

О. Г. Головніна

ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ПІДРУЧНИК

2-ге видання, перероблене та доповнене

Затверджено

*Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2013

УДК 316.334.2:339.13(075.8)

ББК 60.561.2я73

Г 61

Гриф надано

Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України

(Лист № 1/11-11794 від 22.12.2010 р.)

Рецензенти:

А. В. Базилюк, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси, облік та аудит» Національного транспортного університету;

І. Г. Лук'яненко, доктор економічних наук, завідувач кафедри «Фінанси» Національного університету «Києво-Могилянська академія»;

В. І. Котелянець, Заслужений діяч науки і техніки України, академік Транспортної академії України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Академії праці соціальних відносин;

Ю. Ф. Кулаєв, доктор економічних наук, професор Київського університету економіки і технологій транспорту;

О. М. Ложачевська, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Міжнародна економіка» Національного авіаційного університету;

Н. Ю. Іванова, кандидат економічних наук, професор факультету економічних наук Національного університету «Києво-Могилянська академія»;

О. О. Шевченко, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Національного університету «Києво-Могилянська академія».

Головніна О. Г. Основи соціальної економіки [текст] : підручник /

Г 61 О. Г. Головніна. — 2-е вид., перероб. та доп. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 648 с.

ISBN 978-611-01-0388-6

В підручнику послідовно розглядаються теоретичні, методологічні засади соціально орієнтованої ринкової економіки. Докладно висвітлені мікро- та макроаспекти реалізації прав власності, мотивізаційні засади активності особистості в суспільстві, особливості державного регулювання в трансформаційній економіці, основні фактори та критерії, що визначають особливості формування людського та соціального капіталу, розглянуті деякі аспекти ефективності національного українського розвитку та обґрунтовані фактори його сучасного уповільнення. Особливе місце займають розділи методологічного значення.

Для викладачів і студентів економічних факультетів, наукових працівників, державних службовців, усіх, хто цікавиться проблемами соціально-економічного розвитку нашої держави, засадами підвищення рівня соціально-економічної захищеності особистості в суспільстві.

УДК 316.334.2:339.13(075.8)

ББК 60.561.2я73

ISBN 978-611-01-0388-6

© Головніна О. Г., 2013

© «Видавництво Центр учбової літератури», 2013

Присвячується
Головніну Михайлу Васильовичу,
Головніній Марфі Марті Василівні,
Головніній Євдокії Григорівні,
Головніну Герману Миколайовичу,
Головніну Миколою Івановичу,
Опанасенко Поліні Григорівні,
Опанасенко Григорію Яковичу



Шановні читачі, слухачі та члени суспільства!

До Вашої уваги пропонується друге оновлене та доповнене видання підручника «Основи соціальної економіки».

Побажанням автора є те, щоб даний підручник допоміг зрозуміти, що найдорожчим в країні є індивід з його національними цінностями та потребами, а найголовнішим завданням уряду є підвищення добробуту, індивідуального та суспільного соціально-економічного розвитку, що в свою чергу, залежить від ефективізації індивідуального сприйняття реальності, від рівня усвідомленої відповідальності за власні дії, зв'язку індивідуальних поступків та буття, вічності класичного афоризму: «жити в суспільстві та бути вільним від суспільства неможливо». Давайте обминемо пізнання дійсності шляхом проб та помилок від власної некомпетентності у тих подіях та прийнятті рішень, що відбуваються. Давайте набирати власної мудрості та соціально-економічної сили через активне пізнання книжного огляду, ознайомлення з перемогами, поразками, досвідом інших, історією подій. Вперед, друзі до перемог на основі оновлених знань, до пізнання дійсності!

ПЕРЕДМОВА

Соціально орієнтована ринкова економіка — це мрія українців про форму, модель сучасного суспільства, що організовано на принципах соціальної справедливості, рівності, законності, соціальної захищеності, яке забезпечує своїм громадянам соціально-економічні гарантії, зайнятість і високий рівень життя. Це суспільство, з якого не іммігрують, а навпаки, в нього повертаються, в нього прагнуть попасти жити, працювати, творити.

Всі процеси соціально-економічного життя підпорядковуються об'єктивним законам розвитку та удосконалення системи. Розвиток індивіда, суспільства відбувається під їх впливом, незалежно від бажання останніх. Але цей розвиток може бути прискореним, якщо людина, суспільство, спираючись на знання об'єктивних діалектичних, соціально-економічних, ... законів і закономірностей, найбільш повно будуть враховувати їх в плануванні своєї діяльності на фоні історико-національних, демографічних, соціально-економічних та інших особливостей, — або ж ігноруючи їх, індивід, суспільство будуть деградувати, руйнуючи загально-суспільні цінності, розвиток буде йти спотворено з втрачанням загальнолюдських орієнтирів та знань; а якщо цей процес зтягнеться на декілька поколінь, то відродження загальнолюдських цінностей буде вимагати також тривалого часу і цей процес запізьорить раніш за все розум, психологію людей, їх сприйняття життя, процесу діяльності, в кінці кінців — соціо-економіко-політичні засади функціонування суспільства.

Сьогодні Україна відноситься до групи недорозвинених країн — «соціально катастрофічних», що фігурують на світовій арені. Її база основа соціально-економічного розвитку була майже зруйнованою, національна економіка в силу деяких причин не розвивалася по законам ринкової економіки; в ній на протязі тривалого часу були заборонені ринкові інститути, спостерігалася надмірна централізація; фактично були відсутні конкурентні засади розвитку, ринки (фондові, іпотечні, нерухомості, ін.); не визнавалися урядом, були різко обмеженими права приватної та колективної власності, свободи та демократії; грубо порушувалися громадянські права. Тривала зрівнялівка в мотивації до праці, заборона отримання доходів від власності, недостатня система соціального забезпечення призвели до безвідповідальності в усіх сферах господарювання та урядового регу-

лювання соціально-економічного розвитку. Існуюча українська законодавча база та інститути (економічні, соціальні, політичні, ін.) є результатом минулих процесів, пристосовані до обставин минулого і не знаходяться у повній згоді з вимогами дійсного часу, вже не відповідають вимогам подальшого розвитку.

Серед причин, що призвели до викривлення та затягування процесів ринкової трансформації української економіки, глибокої політико-економічної, соціально-психологічної кризи, що зачепила усі сфери життя населення, матеріальний та духовний світ людини, призвела до розшарування, зuboжіння більшості населення, необхідно відмітити такі, як відсутність урядового усвідомлення глибини та об'єктивної спрямованості змін, що розпочалися після отримання Україною статусу незалежності; відсутність системного погляду на суть, цілі та перспективи процесів, започаткованих в країні, і відповідно, відсутність державної концепції та моделі системної трансформації існуючих економічних, соціальних, ін. інститутів, що визначили структуру попереднього суспільства.

Ігнорування методологічних засад ефективності соціально орієнтованої ринкової економіки, реальних економічних і соціальних потреб та інтересів основної маси громадян, їх сподівання на більш ефективну, соціально справедливую економічну систему, а також враховуючи факт неефективного фіскально-податкового регулювання призвело до втрати не тільки політичного, соціального, а й людського капіталу, заклало низку соціальних протиріч, породжує соціальну апатію, відчуженість та спотворює соціальну напругу в суспільстві.

Половинчастість, недосконалість, корумпованість проведених українських приватизаційних реформ та прийнятих відповідних законодавчих актів, відсутність ефективного механізму захисту прав власності, відсутність реальної єдності земельної та наземної нерухомості в приватизованому об'єкті вже сьогодні призвели до відриву працівника від фондів підприємства, від земельного фонду, до різкого обмеження реальних прав суб'єктів власності при вирішенні питань стосовно долі їх власності, обмеженню свободи, демократії, порушенню принципу соціальної справедливості та фактичному знищенню мети й завдань української політики приватизації державного майна.

Кінець ХХ — початок ХХІ століття на світовій арені був охарактеризований завершенням формування автономної ринкової економіки, фактом підпорядкування економічної функції соціальним цілям. На зміну індустріальної економіки в найбільш розвинених країнах приходять суспільство постіндустріального типу з при-

таманними йому сучасними інтелектуальними технологіями, інформацією та знаннями, які стають вирішальними факторами інновацій, породжуючи трансформації у системі економічних відносин. Поступово будь-яка держава перетворюється на соціально шляхом розробки та впровадженням законодавчої бази, яка б охарактеризувала «такі соціальні зобов'язання та механізми їх виконання і такі матеріально-фінансові ресурси, сукупність яких узгоджується з уявленням більшості населення цієї держави про соціальну справедливість»¹.

Основними умовами ефективного просування до соціально орієнтованого суспільства стають: модифікація та удосконалення ринкової системи, її орієнтація на соціально-економічні аспекти розвитку; політична, законодавча, соціальна, економічна стабільність; усвідомлення та визнання системи індивідуальних і суспільних цінностей на національному рівні; формування макро-, мікроінструментарію, відповідних інститутів з метою її захисту, підтримки, розвитку; існування наукового потенціалу та здатність трансформувати наукові знання у кінцевий продукт «високих технологій». При цьому соціально орієнтоване суспільство породжує комплекс потреб: з одного боку, потреби народного господарства у знаннях, інтелектуальних технологіях, в інтелектуальному типі працівника, що забезпечують реально високий рівень конкурентоспроможності бізнесу, галузі, країни; — з іншого боку, це якісно нова система структури потреб самого індивіда, для реалізації якої стає необхідним перетворення високого професіоналізму окремих працівників у масове явище, інноваційне оновлення фондів, якісні зміни соціального характеру, екологічна безпека, збагачення системи цілей діяльності як власників, так і найманих працівників. Соціалізація суспільного, економічного життя проявляється в тому, що високий рівень знань, самооцінки та відповідальності професіоналів формує нові потреби, не лише економічного, а й соціального, духовного спрямування, що пов'язані зі стрімким розвитком нових для трансформаційної української економіки видів власності (за ефектом дії, обсягом впровадження), з потребою використання власності у власних інтересах у сферах економічної та позаекономічної діяльності: в застосуванні інтелектуальних, підприємницьких здібностей, робочої сили для забезпечення творчого характеру праці в управлінні, в розподілі, у конкурентній боротьбі, у визна-

¹ Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики: Пер. с нем. / Под науч. ред. проф., д-ра Р. Марра, д-ра Г. Шмидта.— М.: Изд-во МГУ, 1997.— С. 354.

