Текст] : учеб. пособие / под ред. Д. В. Зайцева. – Саратов : Изд-во СГТУ, 2004. – 300 с.
16. Карпенко, О. М. Рейтинг стран по доступности образования [Электронный ресурс] / О. М. Карпенко, М. Д. Бершадская // Демоскоп Weekly : электрон. версия бюл. «Население и общество» / Ин-т демографии ГУ – ВШЭ. –

2009. – № 375–376. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0375/index.php>.
17. Українці вірять у доступність освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.for-ua.com/ukraine/2006/09/29/183903.html>.
 18. Режим доступу: http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=337.
 19. Галицкий, Е. Б. Взяткообразование и его социальные последствия [Текст] / Е. Б. Галицкий, М. И. Левин // *Вопр. образования*. – 2008. – № 3. – С. 105–108.
 20. Керик, О. Пільгові студенти [Електронний ресурс] / О. Керик. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/high_school/4530.
 21. 20 вузов лишились лицензии за взяточничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ubr.ua/fulnews/rus/uje_20_vuzov_lishilis_licenzii_za_vziatochnichestvo-22830.
 22. Братья Капрановы. Высшее образование или лохотром? [Текст] / Братья Капрановы // *Зеркало недели*. – 2009. – 12–18 сент.
 23. Шмаков, А. В. Коррупция в бразовательных учреждениях: экономико-юридический подход [Текст] / А. В. Шмаков // *Экон. вестн. Рост. гос. унта*. – 2007. – Т. 5, № 4. – С. 45–50.
 24. У вузи по-новому: хабарі вищі, схеми складніші [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/high_school/4379.
 25. Мортіков, В. Екстерналії в процесі формування та використання людського капіталу [Текст] / В. Мортіков // *Україна: аспекти праці*. – 2007. – № 1. – С. 39–42.
 26. Режим доступу: <http://www.uceps.org/ukr>.
 27. Клячко, Т. Массовое высшее образование: потери и приобретения [Электронный ресурс] / Т. Клячко. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0375/index.php>.
 28. Гнибіденко, І. Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці: взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення України [Електронний ресурс] / І. Ф. Гнибіденко // *Ринок праці та зайнятість населення*. – 2008. – № 3. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Soc_Gum/Rpzn/2008_3/08giftpn.pdf/.
 29. Розанова, Н. Вузы в XXI веке: вызов со стороны исследовательской работы [Текст] / Н. Розанова, Е. Савицкая // *Вопр. экономики*. – 2006. – № 7. – С. 118–128.
 30. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? [Текст] / В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Т. С. Карабчук и др. // *Экон. журн. ВШЭ*. – 2009. – Т. 13, № 2. – С. 172–216.
 31. Бердичевская, М. Ремонт в кузнице кадров [Текст] / М. Бердичевская // *Эксперт (Украина)*. – 2007. – № 34. – С. 16–24.
 32. Ильина, Е. Высшая школа. Образование в странах ОЭСР. Тенденции 2007 года [Электронный ресурс] / Е. Ильина // *Курьер российской академической науки и высшей школы : электрон. журн.* – 2008. – № 5. – Режим доступа: <http://www.courier-edu.ru/cour0805/1800.htm>.

33. Разумова, Т. О. Выпускники вузов на рынке труда России [Текст] / Т. О. Разумова. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2007. – 232 с.
34. Кузьмина, А. Потенциал рабочей силы и рынок образовательных услуг [Текст] / А. Кузьмина // *Вопр. экономики.* – 2007. – № 1. – С. 144–147.
35. Яворская, Н. Кадровая перестройка [Электронный ресурс] / Н. Яворская. – Режим доступа: <http://osvita.ua/vnz/career/3658>.
36. Участие бизнес-сообщества в проектировании, реализации и аккредитации инновационных образовательных программ высшего профессионального образования [Текст] / С. Р. Борисов, Г. Х. Лобанов, Л. Ф. Олейник и др. – М. : Изд-во МГУ, 2007. – 150 с.
37. «Обучение в течение жизни»: политика стран ОЭСР в области непрерывного образования [Электронный ресурс] / Центр ОЭСР – ВШЭ. – 2005. – Режим доступа: http://oecdcentr.hse.ru/material/opublic/app_OECD_1_2005.pdf.
38. Клепко, С. Ф. Наукова робота і управління знаннями [Текст] : навч. посіб. / С. Ф. Клепко. – Полтава : ПОІППО, 2005. – 201 с.
39. 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.
40. Добренькова, Е. В. Проблемы вхождения России в Болонский процесс [Текст] / Е. В. Добренькова // *Социол. исслед.* – 2007. – № 6. – С. 102–105.
41. Полетаев, Д. В. Вузы России как механизм адаптации учебных мигрантов [Электронный ресурс] : препринт коллектив. моногр. / Д. В. Полетаев, С. В. Дементьева, С. Г. Лебедева // *Демоскоп Weekly* : электрон. версия бюл. «Население и общество» / Ин-т демографии Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – 2009. – № 375–376. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0375/index.php>.
42. Волинчук, Ю. В. Національна система вищої освіти у Європейському освітньому просторі [Электронный ресурс] / Ю. В. Волинчук // *Економічні науки* : зб. наук. пр. Луцького НТУ. Серія «Економічна теорія та економічна історія». – 2007. – Вип. 4. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/ETEI/2007_4/zbirnuk_ETEI_07_83.pdf.
43. Скачкова, Е. Мозги на экспорт: желающие получить образование за границей открывают для себя Польшу и Чехию [Электронный ресурс] / Е. Скачкова. – Режим доступа: <http://www.focus.in.ua/society/45767>.
44. Яворская, Н. В госвузах Европы образование дешевле, чем в Украине [Электронный ресурс] / Н. Яворская. – Режим доступа: <http://osvita.ua/vnz/abroad/4143>.
45. Режим доступа: <http://www.osvita.ua/vnz/news/4527>.
46. Высшее образование: вызовы Болонского процесса и ВТО [Текст] / под ред. В. П. Колесова, Е. Н. Жильцова, П. Н. Ломанова. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2007. – 409 с.
47. Ларина, Л. Российское образование: какая модель формируется [Текст] / Л. Ларина // *Человек и труд.* – 2008. – № 7. – С. 35–37.

48. Павлюткин, И. В. Ресурсная зависимость и институты: детерминанты вузовского поведения в трех организационных популяциях [Текст] / И. В. Павлюткин // *Вопр. образования*. – 2007. – № 3. – С. 220–239.
49. Верховодова, Л. Моніторинг «Економічна криза в Україні: наслідки та антикризова політика». – 2009, березень [Електронний ресурс] / Л. Верховодова, Д. Згорток, К. Агеєва. – Режим доступу: http://www.c-e-d.info/doc/5/Monitor_econom_kriz_2009_03_site.doc.
50. Николаенко, С. Замороженное образование, или чего ожидать работникам просвещения и научным сотрудникам от госбюджета-2009 [Текст] / С. Николаенко // *Зеркало недели*. – 2009. – 12 янв.

4.4. Бізнес-освіта. Освітня функція консалтингу

1. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Л. Демидова // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2005. – № 12. – С. 38–49.
2. Чернов, Ю. В. *Управленческое консультирование* [Текст] : учеб. пособие / Ю. В. Чернов, С. В. Фомишин, А. И. Тищенко. – Херсон : ОЛДИ-плюс, 2003. – 272 с.
3. Друкер, П. *Эффективное управление* [Текст] / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. М. Котельникова. – М. : ООО «Изд-во Астрель» : ООО «Изд-во АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 284 с.
4. Шиффман, С. *Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело* [Текст] / С. Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НИППО, 2004. – 188 с.
5. Геец, В. М. *Социально-экономическая трансформация при переходе к экономике знаний* [Текст] / В. М. Геец ; под ред. Л. Г. Мельника // *Социально-экономические проблемы информационного общества*. – Сумы : ИТД «Унив. кн.», 2005. – С. 16–33.
6. Дресвянников, В. А. *Построение системы управления знаниями на предприятии* [Текст] : учеб. пособие / В. А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
7. *Інформаційні системи і технології в економіці* [Текст] : посіб. для студ. вищих навч. закл. / Р. К. Бутова, Г. Н. Назарова, Л. А. Павленко та ін. ; за ред. В. С. Пономаренка. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 544 с.
8. Годин, В. В. *Управление информационными ресурсами* [Текст] : 17-модул. программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
9. Хорошилов, А. В. *Мировые информационные ресурсы* [Текст] / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
10. *Про інформацію* [Текст] : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ // *Закони України про інформацію: за станом на 15 груд. 2005 р.* – Х. : ООО «Апекс+», 2005. – 128 с.
11. Блинов, А. О. *Управленческий консалтинг корпоративных организаций* [Текст] : учебник / А. О. Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.

12. Данилишин, Б. Интеллектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
13. Попов, Е. Трансакционные издержки в переходной экономике [Текст] / Е. Попов, В. Лесных // Мировая экономика и международн. отношения. – 2006. – № 3. – С. 72–77.

4.5. Фірма як сховище знань. Управління знаннями в аспекті інформаційної та освітньої безпеки суб'єктів господарювання

1. Стратегічні виклики ХХІ 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. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
2. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. – 199 с.
3. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] / М. К. Румизен. – М. : АСТ : Астрель, 2004. – XXVIII. – 318 с.
4. Стонхаус, Дж. Управление организационным знанием [Текст] / Дж. Стонхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 12. – С. 22–25.
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] : монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
8. Уитнер, С. Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации [Текст] / С. Дж. Уитнер ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 268–293.
9. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер ; пер. с англ. под науч. ред. В. Л. Макарова. – М. : Дело, 2002. – 535 с.
10. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] / Х. Демсец ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 237–267.
11. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] / А. Верр, М. Киппинг, Л. Энгвелл и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла ; пер. с англ. П. К. Власова. – Харьков : Гуманитар. центр, 2008. – 416 с.
12. Инновационная экономика [Текст] / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Наука, 2004. – 352 с.
13. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию [Текст] / У. Букович, Р. Уилльямс ; пер. с англ. С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XVI, 504 с.

14. Тоффлер, Э. Революционное богатство [Текст] / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун под общей ред. А. Александровой. – М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
15. Кендюхов, А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия [Текст] / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2004. – № 2. – С. 33–41.
16. Гневко, В. Формирование инновационной экономики России [Текст] / В. Гневко // Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 100–103.
17. Розен, Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда [Текст] / Ш. Розен ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 112–134.
18. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] / Р. Хант, Т. Базан ; пер. с англ. С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.

Розділ 5. БЕЗПЕКА ЗАЙНЯТОСТІ І ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

5.1. Зайнятість: сутність і види. Сучасні трансформаційні процеси у сфері зайнятості. Концепція гідної праці і людський розвиток