ченні та зміні свого соціального статусу, у забезпеченні політичної, економічної, екологічної, культурної та духовної безпеки.

В більшості ринково орієнтованих країн світу сьогодні є відсутньою проблемна соціально-економічна політика з формування загальнолюдських принципів, інститутів, які б відображали та підтримували інтерес основної маси індивідів (власників, підприємців, працівників, пенсіонерів, ін.) до соціальної конкуренції в процесі їх активності.

В країнах з перехідною економікою, а Україні та в інших посткомуністичних країнах сьогодні реальною стає проблема формування та забезпечення взаємодії економічних, соціальних, політичних інститутів для реалізації соціально-економічних проєктів з метою створення соціально-орієнтованої економіки — ринкової економічної системи сучасного типу. Ця проблема є нагальною не тільки для політиків, але, насамперед, для економічної теорії, економічної науки в цілому, оскільки в плані врахування соціальних та історичних передумов, етичних та інших факторів сучасна економічна теорія недостатньо комплексна.

В основі такого підходу лежить уявлення про суспільство як про цілісну та складну систему, якій притаманні свої закономірності розвитку, при їх неврахуванні, їх ігноруванні економічний розвиток системи порушуються.

Метасоціальна система — це реальна форма та поле подальшого існування суспільства як на глобальному, так і на національних рівнях. Вирішальний вплив на перспективні можливості розвитку має справляти саме соціальна система як така, що враховує сукупність найважливіших потреб кожної окремої ланки від умов народження, одержання освіти та роботи до стану та умов розвитку духовного, культурного, екологічного середовища, в'якому ця людина існує все своє життя. Є яскраво вираженою світова тенденція становлення та розповсюдження певної низки соціальних стандартів у системі виробництва, споживання, соціалізація економічних відносин та економічних структур, що формують базу нової мотивації до праці в різних регіонах планети. Сформована на національному рівні з врахуванням основних світових принципів і стандартів, така система не може допустити вільної, не аргументованої з позицій забезпечення у перспективі якостей усіх її складових стратегічної гри на ієрархічних сходах, тобто зовнішнього втручання та нав'язування стандартів духовного і культурного розвитку, що буде означати збідніння людства, оскільки уніфікація господарських систем, думки, культури означає, певною мірою, їх стерилізацію, отже незворотно втрату.

Сьогодні в Україні є нагальною необхідність оновлення методології соціально-економічного розвитку, приведення у відповідність до неї законодавчої бази, вимог розвитку людської особистості та суспільства, забезпечення активного пошуку механізмів взаємодії старих інститутів і тих, що формуються адекватно до нового стану потреб і можливостей розвитку національної економіки, суспільства, людини, що активізувало б мотивацію до соціального партнерства, колективного вирішення проблем, соціальну відповідальність усіх суб'єктів господарювання (в т.ч. уряду) та соціальний контроль з боку суспільства на національному та світовому рівнях.

В недалекому минулому України (з огляду, в першу чергу, на ідеологічні причини) науки про суспільство намагались, в основному, лише пояснити те, що відбувається, а їх зусилля хоча і якимось чином вплинули на перебіг подій, змоделювати їх майбутній розвиток, мали спорадичний та вузькопрагматичний характер. На відміну від цього, в запропонованій до розгляду книзі, вільний від ідеологічних штампів, автор прагне дати найширшу картину методологічних засад розвитку індивіда-соціума та суспільства в цілому, з'ясувати дієві важелі, за допомогою яких можна реально впливати на ті чи інші соціальні й економічні процеси, акцентуючи увагу на макро- та мікроаспектах прав власності.

Аналізуючи методологічні засади індивідуального та суспільного розвитку, дію об'єктивних діалектичних, економічних, соціальних законів розвитку, автор пропонує до розгляду: сформульований ним Закон загального розвитку системи, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, визначене співвідношення між достатністю бази системи для її існування та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази. Закономірності прояву цього закону ілюструються на енергетичному, біологічному, ін. рівнях, в сфері фінансового менеджменту, нерухомості, обґрунтовані співвідношення суспільних та індивідуальних благ, мотиваційних засад розвитку суб'єкта господарювання в формуванні соціально-економічних синергетичних ефектів.

На засадах Закону загального розвитку системи автор пропонує поняття «соціалізація» трактувати не тільки як «процес становлення нового типу економічної системи», але й як позитивний процес формування визначеного соціально-економічного стану системи (в якій складовими можуть, наприклад, виступати: індивід; суспільство; індивід-суспільство), при якому формується визначене

співвідношення між: достатністю бази для існування системи та необхідністю підвищення активності системи для досягнення позитивного результату її розвитку (позитивних темпів росту). В умовах соціалізації під впливом НТР на перший план економічного розвитку виходять соціальні потреби та соціальні вимоги індивіда-соціума; і саме його проблеми, реалізація його внутрішнього потенціалу стають ключовими для всього комплексу глобальних проблем суспільства. Соціальна орієнтація розвитку сучасної ринкової економіки, її потреб, потреб окремої людини визначає необхідність переосмислення стратегічних цілей функціонування ринкового господарства, суспільства, держави, визначення їх місця та ролі у забезпеченні розвитку людини як суб'єкта соціально-економічних відносин та громадянина. Це зумовлює й потребу подальшої трансформації предмету економічної теорії у напрямі поглиблення дослідження економічних процесів, що відбуваються, з позицій визнання та пізнання органічної єдності економічного та соціального, до функціонування їх як елементів певної цілісної системи, де ігнорування одного компонента призводить не тільки до погіршення функціонування іншого, а й до негативних системних змін. Такий підхід забезпечує розуміння необхідності пошуку найбільш ефективних інструментів та інститутів, за допомогою яких можна забезпечити надійне та стабільне застосування економічної та позаекономічної мотивації до активності, до гармонізації відносин усіх основних суб'єктів господарювання, до успішної соціально орієнтованої трансформації українського суспільства та національної економіки.

Розділ 1. ВСТУП ДО СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Історія становлення соціальної економіки

1.1.1. Загальні положення

В процесі свого формування ринкова економіка проходить ряд стадій: класичний капіталізм, змішана економіка та соціальна ринкова економіка.

Класичний капіталізм (А. Сміт, Д. Рікардо) існував в ринково розвинутих країнах з XVII століття до перших десятиріч XX століття з притаманними йому рисами:

- приватною власністю на економічні ресурси;
- вільною конкуренцією, що забезпечує переливи капіталу з однієї галузі в іншу;
- значною кількістю незалежних виробників, які самостійно вирішували питання: що?, скільки?, коли?, як виробляти?, кому реалізовувати?
- існуванням великої кількості споживачів, самостійно вирішуючих, що і у кого придбати;
- особистою волею всіх учасників ринку, що дозволяє підприємцю визначити сферу бізнесу, а працівнику вільно визначитися на ринку праці;
- стихійністю ціноутворення під впливом попиту та пропозиції;
- еквівалентним обміном товарів та їх вартістю;
- метою підприємницької діяльності — максимізацією прибутків (що досягається на основі економії усіх видів ресурсів, ефективного інвестування в інновації, нову технологію, техніку, робочу силу).

Розвиваючись на основі приватної власності класичний капіталізм не враховував позитивність державного регулювання економіки, хоч і стимулював на визначеному рівні розвиток ринкової інфраструктури, нерухомості, техніки, обладнання, машин, механізмів, самої людини. На початку XX століття особливості функціонування господарчого механізму вже не відповідали новим суспільним вимогам та потребам, новим соціально-економічним обставинам, ступеню розвитку суспільства. Тому в більшості розвинутих країн класичний капіталізм

трансформувався в змішану економіку (Дж. Кейс, У. Беверідж, С. Харріс, А. Хансен, Р. Харрод, Дж. Робінсон, А. Лернер), яка функціонує на базі ефективного поєднання дії ринкового механізму та державного регулювання національної економіки.

Дев'ятнадцяте, двадцяте століття та початок двадцять першого століття характеризуються спалахом низки систематичних протиріч, що стали наслідком дії внутрішніх причин, дії механізму розвитку форм організації суспільства, ринкових і командно-централізованих систем, дії автоматичних регуляторів ринкових відносин, процесів націоналізації, дестабілізації, роздержавлення, приватизації, жорсткого перерозподілу ресурсів, масового знищення певної чисельності населення визначених країн з метою економії, заощаджень ресурсів, що породили та розвинули такі явища, як: монополізм, циклічність функціонування економіки із руйнівними стадіями криз, забруднення оточуючого середовища (до такого ступеню, що стала реальною загроза всесвітньої екологічної катастрофи), соціальну напруженість, недостатній рівень життя більшості населення планети, зuboжіння населення деяких країн, соціальне відчуження в суспільстві (що в свою чергу, породило виникнення нових соціальних регуляторів економічного розвитку, особливих функцій держрегулювання, нових спрямувань економічної теорії).