1. Социальная политика [Текст] : энциклопедия / под ред. Н. А. Волгина и Т. С. Сулимовой. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 416 с.
2. Ачкасов, А. Є. Стратегія регулювання зайнятості населення України. Теорія і практика [Текст] / А. Є. Ачкасов. – Житомир : Житомир, 2002. – 512 с.
3. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : Закон України від 01.03.1991 р. № 803-ХІІ зі змінами та допов., ред. від 30.04.2009 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Лепейко, Т. І. Економіка праці [Текст] : навч. посіб. / Т. І. Лепейко, Т. С. Шапошнікова, О. В. Толстікова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 232 с.
5. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. – Т. 1 / редкол.: С. В. Мочерний та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Краснов, Ю. Методологічні основи відтворювального механізму зайнятості населення [Текст] / Ю. Краснов // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 37–41.
7. Гнибіденко, І. Ф. Соціально-економічні проблеми зайнятості і соціального захисту населення в аграрному секторі економіки України [Текст] / І. Ф. Гнибіденко. – К. : Соцінформ, 2002. – 327 с.
8. Іванісов, О. В. Удосконалення регулювання зайнятості трудових ресурсів України [Текст] / О. В. Іванісов, О. Ф. Доровської // Комунальне господарство міст. – Серія «Економічні науки». – К. : Техніка, 2008. – Вип. 80. – С. 248–253.
9. Про сприяння зайнятості та захист від безробіття [Електронний ресурс] : Конвенція МОП від 21.06.1988 р. № 168 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Бухалков, М. Эффективная занятость персонала как фактор роста продуктивности труда [Электронный ресурс] / М. Бухалков, О. Бабордина // Человек и труд. – 2001. – № 10. – Режим доступа: http://chel.ru/2001/10/buxalkov_10.html.
11. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики [Текст] : учеб. пособие / под ред. А. В. Сидоровича. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 832 с.
12. Рынок труда [Текст] : учебник / под ред. В. С. Буланова, Н. А. Волгина. – М. : Экзамен, 2000. – 448 с.
13. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики і соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
14. Агабекян, Р. Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость [Текст] : учеб. пособие / Р. Л. Агабекян, Г. Л. Баяндурян. – М. : Магистр, 2008. – 462 с.
15. Моторна, І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання [Текст] / І. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 6–12.
16. Козина, И. Глобализация и трудовые отношения на предприятиях ТНК [Текст] // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика» : тез. докл. и выступлений участников чтений. – М. : Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева, 2009. – С. 155–157.
17. Гальчинський, А. С. Трансринкові трансформації [Текст] / А. С. Гальчинський // Екон. теорія. – 2007. – № 1. – С. 3–12.
18. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В. П. Колесова ; Экон. фак. МГУ. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Права человека, 2008. – С. 115–117.
19. Онікієнко, В. В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи [Текст] / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко ; за ред. В. В. Онікієнка. – К. : Рада по вивч. продуктив. сил України НАН України, 2007. – 286 с.
20. Чухно, А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
21. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.

5.2. Загрози та ризики зайнятості і трудового життя

1. Шевченко, Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Вид. ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.
2. Sidney, J. Levy. Symbols for Sale [Text] / J. Levy Sidney // Harvard Business Review. – Vol. 37, July – August 1959. – P. 117–119 // Классика маркетинга / сост.: Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
3. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2008. – 1472 с.

4. Губін, К. Г. Баланс соціально-економічних сил як одна із засад економічної безпеки України [Текст] / К. Г. Губін // Перспективні розробки науки та техніки – 2008 : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., 7–15 листоп. 2008 р. – Перемишль : Nauka i studia, 2008. – Т. 6. – С. 54–59.
5. Тамбовцев, В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов [Текст] : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
6. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
7. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
8. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
9. Армстронг, М. Стратегическое управление человеческими ресурсами [Текст] : пер. с англ. / М. Армстронг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
10. Шаститко, А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях [Текст] / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 2007. – № 4. – С. 126–143.
11. Кириченко, И. Вкус к справедливости против «культуры коррупции» [Текст] / И. Кириченко // Зеркало недели. – 2008. – 12 янв.

5.3. Криза зайнятості 2008–2009 рр.: сутність та основні прояви

1. Інформує держкомстат України. Ринок праці (січень – липень 2008 р.) [Текст] // Праця і зарплата. – 2008. – № 32. – С. 9.
2. Кашуба, А. Работы хватит на всех [Текст] / А. Кашуба // Инвестгазета. – 2008. – 28 янв. – 3 февр. – С. 30–31.
3. Верховодова, Л. Моніторинг «Економічна криза в Україні: наслідки та антикризова політика» [Електронний ресурс] / Л. Верховодова, Д. Згортюк, К. Агеєва. – 2009. – Вересень. – Вип. 6. – Режим доступу: <http://www.c-e-d.info>.
4. Пода, В. Миф об общественных работах [Текст] / В. Пода // Комментарии. – 2008. – 12 дек.
5. Верховодова, Л. Моніторинг «Економічна криза в Україні: наслідки та антикризова політика» [Електронний ресурс] / Л. Верховодова, О. Кошик. – 2009. – Травень. – Вип. 2. – Режим доступу: http://www.c-e-d.info/doc/5/Monitor_econ_kriz_2009_05_2site.doc.
6. Верховодова, Л. Моніторинг «Економічна криза в Україні: наслідки та антикризова політика» [Електронний ресурс] / Л. Верховодова, Д. Згортюк, К. Агеєва. – 2009. – Липень. – Режим доступу: http://www.c-e-d.info/doc/5/Monitor_econ_kriz_2009_07_site.doc.
7. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. В. М. Верховина. – М. : Акад. Проспект : Фонд «Мир», 2006. – 736 с.
8. Панченко, Ю. Кадры решают не все [Текст] / Ю. Панченко // Коммерсант (Украина). – 2008. – 7 нояб. – С. 8.
9. Агабекян, Р. Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость [Текст] : учеб. пособие / Р. Л. Агабекян, Г. Л. Баяндурян. – М. : Магистр, 2008. – 462 с.

10. Сахарин, С. Не каждый директор решится на сокращения [Текст] : интервью с Е. Шубравской / С. Сахарин // Инвестгазета. – 2005. – 31 мая.
11. Красиков, И. Шухер! [Текст] / И. Красиков, А. Панченко // Власть денег. – 2009. – № 11. – С. 10–14.
12. Гимпельсон, В. Е. Страх безработицы и гибкость заработной платы в России [Текст] / В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Т. А. Ратникова // Экон. журн. ВШЭ. – 2003. – Т. 7, № 3. – С. 341–370.
13. Попель, С. Михаил Черняк: Рекламодатели будут манипулировать сознанием потребителей, играя на их страхах [Текст] / С. Попель // Комментарии. – 2008. – 12 дек.
14. Купець, О. В. Довготривале безробіття в Україні: методологія оцінки та регулювання [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / О. В. Купець ; [Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України]. – К., 2008. – 20 с.
15. Петрова, І. Л. Заходи економічної та соціальної політики в сегменті неформальної зайнятості [Текст] / І. Л. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 3–7.
16. Лібанова, Е. Ринок праці та соціальний захист [Текст] : навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 491 с.
17. Кисільова, Т. Приватні агентства зайнятості: проблеми правового регулювання діяльності [Текст] / Т. Кисільова // Праця і зарплата. – 2006. – № 13. – С. 4.
18. Свічкарьова, Я. Правова характеристика аустафінгу як однієї із форм позикової праці [Текст] / Я. Свічкарьова // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 1. – С. 18–20.
19. Коршунова, Т. Ю. Правовое регулирование отношений, связанных с направлением работников для выполнения работ в других организациях (заемный труд) [Текст] / Т. Ю. Коршунова // Трудовое право. – 2005. – № 6. – С. 7–30.
20. Лібанова, Е. М. Ринок праці [Текст] : навч. посіб. / Е. М. Лібанова. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 224 с.
21. Козина, И. М. Заемный труд: социальные аспекты [Текст] / И. М. Козина // Социол. исслед. – 2008. – № 11. – С. 3–12.