Незважаючи на те, що до сьогоденного дня в економічній теорії домінує напрям, згідно з яким предметом і пріоритетом досліджень є технології економічних зв'язків з позицій пошуку найкращих умов руху товарів, продукції, скорочення витрат виробництва, максимізації прибутковості, все більше уваги в теорії ринкової економіки приділяється питанням визначення умов функціонування та розвитку власне соціально-економічних стосунків, можливих шляхів впливу на порушення системної рівноваги через використання нових інститутів та інструментів, які б забезпечували ефективну мотивацію до праці, конструктивну діяльність не тільки окремих суб'єктів, групи суб'єктів, а й більшості їх.

Природу зростаючих у суспільстві протиріч та пропозиції щодо їх розв'язання по-різному розглядали представники різних напрямків і шкіл економічної теорії XIX, XX, початку XXI століття.

Кейнсіанська економічна теорія бажаючи підтримати, розвинути систему автоматичних важелів забезпечення макроекономічної рівноваги не руйнуючи економічну та соціальну систему, ввела в систему ринкових економічних відносин нового активного суб'єкта — державу, що на певний час забезпечило стабілізацію існуючої: економічної, господарської системи та доказало, що *надмірне втручання* держави в систему ринкових стосунків може призвести до непередбачених, іноді негативних, небажаних, а тільки іноді до — позитивних наслідків.

В теоріях соціалізації обґрунтовується необхідність трансформації капіталізму в соціалізм у результаті поступового й цілеспрямованого перетворення інституціональних основ суспільства (приватної власності, монополій, держави, обмеження стихійних сил ринку та ін.). Обґрунтовані в 70–80-х XIX ст. у працях англійського економіста Дж. Гобсона та ініціаторів створення Фабіанського товариства в 1844 р. — письменників С. і Б. Вебб.

К. Маркс, базуючись на класовому підході окреслив ці протиріччя як антагоністичні, які потребують радикальних революційних змін. Його теорія була реалізована на практиці і призвела до катаклізму XX століття світового масштабу, до викривлення економічних, соціальних, ринкових засад та відставання соціально-економічного розвитку (на території більш ніж 1/5 частина земної суші).

У процесі побудови командно-адміністративної системи в колишньому СРСР теорії соціалізації отримали назву «третього шляху» — побудови демократичного соціалізму за існування двох протилежних соціально-економічних систем, зокрема істотних деформацій економічної та політичної систем соціалізму. Найвідомішими представниками теорій соціалізації були члени лейбористської партії Великобританії Е. Кросленд, Дж. Стречі, Дж. Коул. Один із варіантів теорій — концепція функціонального соціалізму, яку розробляли теоретики шведської соціал-демократії Г. Мюрдаль, Е. Вігфорс та ін.; в Австрії та Німеччині — К. Ландауер, Ф. Кленнер; у Франції — теоретики соціалістичної партії Л. Лора, М. Дюверже, Ф. Міттеран. На думку раннях фабіанців (основоположників теорії демократич-

ного соціалізму), переростання капіталізму в соціалізм, утворення суспільного сектору — результат втручання держави в економіку, а основним знаряддям соціалістичних перетворень має бути держава. Теоретики лейбористської партії пов'язували процес докорінної трансформації капіталізму з націоналізацією окремих галузей економіки і великих компаній, з обмеженням державою прав на приватну власність, з державним регулюванням економіки, з індикативним плануванням, з розвитком кооперативної власності. У функціональній моделі соціалізму трансформація капіталізму в соціалізм обґрунтовується здійсненням державою цілеспрямованої бюджетної, податкової та кредитної політики з метою поступового перерозподілу доходів від власності, зміни форм, напрямів і темпів інвестицій. Аналогічні зміни теоретики австрійської та німецької соціал-демократії й французьких соціалістів пов'язують з підвищенням ролі профспілок, розширенням участі робітників у демократизації капіталу та управлінні виробництвом.

Але ці напрямки теорії економіки не сприйняли належним чином ті фундаментальні та визначальні у двадцятому столітті фактори, поза якими подальший економічний розвиток стає неможливим — це *роль людини з її економічними та позаекономічними, соціальними потребами*. Швидкий розвиток цих потреб вимагає якісно нової концепції та моделі забезпечення стабільності та ефективності зв'язків основних суб'єктів господарювання, нової системи мотивації до праці, яка б включала не лише суто економічні інструменти та важелі. Наприкінці XIX — початку XX століття розуміння такої необхідності лише формувалося. Активізація участі уряду держави в регулюванні економічної діяльності була викликана, перш за все, необхідністю розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, науково-технічним прогресом. Поява нових галузей діяльності, нових видів ресурсів, складного обладнання збудило розвиток комунікацій, транспорту, шляхів, засобів зв'язку, технологій, пред'явило нові вимоги до кваліфікації, рівня освіти, якості підготовки робочої сили. Разом з цим, виникають нові проблеми (наприклад, ефекти переливів), які мають конкретні соціальні наслідки і можуть бути вирішені тільки на державному рівні. Це відобразилося на відносинах та формах власності, господарчому

механізмі, організаційних формах та управлінні економічною діяльністю суб'єктів господарювання.

На відміну від класичного капіталізму в змішаній економіці характерним є лідерство колективної, приватної форм власності, в цих умовах активно використовуються планові засади розвитку об'єктів на мікрорівні (у вигляді розвинення внутріфінансового планування, маркетингових досліджень з метою найвищого з'ясування потреб споживачів та шляхів їх задоволення) та на макрорівні (у вигляді корегування сукупного попиту та сукупної пропозиції на основі державних програм збалансованого розвитку галузей та регіонів).

Соціально орієнтована економіка істотну увагу приділяє розвитку індивіда, з'ясуванню його потреб та соціальному захисту. Це реалізується шляхом створення системи соціального захисту населення — державних і приватних фондів соціального страхування, соціального забезпечення.

Першими, хто зрозумів потребу у збагаченні предмету економічної теорії, були представники німецької історичної економічної школи. Поняття «соціальна ринкова економіка» зародилося в Німеччині. Використовуючи основні положення неолібералізму Л. Ерхард запропонував концепцію соціально орієнтованого ринкового господарства. Будучи не тільки вченим, але й державним, політичним діячем Л. Ерхард реалізував її в післявоєнній Німеччині. В його теорії значна роль відводиться уряду держави, який повинен не тільки гарантувати вільну конкуренцію, рівновагу попиту та пропозиції, вільне ціноутворення, рівновагу економіки з усіма наслідками стабілізації безробіття та інфляції, а також забезпечити соціальні гарантії населенню, соціальну спрямованість ринкового господарства. Суть концепції Л. Ерхарда викладена в його праці «Добробут для усіх», (1956 р)¹.

До найбільш суттєвих та актуальних і сьогодні ідей цієї школи можна віднести:

- тенденцію до виходу за межі простих соціальних доктрин;
- тезу про єдність соціального життя та нерозривний зв'язок між його елементами;

¹ Ерхард Л. Добробут для усіх: Пер. с англ.— К.: СМА, 2001.— С. 101.

- положення про роль інтересів у взаємодії індивідів;
- про численність мотивів і незначну кількість суто логічних збуджувальних причин людських дій¹.

Для сучасної економічної теорії трансформаційних періодів значний інтерес мають положення історичної школи, що пов'язані з розумінням пріоритетів та поля економічних досліджень при обґрунтуванні шляхів розвитку національної економіки. Ф. Ліст, засновник історичної економічної школи, вважав за необхідне, при формуванні певної концепції економічного розвитку, зосередитися, насамперед, на аналізі особливостей попереднього розвитку країни, традицій, досвіду, знань, які сформовані в процесі становлення системи управління її народним господарством, оскільки кожна нація, на його думку є продуктивною настільки, наскільки вона зуміла засвоїти спадщину минулих поколінь та змогла збільшити її власними зусиллями. Об'єктом економічних досліджень Ф. Ліст вважав також державну владу та політичну діяльність, спрямовану на забезпечення сприятливих умов економічного розвитку.

Історична економічна школа (старий її напрямок та молодий) не сприйняла ідей класиків як занадто абстрактних та універсальних, таких, що не враховують специфіку особливостей національного економічного розвитку².

Вільгельм Рошер (стара школа) виходячи з того, що народне господарство є однією зі сторін суспільного життя, вважав за необхідне в процесі пошуку механізмів економічного розвитку максимально враховувати всю складність та різнобарвність відносин, які складаються в суспільстві, не обмежуючи предмет дослідження суто економічними інтересами. На його думку, людина у своїй економічній діяльності не обмежується лише метою економічної вигоди, збагачення, система мотивів може бути набагато ширше та різноманітніша і це необхідно враховувати при формуванні системи мотивації та стимулів до праці. Сьогодні цю думку розвивають представники концепції *нової*

¹ Негиши Т. История экономической теории: Пер. с англ.— М.: АО «Аспект Пресс», 1995.— С. 32.

² Нокстон Л. Исследование особенностей трансформационных периодов в развитии национальных экономик: Пер. с англ.— М.: ТАО «Экономика», 2003.— С. 147.

економіки, розглядаючи на противагу принципам максимізації корисності та прибутку, такі принципи ринкової економіки як «сатисфакція та альтруїзм», доводячи, що багато аспектів економічної діяльності відносно автономні, незалежні від ринку та будуються на зовсім інших принципах, а значна частина підприємств та людей у ринковій економіці виходять із принципу достатності (сатисфакції), а не максимізації¹.

Представники молодшої школи (Г. Шмоллер, А. Вагнер, К. Бюхер, М. Вебер, Л. Брентано), зосередивши свою увагу на розв'язанні практичних проблем економічного розвитку, з врахуванням таких факторів впливу, як етика, в тому числі релігійна, моральність, правові норми, водночас центральною проблемою предмету економічної теорії вважали *соціальне питання*, оскільки саме його розв'язання могло б сприяти подоланню антагонізму між капіталістами та найманими працівниками. Таке розуміння проблем економічного аналізу привело навіть до утворення Г. Шмоллером у 1872 р. Союзу соціальної політики із програмою *катедер-соціалізму*.

Нестандартні підходи до визначення предмету економічної теорії сприяли розвитку методології досліджень капіталістичного суспільства. Макс Вебер зробив висновок про доцільність дослідження закономірностей функціонування та розвитку капіталізму з різних позицій: як певної економічної системи та як форми існування людської цивілізації, що безперечно сприяло становленню системного економічного аналізу складних соціальних об'єктів, збагаченню методів та результатів такого аналізу.

Історична економічна школа підготувала якісну необхідність розвитку предмету та методології економічної теорії, що знайшло свій прояв у *дослідженнях інституціонального напрямку, в економічному імперіалізмі, або хрестовому поході економістів, принципах нової економіки*². Інституціоналізм зароджується в США в останній третині XIX — початку XX століття. Йому, як і історичній економічній школі, є притаманне критичне ставлення

¹ Меньшиков С.М. Новая экономика. Основы экономических знаний: Учеб. пособие.— М.: Международные отношения, 1999.— С. 7, 27.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К: КНЕУ, 2002.— С. 13

до неокласиків, абстрактне розуміння факторів економічного розвитку, пов'язаних лише із досконалою конкуренцією, індивідуалізмом і раціоналізмом економічної людини, детермінованістю її цільової функції. Інституціоналісти акцентують увагу на ролі держави та необхідності врахування в процесі економічних досліджень усієї сукупності факторів, що впливають на господарську діяльність.

Представники інституціонально-соціологічного напрямку в сучасній економічній теорії (інституціоналісти, теорії соціалізації) — це американські вчені В. Гамільтон (вперше вжив термін «інституціоналізм»), Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, англієць Гобсон — розглядають економіку як систему, в якій стосунки між агентами формуються під впливом комплексу факторів: економічних, соціологічних, політичних і соціально-психологічних. Об'єктом дослідження, виступають «інститути»: *економічні* — корпорації, профспілки, держава; *неекономічні* — визнані норми поведінки соціальних груп, мораль, поширені звички, юридичні закони, усталені стереотипи мислення. Т. Веблен, засновник інституціоналізму, визначаючи об'єкти економічного дослідження виділяє цілу низку інститутів — соціальних, економічних, еволюція та взаємодія яких забезпечує власне економічний розвиток, отже, вимагає поглибленого аналізу¹.

Необхідно відмітити, що існує декілька трактувань поняття «інститут». Т. Веблен визначав інститут як «розповсюджений (звичний) спосіб думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю, та окремих функцій, що ними виконуються». Він також вважав, що інститути це «звичні способи реагування на стимули, які створюються обставинами»². Обставини постійно змінюються, тому, відповідно, інститути також повинні змінюватися, змінюючи тим самим суспільство. Ці зміни Т. Веблен уявляв як природний відбір найбільш пристосованого способу мислення, процес вимушеного пристосування індивідів до оточення, що поступово змінюється з роз-

¹ Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1984.— С. 200, 201–204, 215.

² Там само.— С. 201.

витком суспільства та соціальних інститутів, в умовах життєдіяльності людини.

Сучасні інституціоналісти трактують:

— поняття «*інституція*» як звичай, порядок, прийнятий у суспільстві;

— поняття «інститут» як закріплення цих звичаїв та порядків у вигляді закону або установи. На цій основі з'являється розуміння *інституту* як сукупності формальних і неформальних правил і норм, а також механізмів, що забезпечують їх дотримання (виконання)¹.

Визначаючи економіку, як сукупність інститутів, що формують ринки і за допомогою яких ринок діє, підкоряючись певним правилам, інституціоналісти, водночас не зводять свій аналіз лише до ринкових інститутів. Так, Т. Веблен аналізуючи «безпосередньо економічні», «економічні за своїм характером» інститути як «економічну структуру суспільства» виділяє в них дві сторони: одна має відношення до «бізнесу», а друга — «до промисловості»², і відмічає їх нерозривний зв'язок з соціальними інститутами. Останні виступають «особливими способами існування суспільства, які утворюють особливу систему суспільних відносин і виступають дійовим фактором відбору та пристосування, в процесі якого відбувається формування переважаючих або пануючих типів відносин, тобто економічних інститутів, та духовна позиція суб'єктів цих відносин»³. Трансформація самих соціальних інститутів, на думку Т. Веблена, в своїй основі має сили *повністю економічні за своєю природою*.

Дж.-Б. Кларк відстоював ідею соціально-ліберального планування й суспільного добробуту, У. Мітчелл — національного планування. В інституціоналізмі відокремлюють два напрями здійснення соціального контролю за економікою (її соціалізації): перший — це реформування діяльності великих корпо-

¹ Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики.— 2001.— № 2.— С. 109; Шастико А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики.— 2002.— №1.— С. 32.

² Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1984.— С. 215.

³ Там само.— С. 216.

рацій і державного регулювання механізму ринкової конкуренції; другий — створення системи індикативного планування. Перший напрям (Г. Мінзом, А. Берлі, К. Вілкокс): конкретними способами соціалізації економіки назвали безпосереднє державне регулювання галузей комунального обслуговування, транспорту, зв'язку, одержавлення корпорацій, пов'язаних із виконанням державних замовлень; регламентацію діяльності великих корпорацій у державних галузях економіки; здійснення державою антитрестовської політики, підтримку державою кооперативів, малого та середнього підприємництва.

Г. Мінз з метою соціалізації великих корпорацій пропонував обмежити рівень норми прибутку на капітал, розробити систему оцінки діяльності вищих менеджерів і стимулювання їхнього ефективного керівництва в інтересах суспільства.

Дж. Гелбрейт запропонував інший варіант соціалізації гігантських корпорацій, який передбачає націоналізацію військово-промислових концернів (з виплатою акціонерам вартості акцій); при цьому соціалізація інших великих корпорацій має здійснюватися через обмін акцій на відсоткові державні облигації. Цьому повинна сприяти фіскально-податкова політика держави, поділ спадщини, інвестиційне знецінення грошей. З цією метою держава обмежує спрямування ресурсів у галузі, розвиток яких економічно виправданий; змінює систему пріоритетів у витрачанні коштів із державного бюджету (спрямовує їх на розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища); регулює ті види виробництва і споживання, що спричиняють негативний зовнішній ефект для суспільства або суперечать суспільним інтересам; посилює стабілізаційну антициклічну політику, вживає заходів щодо забезпечення пропорційного розвитку, перерозподілу доходів на користь найбідніших верств населення. Повністю соціалізованими мають бути житлове будівництво, міський транспорт, медичне обслуговування. Інші елементи ринкової системи слід кооперувати, створювати торговельні та виробничі об'єднання. Такі заходи, на думку Дж. Гелбрейта, є новою теорією соціалізму, *соціалістичним імперативом*. Дж. Гелбрейт визнає наявність елементів соціалізму в уже існуючій економічній системі США, і головне завдання —

їх розвиток, інакше американське суспільство виявиться нежиттєздатним.

Представники інституціоналізму відводять важливу роль *самосоціалізації великих корпорацій*. Найважливішими теоріями її реалізації є концепції корпоративного соціалізму, соціальної відповідальності бізнесу й менеджерів, зрілої корпорації (як нового соціального інституту). Ще одним варіантом соціалізації економіки інституціоналісти називають *створення змішаної системи*. Дж.-Б. Кларк стверджує, що процес еволюції в такому напрямі означає поступову зміну пропорцій, поки суспільний сектор візьме на себе виконання основних економічних функцій. Соціалізація функцій має пов'язуватися передусім із розподілом і використанням економічних ресурсів та формуванням доходів. Р. Хейлбронер говорить про майбутню систему як про амальгаму: якщо й не соціалістичну, то близьку до неї. Аналогічної думки дотримувався американський учений Й. Шумпетер, стверджуючи про поступове відживання капіталістичної системи приватного підприємництва та її трансформацію в соціалізм. *Процес соціалізації*, за Й. Шумпетером, — *збільшення частки державної влади і державних послуг, заходи державного контролю у сфері виробництва та розподілу, розвиток змішаних приватно-державних форм організації*.