5.4. Соціальна безпека праці як державна політика.

Розвиток інститутів захисту від безробіття

1. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики і соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
2. Доповідь голови правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття 1 жовтня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=172954&cat_id=8974125.
3. Про затвердження Положення про порядок організації та проведення оплачуваних громадських робіт і визнання такими, що втратили чинність,

- деяких актів Кабінету Міністрів України [Текст] : Постанова Каб. Міністрів України від 10.09.2008 р. № 839 // Праця і зарплата. – 2008. – № 36. – С. 7–8.
4. Жданова, І. Молодь шукає гідну роботу [Текст] / І. Жданова, Г. Стрелковська // Уряд. кур'єр. – 2008. – 27 лют.
 5. Піхур, А. Удосконалення системи професійного навчання незайнятого населення як чинника регулювання ринку праці [Текст] / А. Піхур // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : зб. наук. пр. / Каф. упр. труд. ресурсами і розміщення продуктив. сил ТАНГ. – Тернопіль : Екон. думка, 2004. – Вип. 9. – С. 274–277.
 6. Скрипник, О. Все профессии, начиная с древнейших [Текст] / О. Скрипник // Зеркало недели. – 2006. – 7 окт.
 7. Сумовський, В. На сторожі трудового права [Текст] / В. Сумовський // Праця і зарплата. – 2009. – № 15. – С. 4–5.
 8. Данилишин, Б. Зайнятість населення: як сформувати інноваційну складову [Текст] / Б. Данилишин // Уряд. кур'єр. – 2007. – 3 лип.
 9. Підвищити рівень безпеки праці [Текст] // Праця і зарплата. – 2008. – № 5. – С. 2.
 10. Нос, М. Безпека праці: плачем борг не сплячуютъ [Текст] / М. Нос // Уряд. кур'єр. – 2008. – 18 берез.
 11. Жаліло, Я. А. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс] / Я. А. Жаліло, О. С. Бабанін, Я. В. Белінська та ін. – К., 2009. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
 12. Вишневская, Н. Т. Новая стратегия занятости стран ОЭСР [Текст] / Н. Т. Вишневская // Вестн. междунар. орг. – 2009. – № 1 (23). – С. 71–83.

5.5. Міжнародна міграція робочої сили: сутність і наслідки.

Міграційні ризики та мінімізація їх негативного впливу на людський розвиток в Україні

1. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие [Электронный ресурс] ; пер. с англ. / ПРООН. – М. : Весь мир, 2009. – 232 с. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_complete.pdf.
2. Юдина, Т. Н. Социология миграции [Текст] : учеб. пособие для вузов / Т. Н. Юдина. – М. : Акад. Проспект, 2006. – 272 с.
3. Зовнішня трудова міграція населення України [Електронний ресурс] / Укр. центр соц. реформ ; Держ. ком. статистики України. – К., 2009. – 120 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Режим доступу: <http://www.zerkalo-nedeli.com/1000/1550/66994>.
5. Драгунова, Т. Кризове обличчя трудової міграції [Текст] / Т. Драгунова // Праця і зарплата. – 2009. – № 19. – С. 4–5.
6. Матвеева, М. Трудовые кочевники [Текст] / М. Матвеева // Фокус. – 2007. – 14 дек. – С. 52–53.
7. Довжук, Б. Регіональний аспект трудової міграції [Текст] / Б. Довжук // Праця і зарплата. – 2008. – № 43. – С. 6–7.
8. Левчук, Н. Жіночі трудові міграції в Україні: ризики зайнятості [Текст] /

- Н. Левчук // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : зб. наук. пр. / Каф. упр. труд. ресурсами і розміщення продуктив. сил ТАНГ. – Тернопіль : Екон. думка, 2004. – Вип. 9. – С. 222–224.
9. Принудительный труд есть в каждой стране? [Текст] // Зеркало недели. – 2009. – 14 марта.
 10. Косянчук, І. Зупинити людоловів ХХІ століття [Текст] / І. Косянчук // Уряд. кур'єр. – 2008. – 8 листоп.
 11. Мовою цифр [Текст] // Уряд. кур'єр. – 2009. – 3 жовт. – С. 5.
 12. Полянська, Я. Л. Оцінка суспільних витрат від зовнішньої міграції населення України [Текст] / Я. Л. Полянська // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип.: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 1, ч. 2. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 679–689.
 13. Пода, В. Нелегалы наступают [Текст] / В. Пода // Комментарии. – 2009. – 6 марта. – С. 18.
 14. Інформує Держкомстат України. Демографічна ситуація [Текст] // Праця і зарплата. – 2009. – № 9. – С. 11.
 15. Тымкив, К. Чужими руками [Текст] / К. Тымкив // Корреспондент. – 2008. – 13 сент. (№ 35). – С.46–48.
 16. Режим доступу: <http://www.focus.in.ua/society/61945>.
 17. Смалійчук, Г. В. Нелегальна імміграція робочої сили до України: проблеми та шляхи регулювання [Текст] / Г. В. Смалійчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип.: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 1, ч. 2. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 788–794.
 18. Цимбал, Т. В Украине снова возрастает ксенофобия [Текст] / Т. Цимбал // Комментарии. – 2007. – 16 февр. – С. 24–25.
 19. Петрова, Т. Стан та проблеми регулювання зовнішніх трудових міграцій в Україні [Текст] / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 37–44.