Соціалізацію капіталістичної економіки окремі західні теоретики вбачають у перетворенні найманих працівників на власників засобів виробництва через пенсійні фонди, у формуванні *пенсійного соціалізму*. Американський соціолог П. Дракер стверджує, що «завдяки своїм пенсійним фондам вони є справжніми капіталістами, які володіють, контролюють і управляють капітальними фондами країни». В такий спосіб відбулось усупільнення засобів виробництва без націоналізації, і США стали першою справді соціалістичною країною, відповідно до концепції виробничої демократії, участь робітників у процесі демократизації капіталу та в управлінні виробництвом. До теорій соціалізації відносять також концепції державного соціалізму, суспільства споживання, держави загального благоденства та ін. Більшість теорій соціалізації капіталістичної економіки лише частково узгоджується з теорією і практикою сучасної дійс-

ності. Важливо вчасно помітити нове, правильно оцінити тенденції його розвитку, відповідність нових форм і елементів інтересам основної продуктивної сили (людини-працівника і людини-власника), загальнолюдським цінностям, потребам гармонійної взаємодії людини з природою, інтересам майбутніх поколінь. Принципово новими елементами, паростками справжньої соціалізації є *народні підприємства*, поступове перетворення частини дрібних акціонерів на часткових співвласників підприємств, певне залучення найманих працівників до управління власністю, окремі загальнонаціональні риси в розвитку державної власності на засоби виробництва, прогресивні аспекти одержавлення національного доходу (його частковий перерозподіл на користь найбільш вразливих верств населення, розвиток досконалих форм соціального страхування.

На відміну від історичної економічної школи інституціоналісти з самого початку формування системи своїх поглядів на закономірності економічного розвитку, на предмет політичної економії намагалися структурувати, інструменталізувати свою концепцію, що й сьогодні, на наш погляд, забезпечує їм необхідну методологічну базу аналізу, створює умови для розвитку самої концепції, робить її конструктивною¹.

Інституціоналізм розширює межі економічної теорії, збагачує її предмет і методологію, визначаючи об'єктивність взаємодії економічних, позаекономічних, зокрема соціальних, факторів економічного розвитку та необхідності їх дослідження на динаміку, терміни та якість змін економічних інститутів в умовах трансформаційних процесів усіх рівнів.

Науково-технічний прогрес сприяє подоланню соціальних протиріч, трансформації суспільства від індустріального до постіндустріального, інформаційного суспільства. Дж. Гелбрейт, Р. Арон, Я. Тілберген сформулювали теорію конвергенції.

Неоінституціоналісти, представники нової течії інституціоналізму, акцентують свою увагу не на технічних факторах, а конкретно на *індивіді* — на *інтересах людини та її соціальних*

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 26.

проблемах. Основні положення неоінституціоналізму знайшли своє відображення в теорії прав власності (Рональд Коуз) та в теорії суспільного вибору (Джеймс Бьюкенен). Основний висновок цих концепцій — про доцільність соціалізації ринкової економіки, її трансформації в соціальну ринкову економіку. Концепція неоінституціоналізму сьогодні знаходить все більше застосування на практиці, підтверджуючись дослідженнями теорії державних фінансів (П. Самуельсона), теорії ефективності державного регулювання, теорії економіки пропозиції, теорії національних очікувань.

Соціальні аспекти при розгляді економічних питань мають місце в наукових працях В.М. Татищева, М.В. Ломоносова, М.С. Мординова, М.М. Сперанського, С.Ю. Вітте, П.А. Столипіна, М.І. Бухаріна, А.В. Чайнова, В. Леонтієва, Л.В. Конторовича та інших.

С.Булгаков пропонував розглядати економіку не тільки як *царство механічної закономірності*, а й як явище духовного життя (в цьому він солідарний з Вернером Зомбартом) оскільки будь-яка господарська епоха має свій дух і, в свою чергу, є породженням цього духу, кожна економічна епоха має свій особливий тип *економічної людини*, що породжується духом господарства. Політична економія, — зазначає учений, — має потребу у щепленні справжнього реалізму, який включає в себе й *«причинність через свободу, й історичний психологізм, який може помічати духовну атмосферу даної епохи»*¹.

Д. Белл, сучасний неоінституціоналіст, визначаючи умови, поза якими людство у постіндустріальну епоху не зможе розпорядитися своїм майбутнім, насамперед, називає фактор свободи — «свободою прагнення до істини»².

Х. Ламперті, визначаючи сутність соціальної ринкової економіки, підкреслив, що ця модель економіки уявляє собою синтез гарантованої державної волі, економічної волі та ідеалів соціальної держави, що пов'язано з питаннями соціальної захищеності та соціальною справедливістю.

¹ Булгаков С.М. Философия хозяйства.— М.: Наука, 1990.— С. 187.

² Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество.— М.: АCADEMIA, 1999.— С. СXLIX.

1.1.2. Роль теорії соціального партнерства в сучасній економічній науці

Теорія соціального партнерства проголошує необхідність співробітництва між працею і капіталом (Дж.-С. Мілль, Ж.-Б. Сей). Ф. Баста запропонував концепцію соціальної гармонії, що набула розвитку в працях Е.Бернштейн, в інституціональному та неокласичному напрямках. Теоретико-методологічною основою теорії соціального партнерства є концепція факторів виробництва, згідно з якою у створенні суспільного багатства беруть однакову участь праця, капітал і земля (насамперед праця і капітал). З виникненням і поширенням акціонерної власності різновидом цієї теорії стала концепція участі у прибутках. Важлива риса теорії — ідея патерналізму. У різних варіантах теорії соціального партнерства необхідність співробітництва між працею і капіталом умотивовувалася західними вченими на основі змін, що відбулися в межах капіталістичного способу виробництва. Найпоширенішими поняттями, які відображають ці зміни, є «змішана економіка», «індустріальне» і «пост-індустріальне суспільство», «народний капіталізм» та ін. На думку прихильників теорії соціального партнерства, робітничий клас повинен виступати не проти зміни власності (оскільки вона змінена), а за перерозподіл національного доходу (йдеться про необхідність укладення нового суспільного договору між корпораціями, профспілками і державою з метою забезпечення високої зайнятості, про укладення контрактів прогресу, соціального контракту, здійснення політики соціального програмування).

Важливий напрям теорії соціального партнерства — концепції, в яких розглядаються особливості процесу залучення найманих працівників до участі в управлінні виробництвом, внаслідок якого, на думку теоретиків лейборизму, формується суспільство демократичного соціалізму. Для залучення працівників до участі в управлінні в Швеції з 1946 р. на більшості підприємств створювалися виробничі комітети, які виконували передусім консультативні функції. В 1972 р. було прийнято закон про представництво робітників і службовців в управлінні підприємством, у 1977 р. — закон про спільну участь, який надавав право найманим працівникам брати участь в управлінні

підприємством. Таке право отримали і працівники у ФРН та деяких інших розвинутих країнах.

На думку С. Мочерного, в теорії соціального партнерства хибною є її методологічна основа — твердження про здатність капіталу самостійно створювати суспільне багатство. Єдине джерело багатства — праця (в т. ч. праця функціонуючих капіталістів), а в процесі поєднання робочої сили із засобами виробництва виникає нова продуктивна сила — синергічний ефект. Необґрунтованими є твердження про радикальні зміни в існуючих за капіталізму формах власності, про наявність значного суспільного сектору (теорія змішаної економіки в лейбористському варіанті), оскільки державна власність ототожнюється з суспільною. На практиці лише окремі риси державної власності мають загальнонаціональну спрямованість. Некоректною є й теза прихильників теорії соціального партнерства про недоцільність боротьби та зосередженості всіх зусиль лише на вимогах перерозподілу національного доходу. По-перше, такий перерозподіл є важливим об'єктом відносин власності, тому в теоретичному аспекті помилково пов'язувати власність лише із засобами виробництва (хоча вони — найважливіший об'єкт відносин власності). По-друге, ці рекомендації можна вважати конструктивними за наявності у працівників адекватного відсотку їхньої праці власності на засоби виробництва, об'єктів інтелектуальної власності. По-третє, в боротьбі за перерозподіл національного доходу найманим працівникам слід домагатися такої частки заробітної плати, яка б відповідала не лише їхньому внеску як відокремленого фактора виробництва, а й більшої частки створеного ними синергічного ефекту. Щодо участі в управлінні підприємством, то вона навіть у розвинутих країнах поки що обмежена, не поширюється на прийняття стратегічних рішень (розподіл прибутків, ціноутворення), працівників, по суті, усунуто від участі в управлінні макроекономічними процесами. Однак поступове розширення участі найманих працівників в управлінні підприємствами свідчить про прогресивні зміни в ринковій економіці, про формування елементів досконалішого суспільного устрою. Такі ж елементи формуються у процесі розвитку власності на засоби виробництва за допомогою держави (політика формування власності тру-

дящих у ФРН, прийняття відповідного законодавства про підтримку колективної трудової власності у США), здійснення політики участі у прибутках на рівні відкритих акціонерних товариств. Ці способи соціалізації власності лише певною мірою відповідають вимогам розвитку продуктивних сил, передусім потребам та інтересам основної продуктивної сили — людини¹.

Досвід історичної економічної школи, інституціоналізму, неоінституціоналізму, їх загальнотеоретичні, методологічні висновки та положення безпосередньо впливають на оцінку ефективності трансформаційних процесів в перехідних економіках, і в першу чергу, в Україні, сприяють створенню дієвої нової соціально-економічної української концепції національного оздоровлення та розвитку.

Необхідність врахування національного історичного, економічного, технічного, технологічного, демографічного досвіду, врахування особливостей зміни існуючих соціальних та економічних інститутів, аналіз та обґрунтування можливостей співіснування старих та нових інститутів в певний час; врахування необхідності системного сприйняття та розв'язання нових проблем соціально-економічного розвитку (враховуючи факт завершення автономії економіки); використання теорії трансакційних витрат з метою формування реалістичної політики забезпечення економічної та соціальної координації процесів трансформації, розуміння головного соціального призначення «класу нероб» — «зобов'язання обдумувати стан справ у суспільстві»², — всі ці підходи та напрямки соціально-економічного аналізу ґрунтуються на досягненнях інституціоналістської теоретичної думки, забезпечуючи можливості подальшого розвитку економічної теорії, її предмету, не обмежуючи його прикладними завданнями мікро- та макроекономічного характеру³. Розгляд особливостей, механізмів розвитку та взаємвп-

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія». 2001.— С. 433—434.