Розділ 6. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ДОХОДІВ

6.1. Системні засади безпеки людського розвитку у сфері доходів

1. Каменецкий, В. А. Труд [Текст] / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : Экономика, 2004. – 590 с.
2. Эрхард, Л. Благосостояние для всех [Текст] / Л. Эрхард ; вступ. ст. Б. Б. Багрянницкого, В. Г. Гребенникова. – М. : Дело, 2001. – 352 с.
3. Губин, К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины [Текст] / К. Г. Губин // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 244 : в 5 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 424–435.
4. Вольнский, Г. С. Противоречие между трудом и капиталом: современный аспект [Текст] / Г. С. Вольнский // Соц. экономика. – 2003. – № 2–3. – С. 118–124.
5. Алексеев, П. В. Философия [Текст] : учеб. для вузов / П. В. Алексеев, А. В. Панин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект : Изд-во МГУ, 2005. – 604 с.

6. Буайе, Р. Теория регуляции: Критический анализ [Текст] / Р. Буайе ; пер. с фр. Н. Б. Кузнецовой. – М. : Наука для о-ва : Рос. гос. гуманитар. ун-т, 1997. – 213 с.
7. Бутенко, А. П. Диалектика общественного развития [Текст] / А. П. Бутенко, А. А. Шкроба. – Киев : Политиздат Украины, 1990. – 320 с.
8. Губин, К. Г. Случайная и систематическая эксплуатация в Украине [Текст] / К. Г. Губин // Бизнес Информ. – 2009. – № 9 (371). – С. 56–62.

6.2. Исторична еволюція умов людського розвитку в межах системи формування доходів

1. Бутенко, А. П. Диалектика общественного развития [Текст] / А. П. Бутенко, А. А. Шкроба. – Киев : Политиздат Украины, 1990. – 320 с.
2. Илюшечкин, В. П. Эксплуатация и собственность в сословно-классовых обществах [Текст] / В. П. Илюшечкин. – М. : Изд-во вост. лит., 1990. – 436 с.
3. Губин, К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции [Текст] / К. Г. Губин // Соц. экономика. – 2006. – № 1–2. – С. 169–174.
4. Колганов, А. И. Экономическая компаративистика [Текст] : учебник / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 746 с.
5. Spithoven, A. H. G. M. Distribution of income and the structure of economy and society [Электронный ресурс] / A. H. G. M. Spithoven // International Journal of Social Economics. – 2005. – Vol. 32. – Issue 1/2. – P. 133–154. – Режим доступа: <http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=Published/EmeraldFullTextArticle/Articles/0060320108.html>. – Заголовок з екрана.
6. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда [Текст] : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : НОРМА : ИНФРА-М, 2000. – 399 с.
7. Вольнский, Г. Что такое «социальное рыночное хозяйство» [Текст] / Г. Вольнский, И. Тодрина // Бизнес-информ. – 1998. – № 23–24. – С. 28–30.
8. Доклад о развитии человека 2005. Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства [Текст] : пер. с англ. – М. : Весь мир, 2005. – 416 с.
9. Абрахомсон, П. Социальная эксклюзия и бедность [Текст] / П. Абрахомсон // Обществ. науки и современность. – 2001. – № 2. – С. 158–166.
10. Тютюнникова, С. В. Бедность как социально-экономический феномен: содержание, формы, стратегии преодоления в современном мире [Текст] / С. В. Тютюнникова // Соц. экономика. – 2001. – № 3–4. – С. 88–102.
11. Тютюнникова, С. В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации экономики инверсионного типа [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.01.01. / С. В. Тютюнникова. – Харьков, 1999. – 460 с.
12. Иноземцев, В. Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах [Текст] / В. Л. Иноземцев // Социол. исслед. – 2000. – № 8. – С. 18–27.
13. Соболева, И. Социальная политика как фактор устойчивого развития [Текст] / И. Соболева // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 67–73.

14. Булеев, И. П. Возможно ли разделение бизнеса и власти в странах с рыночной экономикой? [Текст] / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-1. – С. 58–64.
15. Майданов, В. «Саранча» на медийном полі [Текст] / В. Майданов // Свобода слова 2000. – 2006. – № 51. – С. 1.

6.3. Проблеми та перспективи системи формування доходів в Україні та їх вплив на людський розвиток

1. Левашов, В. Социальная политика доходов и заработной платы [Текст] / В. Левашов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. – 360 с.
2. Потёмкин, А. П. Элитная экономика [Текст] / А. П. Потёмкин. – 2-е изд. – М. : ПоРог, 2004. – 480 с.
3. Холод, Н. І. Незавершеність інституційного середовища як основна причина негативних процесів у сфері розподілу доходів населення [Текст] / Н. І. Холод // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2005. – Вип. 89-3. – С. 34–40.
4. Полтерович, В. М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ [Текст] / В. М. Полтерович // Обществ. науки и современность. – 2005. – № 5. – С. 5–16.
5. Фиськова, Л. Н. Институты переходного общества и распределение доходов [Текст] / Л. Н. Фиськова // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 147–152.
6. Кім, М. М. Про характер і види бідності в умовах ринкової трансформації України [Текст] / М. М. Кім, Т. В. Кваша // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2006. – № 719. – С. 38–41.
7. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
8. Харазішвілі, Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції [Текст] / Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 57–63.
9. Губин, К. Г. Случайная и систематическая эксплуатация в Украине [Текст] / К. Г. Губин // Бизнес Информ. – 2009. – № 9 (371). – С. 56–62.
10. Туган-Барановський, М. І. Політична економія: Курс популярний [Текст] / М. І. Туган-Барановський ; Ін-т економіки НАН України. – К. : Наук. думка, 1994. – 262 с.
11. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. [Текст] / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1935. – 372 с.
12. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс ; общ. ред. и предисл. А. Г. Милейковский, И. М. Осадчая. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
13. Фиськова, Л. Н. Институты переходного общества и распределение доходов [Текст] / Л. Н. Фиськова // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 147–152.