² Веблен Т. Теорія праздного класу: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1984.— С. 200.

³ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 27.

ливу різних елементів соціально орієнтованої економіки є актуальним і для України.

1.1.3. Теорія соціалізації економічних систем

Соціалізація економічних систем, на думку С. Мочерного, — це процес поступового еволюційного наповнення підсистем та елементів ринкової системи соціалістичним змістом, формування і розвиток основ соціалізму. Він охоплює найважливіші елементи ринкової системи: продуктивні сили, техніко-економічні відносини (в їх поєднанні — технологічний спосіб виробництва), організаційно-економічні відносини (в поєднанні їх з продуктивними силами — організаційний спосіб виробництва), відносини економічної власності (в поєднанні їх з розвитком продуктивних сил — суспільний спосіб виробництва), економічні відносини (органічну цілісність техніко-економічних, організаційно-економічних і відносин економічної власності, яка (цілісність) у поєднанні з розвитком продуктивних сил утворює економічний спосіб виробництва) та господарський механізм¹.

Соціалізація продуктивних сил є наслідком соціалізації основної продуктивної сили — *людини економічної як діалектичної єдності людини-працівника та людини-власника*, науки, засобів праці, форм і методів організації праці. В цілому в умовах соціалізації всебічний розвиток людини опосередковане стає однією з пріоритетних цілей сучасної соціалізованої ринкової системи. Процес соціалізації науки здійснюється через інтенсивніший розвиток наукових досліджень (спрямованих на подолання найгостріших і найпоширеніших хвороб, певне посилення гуманізації науки, подолання екологічної катастрофи) та їх ефективне впровадження. Процес соціалізації засобів праці є результатом гуманізації та екологізації техніки, переходу від системи машин як засобу технологічного підкорення праці капіталом до системи машин, що сприяють розвитку сутнісних сил людини. Соціалізація форм і методів організації виробництва — це передусім перехід від авторитарних систем організації праці (наприклад, системи Тейлора) до гуманістичних (автономних

¹ Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 453.

бригад, гуртків якості). Процес соціалізації організаційно-економічних відносин передбачає у відносинах менеджменту *орієнтацію на людину (найманих працівників), розвиток її творчих і духовних якостей та цінностей, принципів колективізму, оптимальне поєднання інтересів і цілей індивідів з колективними* (орієнтація на створення компаній змішаної форми власності), *відмову від тоталітарного мислення*, за якого працівник розглядається здебільшого як об'єкт маніпулювання, знаряддя досягнення мети компанії. У відносинах маркетингу цей процес реалізується через задоволення потреб і запитів середнього класу (частка якого повинна бути переважаючою), а також групи людей, які прагнуть піднятися на вищий щабель життєвої ієрархії, підвищити свій соціальний статус і наблизитися до вищих верств.

Соціалізація відносин економічної власності здійснюється, по-перше, через інтенсивний розвиток трудового типу колективної власності у формі кооперативів, народних підприємств; по-друге, в результаті соціалізації державної власності; по-третє, в певному перерозподілі національного доходу на користь найбільш вразливих верств населення, у випереджаючому зростанні витрат на соціальні цілі порівняно з іншими статтями витрат; по-четверте, у процесі діалектичного заперечення приватної власності, в т. ч. у трудовій та нетрудовій формах, колективних і державних типів власності.

В цілому *соціалізація відносин економічної власності* відбувається у формі *соціалізації відносин власності на засоби виробництва, власності на результати виробництва та власності на робочу силу*. Соціалізація результатів виробництва — за зростання кількості акціонерів і ступеню привласнення; підкорення іншій групі за певного зниження рівня напруженості; мирне завершення конфлікту і по змозі вихід із небезпечної зони агресивності; активне співробітництво у виробленні рішення, яке задовольнило б обидві сторони конфлікту. Виділяють три типи причин конфлікту: 1) умови, які посилюють або заохочують несумісність ціннісних відмінностей; 2) агресивні установки, що безпосередньо призводять до конфліктної поведінки (Л. Козер); 3) психологічні процеси (А. Рапопорт, К. Томас). Умови є базою конфлікту, вони охоплюють: а) структурну диференціацію (Д. Марч і Г. Саймон, Ж. Піаже); б) особистісні відмінності та комунікацію

(Р. Робінс); в) дефіцит ресурсів (С. Керр, К. Боулдінг); г) ідеологічні відмінності (Р. Конверс); ґ) домінування (І. Галтунг). Соціологи пропонують концептуалізувати термін «соціальне домінування» через таку систему судження: 1) людські істоти від природи схильні формувати ієрархії соціального домінування й боротися за пріоритетні позиції; 2) ієрархії соціального домінування включають певний ступінь статусного притягання і напруження; 3) природна схильність до соціального домінування змушує людей конкурувати за право мати кращу позицію безпосередньо в трудових організаціях; 4) дії з метою досягнення соціального домінування можуть спричинити індустріальний конфлікт. Згідно з поведінковою концепцією конфлікт є усвідомленим протиборством індивідів або груп із суперечливими інтересами з метою досягнення власного інтересу за рахунок інтересів інших. Виділяють дві форми конфлікту: 1) повномасштабний — відкрита соціальна боротьба, в якій чітко представлені протиборствуючі сторони, їхні інтереси, об'єкт боротьби, стратегія і тактика поведінки; 2) неповний — залучає меншу кількість учасників, має слабо сконструйовані інтереси і склад протиборствуючих сторін, меншою мірою легалізований, не вирізняється відкритою поведінкою.

В. Єременко вважає, що «будучи пограничною між власне економікою» і власне «соціологією», названа галузь містить саме той реальний світ, в'якому людина перебуває впродовж усього свого життя», «...в найзагальнішому вигляді «соціальну економіку» можна відносити до тієї галузі гуманітарних знань, яка вивчає соціально-економічні процеси в суспільстві в їх єдності та взаємозумовленості»¹. Автор окреслює поле предмету її досліджень, його специфіку відносно предмету політичної економії та інших економічних наук, та розглядає значення соціальної економіки для практичної діяльності влади у з'ясуванні цілей, а головне інструментів системних реформ у державі.

На думку В. Єременка, *соціальна економіка* займається вивченням соціально-економічних законів і закономірностей, що

¹ Єременко В. Про науку і курс «Соціальної економіки» / Економіка України.— 1996.— № 5 — С. 55; Єременко В. Основи соціальної економіки.— К.: МАУП, 1997.— 168 с.

регулюють взаємовідносини в сучасному громадянському суспільстві, забезпечують *громадянське співробітництво*, досягнення *соціального консенсусу*, пошуку *соціального компромісу* з метою досягнення загального добробуту у складному і суперечливому світі. До наукової проблематики, якою займається *соціальна економіка*, В. Єременко відносить також взаємодію Людини зі світом соціальної економіки, її соціально-економічну поведінку, вплив світу на саму Людину, взаємодію соціуму людей з навколишнім середовищем, з економікою як опосередковуючою системою між природою і суспільством. Величезна група проблем соціальної економіки, з його точки зору пов'язана з вирішенням питань соціально-економічного устрою держави, соціально-економічним порядком в окремо взятих країнах або в регіонах Земної кулі¹.

Позитивом точки зору Єременка В. є підкреслення ним об'єктивності взаємовпливів економічної та соціальної сфери, а також тезис про те, що недооцінка владою соціальної складової, насамперед, негативно позначається на економіці, не кажучи вже про матеріальне становище людей, оскільки саме матеріальна сфера формує нові потреби, визначає попит на товари та послуги, що поза соціальною спрямованістю, соціальною стратегією реформ ринкове трансформування нашого соціально-економічного устрою «втрачає всякий сенс»².

Однак необхідно відмітити, що В. Єременко підкреслює принципову відмінність соціальної економіки від економічної теорії та політичної економії, незбіг соціальної економіки з політичною економією. Ця позиція є помилковою, з нею, на думку Зайцева Ю.К., не можна погодитися, оскільки «по-перше, предмет політичної економіки базується на визнанні того факту, що дія економічних законів, принципів функціонування господарської системи відбувається виключно у соціальному середовищі, поза яким економіка існувати не може, отже, взаємозв'язок цих елементів є предметом дослідження перш за все саме політекономії. Інша справа, за яких умов і чому перевага у процесі досліджень віддається тій чи іншій стороні предмета цих досліджень. По-друге, — продовжує Зайцев Ю.К., — будь-

¹ Єременко В. Про науку і курс «Соціальної економіки» // Економіка України.— 1996.— № 5.— С. 57.

² Там само.— С. 59.

яка категорія економії визначає суть певної сфери економічних відносин, які формуються... на тлі певного соціального поля, що складається під впливом динаміки економічного розвитку та, своєю чергою, безпосередньо впливає на цю динаміку. Рівень, якість, структура соціального поля визначаються як рівнем та динамікою розвитку продуктивних сил, так і системи економічних відносин, які складаються в процесі функціонування цих продуктивних сил. Рівень, якість, структура, динаміка розвитку продуктивних сил суспільства, економічних відносин, що складаються у ньому, визначаються ступенем розвитку та реалізації системи соціальних відносин цього суспільства, окремого його члена»¹. Таким чином, Зайцев Ю.К. вважає і остаточно підкреслює, що «і проблеми дослідження загального добробуту, соціального компромісу, і проблеми аналізу законів і закономірностей формування соціально-економічного порядку, і проблеми трансформації власності, економічних потреб і інтересів — це *проблеми саме соціально-економічні*, а не суто економічні, чи суто соціальні — отже, політико-економічні, тобто *складають основу і структуру предмета саме політичної економії, економічної теорії в цілому*»².