14. Spithoven, A. H. G. M. Distribution of income and the structure of economy and society [Електронний ресурс] / А. Н. G. M. Spithoven // International Journal of Social Economics. – 2005. – Vol. 32. – Issue 1/2. – P. 133–154. – Режим доступа: <http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=Published/EmeraldFullTextArticle/Articles/0060320108.html>. – Заголовок з екрана.
15. Волинский, Г. С. Противоречие между трудом и капиталом: современный аспект [Текст] / Г. С. Волинский // Соц. экономика. – 2003. – № 2–3. – С. 118–124.
16. Мазурок, П. П. Державні заходи щодо регулювання диференціації доходів населення і зниження бідності [Текст] / П. П. Мазурок // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 6. – С. 21–25.
17. Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки [Текст] / В. Щетинин // МЭ и МО. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
18. Азаров пытается уравнять пенсии [Электронный ресурс] // Подробности. ua. – [Україна] : УНТК, 2006. – Режим доступа: <http://www.podrobnosti.ua/society/2006/10/31/362620.html>. – Загл. с экрана.
19. Григорьев, Л. Украина: раздвоение трансформации [Текст] / Л. Григорьев, С. Агибалов, М. Салихов // Вопр. экономики. – 2009. – № 3. – С. 125–142.

Розділ 7. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА

7.1. Продовольча безпека людського розвитку та її складові

1. Рівень життя населення України [Текст] / О. О. Зотова, О. І. Крикун, В. В. Латік та ін. ; НАН України ; Ін-т демографії та соц. дослідж. ; Держ. ком. статистики України ; за ред. Л. М. Черенько. – К. : Консультант, 2006. – 428 с.
2. The State of Food Insecurity in the World : 2008 [Text] / FAO Report. – Rome : FAO, 2008. – 60 p.
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс] : утв. резолюцией 55/2 Ген. Ассамблеи от 08.09.2000) / ООН. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>.
4. The Millennium Development Goals Report 2009 [Text] / United Nations. – New York : UN DESA, July 2009. – 56 p.
5. World agriculture: towards 2015/2030. Summary report [Text] / FAO. – Rome : FAO, 2002. – 97 p.
6. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Текст] : Постанова Каб. Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 73. – С. 7.
7. Про державну підтримку сільського господарства України [Текст] : Закон України // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 30, т. 1. – С. 98.
8. Стан економічної безпеки України у I півріччі 2008 р. [Текст] / М-во економіки України. Департамент макроекономіки. – 2008. – Вип. 10. – Грудень. – 30 с.
9. Деякі питання продовольчої безпеки [Текст] : Постанова Каб. Міністрів України від 05.12.2007 № 1379 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 93. – С. 48.
10. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2007 році [Електронний ресурс] / М-во економіки України. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/120720/file/Zvit_2007.doc.

11. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2008 році [Електронний ресурс] / М-во економіки України. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2008bz.doc>.

7.2. Загрози людському розвитку у сфері продовольчого забезпечення. **Продовольча бідність в Україні**

1. Звіт України про виконання Плану дій Всесвітнього самміту продовольства [Електронний ресурс] / М-во аграр. політики України. – 2008. – Режим доступу: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/014/ai745r.pdf>.
2. Hunger and Health, 2007: World Hunger Series [Text] / UN World Food Program. – Rome : EARTHSCAN, 2008. – 212 p.
3. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2008 році [Електронний ресурс] / М-во економіки України. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2008bz.doc>.
4. Пасхавер, Б. Сучасний стан продовольчої безпеки [Текст] / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43–51.
5. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdvdg_rik/dop_sesd/sesd_2008.ht.
6. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2008 році [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/sdrsd/sdrsd_2008.htm.
7. Грішнова, О. А. Людський розвиток [Текст] : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
8. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] / Т. В. Боліна, Ю. П. Горемікіна, О. А. Грішнова та ін. ; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2008. – 316 с.
9. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2009 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q_2009/vrd_1q.htm.
10. Пасхавер, Б. Цены производства и потребления продовольственного рынка [Текст] / Б. Пасхавер // Экономика Украины. – 2007. – № 12. – С. 51–61.
11. Моніторинг аналізу розвитку ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів (тінізація, нелегальне вивезення продукції, спекуляція, монополізація) [Електронний ресурс] / Нац. ін-т стратег. дослідж. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/August/1.htm>.
12. The State of Food Insecurity in the World: 2008 [Text] / FAO Report. – Rome : FAO, 2008. – 60 p.
13. Фирсов, Е. А. Об экономических основах аграрной политики [Текст] / Е. А. Фирсов // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 24–38.
14. Особисті селянські господарства населення в Україні станом на 1 січня 2009 року [Електронний ресурс] : Експрес-випуск Держ. комітету статистики України від 19.03.2009 р. № 61. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

15. Зведені показники розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/zip_u.html.
16. Остапко, Т. Сільське господарство України в умовах СОТ: аналітичні передбачення і практичні очікування [Текст] / Т. Остапко // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 41–54.
17. Полотенко, Д. В. Прямі та непрямі форми державної підтримки сільськогосподарських підприємств [Текст] / Д. В. Полотенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 40–44.
18. Могильний, О. Реалії та парадокси аграрної політики [Текст] / О. Могильний // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 40–51.

7.3. Основні напрями забезпечення продовольчої безпеки

1. Формування галузевих ринків України: перехідний період / В. О. Точилін, Т. П. Загорська, В. В. Лір та ін. ; за ред. В. О. Точиліна. – К. : Фенікс, 2004. – 332 с.
2. Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів : Закон України // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 45. – С. 7.
3. Блюм, Я. ГМО-фобія чи ГМО-вакханалія? [Текст] / Я. Блюм, Б. Сорочинський // Дзеркало тижня. – 2007. – 15–21 груд.
4. Проект Стратегії національної модернізації «Україна – 2020» [Електронний ресурс] / Каб. Міністрів України. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/uk/nsa/185.html>.
5. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] / Т. В. Боліна, Ю. П. Горемікіна, О. А. Грішнова та ін. ; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2008. – 316 с.
6. Про затвердження Порядку етикетування харчових продуктів, які містять генетично модифіковані організми або вироблені з їх використанням та вводяться в обіг : Постанова Каб. Міністрів України від 13.05.2009 № 468 // Уряд. кур'єр. – 2009. – 4 черв.
7. Украина стала донором голодающей Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trust.ua/news/13002.html>.
8. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. : Постанова Каб. Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 73.

Розділ 8. БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ

8.1. Житлово-комунальне господарство – сфера життєзабезпечення і людського розвитку

1. Мирза, С. С. Щодо питання про визначення поняття житлово-комунальної послуги [Текст] / С. С. Мирза // Вісн. нац. ун-ту внутр. справ. – 2004. – Вип. 27. – С. 350–355.
2. Про житлово-комунальні послуги [Текст] : Закон України від 24 черв. 2004 р. № 1875 // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 46.

3. Завада, А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства [Текст] / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4–21.

8.2. Дисфункції ЖКГ як загроза людському розвитку

1. Ещенко, П. Социальное жилье и модели его предоставления [Текст] / П. Ещенко, Л. Чубук // Экон. теория. – 2009. – № 2. – С. 36–46.
2. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса [Текст] : учеб. пособие / под ред. В. П. Колесова. – М. : Права человека, 2008. – 636 с.
3. Каменев, М. Программное удвоение [Текст] / М. Каменев // Бизнес. – 2009. – № 6 (837). – С. 20–21.
4. Україна: Уроки та перспективи ринкових реформ [Текст] / за ред. В. Кушера. – К. : Знання, 2000. – 342 с.
5. Коберник, К. Три невеселых буквы [Текст] / К. Коберник, Б. Рудь // Корреспондент. – 2008. – 13 дек. – С. 24–26.
6. Завада, А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства [Текст] / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4–21.
7. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки [Текст] : Закон України від 24 черв. 2004 р. № 1869-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 46.
8. Вольнский, Г. О некоторых направлениях реформирования жилищно-коммунального хозяйства Украины [Текст] / Г. Вольнский // Экономика Украины. – 2009. – № 8. – С. 78–84.

8.3. Основні напрями реформування ЖКГ

1. Широков, А. В. Реформирование управления коммунальными комплексами и жилой недвижимостью. Административно-правовой аспект [Текст] / А. В. Широков. – СПб. : Изд-во ДНК, 2009. – 304 с.
2. Жуков, Д. М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города [Текст] : учеб. пособие / Д. М. Жуков. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 96 с.
3. Журнал «Житлово-комунальне господарство України» [Електронний ресурс] : офіц. вид. М-ва з питань житл.-комунал. госп-ва України. – Режим доступу: <http://jkg.com.ua/ukr/new.php>.

Розділ 9. АНОМАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЯК ДИСФУНКЦІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

9.1. Економічний зміст, форми та детермінанти аномальної поведінки

1. Теория хозяйства. Начала высшей экономики [Текст] : Т. 3 : Хозяйственная динамика, трансформации и переходы, неоэкономическое хозяйство : учебник : в 3 т. / Ю. М. Осипов. – М., 1998. – 599 с.

2. Cloward, R. Sociology the Core [Текст] / R. Cloward. – Mc Grow-Hill Publishing Compony, 1990. – 433 p.
3. Коэн, А. Исследование проблем социальной дезорганизации и отклоняющегося поведения [Текст] / А. Коэн // Социология сегодня. – 1965. – № 7. – С. 56–79.
4. Райзберг, Б. А. Психологическая экономика [Текст] : учеб. пособие / Б. А. Райзберг – М. : ИНФРА-М, 2005. – 432 с.
5. Маршал, А. Принципы политической экономии [Текст] : Т. 1 : пер. с англ. / А. Маршал. – М. : Прогресс, 1983. – 415 с.
6. Бренделева, Е. А. Неоинституциональная экономическая теория [Текст] : учеб. пособие / Е. А. Бренделева. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
7. Яковлев, А. М. Социология экономической преступности [Текст] / А. М. Яковлев. – М. : Наука, 1998. – 256 с.
8. Экономическая теория [Текст] : пер. с англ. / Э. Бозеруп, Ч. Кайндлбергер, М. Ослон и др. ; под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. — М. : ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
9. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] : пер. с англ. / Г. Беккер. – М. : ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
10. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] : пер. с англ. / Р. Коуз. – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catalaxu», 1993. – 192 с.
11. Вазюлин, В. А. Логика «Капитала К. Маркса» [Текст] / В. А. Вазюлин. – М., 1968. – 295 с.
12. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст]. Т. 1, кн. 1 : Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 907 с.
13. Колчанин, Т. Л. Нормальное общество: что у него внутри? [Текст] / Т. Л. Колчанин // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. – 2005. – Т. 3. – С. 143–153.
14. Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура [Текст] / Р. Мертон // Социол. исслед. – 1992. – № 2. – С. 118–124.
15. Ющенко, Н. К. Институциональные ловушки в переходной экономике [Текст] / Н. К. Ющенко // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серия: економічна. – Донецьк, 2006. – Вип. 103-2. – С. 60–66.
16. Маркс, К. Экономико-философские рукописи 1844 года [Текст] / Сочинения. Т. 42 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Гос. изд-во полит. лит., 1974. – 657 с.
17. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] : 13. пер. с англ. Т.1. / А. Смит. – М. : Гос. соц.-экон. изд-во, 1935. – 371 с.
18. Попович, М. Портрет української буржуазії [Текст] / М. Попович // Business Class Magazine. – 2009. – № 6 (14). – С. 8–10.

9.2. Економічна злочинність як деструктивна форма аномальної поведінки

1. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 р. [Текст] / за ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка. – К. : Каннон, 2001. – 1104 с.
2. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество [Текст] : пер. с англ. / П. А. Сорокин. – М., 1992. – 543 с.