Сучасна економічна наука вважає, що існуючі інститути господарської системи, суспільства пристосовані до обставин минулого і не знаходяться у повній згоді з вимогами реальності. Будь-яка система соціально-економічних інститутів потребує постійних змін і трансформацій. До сьогоднішнього дня в Україні залишаються відсутніми не лише суто економічні, а й соціальні та політичні інститути, що необхідні для нормального функціонування ринкової економіки, громадянського суспільства, а ті інститути, що існували, ефективно не виконували свої функції. Як відмічає Зайцев Ю.К.³, «проблема формування та забезпечення взаємозв'язку економічних, соціальних і політичних інститутів у процесі реалізації економічних проєктів, пов'язаних із становленням ринкової системи сучасного типу у пост-

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 29.

² Там само.— С. 30.

³ Там само.— С. 3.

комуністичних країнах, є загальною, насамперед, для економічної теорії, економічної науки в цілому, оскільки в плані врахування соціальних та історичних передумов, етичних та інших факторів трансформації старої системи, економічного зростання і розвитку сучасна економічна теорія недостатньо комплексна. Традиційні підходи та методологія економічної теорії у науковому обґрунтуванні та забезпеченні таких завдань допомогти не зможуть...тому...доцільно буде виходити...з визнання економічної теорії як універсальної поведінкової метатеорії. В основі такого підходу лежить уявлення про суспільство як про цілісну, багатосуттєву, багатовекторну систему із складною структурою, якій притаманні загальні закономірності розвитку».

В загальному розумінні Зайцев Ю.К. трактує *процес соціалізації* як «процес засвоєння особистістю певної системи знань, норм та цінностей, які дозволяють їй функціонувати як повноправному члену суспільства, забезпечувати позитивну та конструктивну спрямованість своїх стосунків з іншими людьми у будь-якій сфері своїх інтересів»¹. З розвитком людської цивілізації сукупність таких знань, норм та цінностей зростає, що ускладнює процес їх засвоєння та, водночас з цим, робить кожную особистість, яка змогла трансформувати через свою свідомість необхідну систему загальнолюдських наукових, світоглядних та новоповедінкових норм, більш цінною для суспільства.

Соціалізація економіки — органічна ланка загального процесу соціалізації, проявляється у становленні та розвитку тенденції, закономірності, згідно з якою під впливом потреб виробництва прискорюється процес засвоєння та використання суб'єктами господарювання у своїх інтересах специфічної системи знань, норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства, соціально-економічних відносин суспільства в цілому. Відповідно до цього зростає цінність кожного працівника, який оволодіває необхідним обсягом знань, навичками, запасом творчого потенціалу, мобільності, комунікативності, формується інтелектуальний капітал і система відносин між суб'єктами економічної діяльності з при-

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.

воду використання цього капіталу. Досягнення НТР підвищують конкурентоспроможність національних економік, цінність господарств і її суб'єктів на конкурентних ринках.

Розвиток соціалізації економіки на макрорівні переплітається з соціалізацією господарств на мікрорівні. Наймані працівники змушені засвоїти принципи, правила, цінності та інші елементи культури відносин визначеної фірми, а в свою чергу, керівництво фірми змушено для забезпечення певних конкурентних засад проводити політику соціалізації бізнесу, забезпечувати найбільш ефективну систему гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін у внутрішніх та зовнішніх відносинах, встановлюючи систему відповідальності за свою діяльність. При цьому зростає значення соціальних факторів в системі мотивації та стимуляції економічного росту обумовлює активний пошук розвиненими країнами світу інструментарію та моделей, що включають позаекономічні, соціальні, мотиваційні складові економічного зростання, що засновані на узгодженні соціально-економічних мікро і макроінтересів.

Але в Україні, в перехідний до ринку період системних перетворень суспільства, господарства, немає необхідного теоретичного обґрунтування цього підходу. Визначення природи, методології, особливостей конкретних інститутів з метою прискорення економічного розвитку, підвищення ефективності мотиваційної діяльності індивідів в процесі системного реформування українського суспільства, економіки, буде сприяти ефективності трансформаційних процесів, підвищенню соціально-економічної безпеки та стабілізації суспільного життя.

Процес з'ясування істини для досягнення нового, прогресивного, найбільш раціонального, ефективного стану системи — це боротьба єдності та протилежності, процесів заперечення заперечення в суспільному розвитку, це боротьба різних точок зору, думок (іноді протилежних, іноді доповнюючих одна іншу). Цей процес завжди є бажаним, бо є основою діалектичного розвитку цивілізації, базою прискореного росту економічних систем. А відповідно до цього, з розвитком ринкових відносин та формуванням ринкових інститутів в Україні нагальною необхідністю сьогодні є наукове обґрунтування специфіки предмета соціально орієнтованої ринкової економіки як

галузі теорії економіки, ретельно і комплексно розглядаючи проблематику визначення та врахування закономірностей взаємодії економічних і соціальних законів у процесі формування мотиваційної системи інтересів з метою залучення усіх суб'єктів національної економіки до проведення системних трансформаційних перетворень.

1.2. Сутність соціальної економіки

Сьогодні в більшості розвинутих країн світу панує соціально орієнтована ринкова економіка, яка представляє собою найвищу стадію розвитку класичної ринкової економіки. В ній захист конкуренції та ринкові методи господарювання ефективно поєднуються з державним регулюванням національної економіки, з її соціальною спрямованістю. Соціально орієнтована ринкова економіка притаманна соціальній державі.

Соціальна економіка уявляє собою сукупність соціально-економічних стосунків проміж людьми, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг у світі обмежених ресурсів. Вона створює визначену економічну систему (господарство), *яка свідомо орієнтована на розвиток особистості, економічне зростання та соціальний прогрес, підвищення добробуту та рівня життя в країні.*

Для порівняння зупинимося на теоретичних засадах вільної («чистої») ринкової економіки:

- приватна власність (на засоби виробництва);
- економічні стимули, мотиви (в першу чергу — прибуток);
- ринкове ціноутворення (встановлення цін шляхом вільної конкуренції);
- проведення національної політики «невтручання держави» (*laissez-faire*).

До недоліків вільної ринкової економіки, яка не існує у чистому вигляді можливо віднести:

- зосередження власності в руках окремих суб'єктів права (фізичних, юридичних осіб), що призводить до монопольного ціноутворення;
- страждає в першу чергу індивід, власник робочої сили та інтелекту, коли пропозиція робочої сили перевищує попит, і як

наслідок — різке зменшення рівня оплати праці (нижче, за рівень бідності).

В центрі соціальної ринкової економіки знаходиться індивід з його потребами, інтересами, його стосунками з іншими людьми, членами суспільства, установами, організаціями, урядом держави, які проявляються в процесі виробництва, розподілу обміну та споживання.

Людські істоти — нещасні творіння, які обмежені потребами. В числі іншого їм потрібна любов, суспільне визнання, матеріальні блага та життєві зручності. Боротьба людини за підвищення рівня матеріального забезпечення, прагнення «заробити собі на життя» та забезпечити гідне існування своїх близьких, родичів, нащадків — є предметом соціально орієнтованої економіки.

Термін «соціальна» означає, що:

— ефективність функціонування ринкової економіки орієнтована на одночасне, комплексне досягнення економічних і соціальних цілей у визначений термін часу;

— ринкова економіка обмежується там, де вона неефективна і може призвести до соціально небажаних наслідків.

Засади та принципи соціально орієнтованої ринкової економіки:

◆ ринок виступає основою економіки, хоч йому не під силу розв'язання численних соціальних проблем;

◆ основний напрямок функціонування соціально орієнтованої економіки — це задоволення зростаючих потреб споживачів на основі створених умов для вирішення соціально-економічних проблем;

◆ принципи соціальної справедливості та соціальної захищеності, рівності усіх громадян перед Законом;

◆ єдність соціально орієнтованої економічної політики та економічно орієнтованої соціальної політики;

◆ розмежування та інтеграція складових соціальної економіки на мікро-, мезо- та макрорівнях;

◆ принцип системності та комплексності у використанні джерел й факторів соціально-економічного зростання;

◆ принцип ефективності системи соціального партнерства між суб'єктами, робочої сили, інтелекту, капіталу, нерухомості та політики як необхідна умова соціально-економічного зростання;

◆ принцип синергетичності при обґрунтуванні розмірів та наслідків соціально-економічних ефектів.

Економіка соціально-ринкового типу — це економічна система, заснована на пануванні колективних та індивідуальних форм капіталістичної власності (трудової і нетрудової), в якій органічно поєднані державне регулювання макро- та мікроекономічних процесів з ринковим саморегулюванням з перевагою перших, узгодження соціального з ринковим. В останні три десятиріччя ХХ ст. акціонерами-співвласниками крупних промислових корпорацій стають акціонери, які як дивіденди отримують до 10% річного заробітку. У США — майже 50 млн. акціонерів, в Англії 23% найманих працівників фірм (у Швеції продаж акцій своїм працівникам на пільгових умовах практикують до 50% крупних фірм), але тільки деякі з них стають співвласниками. Державна власність на засоби виробництва у країнах Заходу задовольняє інтереси підприємців, забезпечує загальні умови виробництва для народного господарства, послаблює економічні кризи, надає більші гарантії зайнятості.