3. Бачинин, В. А. Философия права и преступления [Текст] / В. А. Бачинин. – Харьков : Фолио, 1999. – 607 с.
4. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] : пер. с англ. / Г. Беккер. – М. : ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
5. Маркс, К. Население, преступность и пауперизм [Текст] / Сочинение. Т. 13. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Гос. изд-во полит. лит., 1959. — 769 с.
6. Маршал, А. Принципы политической экономии [Текст] : пер. с англ. / А. Маршал. – М. : Прогресс, 1983. – Т. 3. – 403 с.
7. Криміналістична профілактика економічних злочинів [Текст] : наук.-практ. посіб. / С. В. Великанов, А. Ф. Волобуєв, В. А. Журавель та ін. – Х. : Харків юридичний, 2006. – 236 с.
8. Henry, N. Economical Crime in the U.S. and Japan [Text] / N. Henry // Waseda Proceedings of Comparative Law. Vol. 9 (2006). – Institute of Comparativ Law. – Токуо, Japan. – 374 p.
9. Алексеев, Р. А. Криминалистическая характеристика уклонения от уплаты налогов с организации [Электронный ресурс] / Р. А. Алексеев. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2004/01/01/>.
10. Бекряшев, А. К. Теневая экономика и экономическая преступность [Текст] / А. К. Бекряшев. – М., 2003. – 189 с.
11. Яни, П. С. Экономические и служебные преступления [Текст] / П. С. Яни. – М., 1997. – 133 с.
12. Артемьев, А. М. Криминализация экономической деятельности [Текст] : учеб. пособие / А. М. Артемьев. – М. : Моск. ун-т МВД России : Щит-М, 2006. – 376 с.
13. Мишин, Г. К. Проблема экономической преступности. Опыт междисциплинарного изучения [Текст] / Г. К. Мишин. – М., 1994. – 238 с.
14. Криминология [Текст] : учебник / под ред. В. Н. Кудрявцева, В. Е. Эминова. – М., 1997. – 316 с.
15. Кальман, О. Г. Стан і головні напрями попередження економічної злочинності в Україні: теоретичні та прикладні проблеми [Текст] / О. Г. Кальман. – Х., 2003. – 352 с.
16. Волженкин, Е. В. Экономические преступления [Текст] / Е. В. Волженкин. – СПб., 1999. – 252 с.
17. Кузнецова, Н. Ф. Кодификация норм о хозяйственных преступлениях [Текст] / Н. Ф. Кузнецова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 11, Право. – 1993. – № 4. – С. 11–19.
18. Гаухман, Л. Д. Уголовная ответственность за преступления в сфере экономики [Текст] / Л. Д. Гаухман, С. В. Максимов. – М., 1996. – 18 с.
19. Теория хозяйства. Начала высшей экономики [Текст] : учебник : в 3 т. – Т. 1 : Общие основания / Ю. М. Осипов. – М., 1998. – 599 с.
20. Медведев, А. М. Экономические преступления: понятие и система [Текст] / А. М. Медведев // Сов. государство и право. – 1992. – № 1. – С. 81–91.
21. Рогов, И. И. Экономика и преступность [Текст] / И. И. Рогов. – Алма-Ата : Казахстан, 1991. – 91 с.

22. Свенссон, Б. Экономическая преступность [Текст] : пер. со швед. / Б. Свенссон. – М., 1987. – 354 с.
23. Дементьев, В. В. Экономика как система власти [Текст] / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 414 с.

9.3. Детинізація економіки і економічна безпека особи

1. Соціальна економіка [Текст] : навч. посіб. / кол. авт. О. О. Беляєв, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
2. Хозяйственно-правовые средства детенизации и декриминализации экономики [Текст] : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, 1998. – 110 с.

Розділ 10. ДУХОВНА БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

1. Гундаров, И. А. Духовное неблагополучие и демографическая катастрофа [Текст] / И. А. Гундаров // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5.
2. Возьмитель, А. А. Духовная безопасность: социологический анализ [Текст] / А. А. Возьмитель // Мир России. – 2006. – № 2. – С. 147-159.
3. Тонконогов, А. В. Философия духовной безопасности как научная дисциплина [Текст] / А. В. Тонконогов // Социально-экономические знания. – 2008. – № 4. – С. 265-273.
4. Панарин, А. С. Правда железного занавеса [Текст] / А. С. Панарин. – М.: Алгоритм, 2006. – 336 с.
5. Нижегородцев, Р. М. Теоретические основы информационной экономики [Текст] / Р. М. Нижегородцев. – Владикавказ: Проект-Пресс, 1998. – 248 с.
6. Задорожный, Г. В. О необходимости преодоления чисто экономического подхода в исследованиях человеческой деятельности как требование постнеклассической науки и актуализации духовно-нравственных ценностей [Текст] / Г. В. Задорожный, И. В. Колупаева // Социальная экономика. – 2007. – № 3-4. – С. 40-53.
7. Довбня, В. В. Терроризм и иные социальные явления в условиях глобализации [Текст] / В. В. Довбня // Новая политика для новой экономики: альтернативы рыночному фундаментализму: Доклады и выступления на международной научной конференции 22-23 мая 2003 г. – М. : Слово, 2003. – С. 326-328.
8. Кондратов, В. А. Новейший философский словарь [Текст] / В. А. Кондратов, Д. А. Чекалов, В. Н. Копорулина, под общ. ред. А. П. Ярещенко. – Ростов н/Д. : Феникс, 2005. – 672 с.
9. Бестужев-Лада, И. В. Россия, человечество, мир: нормативный прогноз [Текст] / И. В. Бестужев-Лада // Философия хозяйства: Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им М. В. Ломоносова. – 2007. – № 6. – С. 135-149.
10. Кара-Мурза, С. Г. Демонтаж народа [Текст] / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Алгоритм, 2007. – 704 с.

Наукове видання

**БЕЗПЕКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ:
ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ**

Монографія

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

Редактор *А. В. Єфименко*
Коректор *Т. Ф. Зуб*
Комп'ютерна верстка
і дизайн *В. М. Зеленька*

Підписано до друку з оригінал-макета 23.03.2010.
Формат 60×90 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 28. Обл.-вид. арк. 23,4. Вид. № 480.
Тираж 1000 прим.

Видавництво «Право» Академії правових наук України
Україна 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.

Виготовлено у друкарні СПДФО Білетченко
8 (057) 758-35-98