Соціальним в економіці соціально-ринкового типу є розгалужена система соціального захисту широких верств населення у формі державних витрат на розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища, перекваліфікації працівників, виплати пенсій, пільг безробітним. У більшості розвинутих країн світу 60–70-х рр. ХХ ст. соціальні витрати держави посіли перше місце в структурі державних видатків, що свідчить про якісні зрушення в державних функціях, у зростанні ролі загальнолюдських цінностей в її діяльності.

Соціально орієнтована економіка передбачає такий механізм розподілу доходу, який би усував надмірне збагачення на одному полюсі та зубожіння на іншому. Його основним засобом є перерозподіл національного доходу через державний бюджет (соціальні витрати держави), відповідна фіскально-податкова політика. Прихильники концепції економіки соціально-ринкового типу не виступають за відродження вільної ринкової економіки, що функціонувала за принципом «laisser-faire» — природного порядку, природного розвитку явищ і процесів. Іншим критерієм соціального ринкового господарства є раціональне поєднання ринкової економіки та планового господар-

ства, планомірність пронизує ринкову підсистему. Ерхард зазначав: «Ми повинні відшукати золоту середину, що визначає пропорції між компетентністю і діяльністю держави та компетентністю і діяльністю приватного господарства. Е. Хансен основними функціями такої економіки вважав створення держави добробуту та здійснення певних форм національного економічного планування (цим терміном позначають поєднання різних, навіть протилежних за змістом форм власності). Для цього необхідно здійснювати перерозподіл національного доходу через державний бюджет, що збільшує сукупний добробут.

При перерозподілі частини доходу на користь найбідніших верств населення сума їх задоволення зростає більше, ніж зменшується сума задоволення багатих. При плануванні головна проблема, полягає в тому, хто розроблятиме і затверджуватиме план — панівна еліта чи все суспільство.

У Німеччині підприємства всіх галузей економіки мають фінансову підтримку держави: на початку 90-х рр. XX ст. вона становила майже 50 млрд. марок. Після об'єднання Західної та Східної Німеччини на фінансову підтримку підприємств колишньої НДР уряд щорічно виділяє понад 50 млрд. марок¹.

1.3. Засади соціальної справедливості в суспільстві

Одним з головних принципів соціально орієнтованої ринкової економіки є принцип соціальної справедливості. *Соціальна справедливість* — це одна з найважливіших цінностей життя суспільства, що передбачає урівноваженість прав і обов'язків громадян, а також інтересів суспільства, колективу і окремої особи; це наявність рівних можливостей для реалізації своїх здібностей і задоволення соціально-економічних потреб для окремих індивідів, трудових колективів, соціальних верств і груп залежно від рівня розвитку технологічного способу виробництва (передусім від продуктивних сил). Визначальним *критерієм соціальної справедливості в економічній сфері* є відповідність винагороди економічних суб'єктів величині їх трудового внеску

¹ Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 471.

або кількості та якості суспільно необхідної праці; *в соціальній сфері* — відповідність між заслугами окремих осіб, трудових колективів та їх загальним визнанням. За невідповідності цих показників у суспільстві існує несправедливість — політична, правова, економічна, соціальна. Забезпечення соціальної справедливості у сфері економіки передбачає передусім забезпечення можливості розвитку всіх здібностей особи у виборі відповідного виду трудової діяльності.

Найдосконалішим принципом соціальної справедливості для працездатних осіб є задекларований у християнській економіці принцип «хто не працює, той не їсть». Соціальна справедливість унеможливує існування будь-яких привілеїв для окремих груп населення. Вона передбачає надійне забезпечення непрацездатних «людей», усунення істотних відмінностей у рівні життя між містом і селом, різними регіонами країни, а також існування свободи вибору, в т.ч. підприємницької діяльності, заперечує зрівнялівку, паразитичне існування окремих індивідів і соціальних прошарків населення.

Категорія «соціальна справедливість» має історичний характер, наповнюється елементами якісного змісту в однотипних суспільно-економічних формаціях і сутнісно нового змісту — в різнотипних. При первіснообщинному ладі соціальна справедливість означала передусім рівність у розподілі добутих благ; за рабовласницького — не асоціювалася з рівністю і означала відмінність у становищі окремих індивідів і соціальних груп залежно від їх достоїнств (Аристотель розглядав соціальну справедливість як добродесність); за феодалізму — пов'язувалася з достоїнствами окремих людей і соціальних верств, зумовлених, у свою чергу, благородним походженням. За капіталізму, наявності дрібних товаровиробників, а також малих за обсягом капіталістичних підприємств соціальна справедливість пов'язується з можливістю продати товар залежно від величини втіленої в ньому індивідуальної праці (для дрібних товаровиробників) і привласнити рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал (для малого, середнього бізнесу), а також з можливістю продати свою робочу силу залежно від величини її вартості для юридично незалежних найманих працівників. На завершальному етапі нижчої стадії капіталізму держава в деяких країнах починає

виконувати окремі соціальні функції (наприклад, у Німеччині), що певною мірою послаблює рух ринкової економіки до посилення соціальної несправедливості. Досягнення певної соціальної справедливості можливе лише за виконання державою широкомасштабних соціально-економічних функцій, зокрема запровадження прогресивного оподаткування, зростання соціальних витрат на відтворення робочої сили належної якості, охорони довкілля та ін. У колишньому СРСР соціальна справедливість асоціювалася передусім з однаковим відношенням до засобів виробництва, однак насправді зростало відчуження найманих працівників від цих засобів. У 90-х роках ХХ ст. в Україні проблема соціальної несправедливості набула особливої гостроти.

Соціально орієнтована ринкова економіка функціонує на основі економічного та соціального порядку. *Економічний порядок* — це правила, що регулюють організаційну структуру економіки; здійснення економічних процесів; дію сукупності інститутів, відповідальних за управління нею та надання економіці конкретної організаційної форми. Він включає: порядок, який регулює права власності; грошовий та валютний порядок; конкурентний порядок; порядок, який регулює зовнішню — економічну діяльність. *Соціальний порядок* — це сукупність інститутів і норм, які визначають соціальний стан громадян та окремих груп населення, а також соціальні стосунки проміж членами суспільства. Соціальний порядок охоплює: порядок у сфері праці; порядок у системі соціального страхування, соціальної допомоги; майновий порядок; житловий порядок; економічний порядок; пенсійний порядок, т.п.

1.4. Методи дослідження соціальної економіки

Дослідження економічних процесів в соціальній ринковій економіці здійснюється із застосуванням комплексу методів. Їх можливо класифікувати слідуючим чином: загальносвітоглядні, загальнонаукові та специфічні методи дослідження.

Загальносвітоглядні методи дослідження базуються на діалектичному методі: всі явища та стосунки в природі та суспільстві постійно змінюються та розвиваються. Поява соціальної економіки на основі класичної ринкової економіки

викликало трансформацію економічних категорій та законів ринкової економіки (власності, конкуренції). При цьому розвиток йде від простого до складного, тому дослідження складних економічних процесів розпочинається з аналізу найбільш простих процесів. Основою розвитку суспільства виступає боротьба протилежностей (наприклад, між різними видами інтересів, між виробництвом та заощадженнями).

Загальнонаукові методи дослідження соціально орієнтованої ринкової економіки включають: метод наукової абстракції, аналіз та синтез, індукцію та дедукцію, поєднання історичного та логічного підходів, кількісний аналіз, системний підхід, специфічні методи дослідження.

На основі метода наукової абстракції при дослідженні явища виділяються тільки найбільш суттєві фактори. Дослідник абстрагується від ймовірних факторів. Аналіз економічних процесів зумовлює розділення процесу (об'єкту) на складові елементи, кожний з яких детально досліджується. Він дозволяє сформулювати абстрактні визначення, які розкривають суть економічних явищ. Синтез — це процес протилежний аналізу, він з'єднує розділені елементи в одне ціле та дозволяє розкрити особливості взаємозв'язків проміж елементами.

Соціально-економічні висновки базуються на індукції та дедукції. Індукція — це рух творчої думки від часткового до загального, від окремих факторів до загальних висновків. Дедукція — це навпаки: рух творчої думки від загального до часткового.

Поєднання історичного та логічного підходів в дослідженнях дозволяє врахувати історизм подій в динаміці економічних змін. Кількісний аналіз базується на використанні статистичної інформативності, економіко-математичних розрахунків та моделюванні, побудуванні схем та графічних залежностей відповідно ідеї.

До специфічних методів дослідження відносяться порівняльний аналіз, соціально-екологічний експеримент. Метою соціально-економічного експерименту є доказ правомірності запропонованої соціально-економічної концепції, гіпотези на основі наукового обґрунтування та існуючого досвіду в економічній галузі.

Окреме місце в апараті дослідження соціально орієнтованої економіки займає *соціальна статистика*, яка вивчає кількісний аспект масових суспільних явищ і процесів, досліджує законо-

мірності соціального розвитку в нерозривному зв'язку з якісною визначеністю. Як сфера науки, вона розробляє системи прийомів і методів збору, обробки та аналізу числової інформації про соціальні явища і процеси в суспільстві. Соціальна статистика як сфера практичної діяльності спрямована на виконання органами державної статистики роботи зі збору та узагальнення числових матеріалів, що характеризують певні соціальні процеси. Вона відрізняється від інших галузей предметом і об'єктом дослідження, каналами отримання первинної інформації, застосуванням спеціальних прийомів її обробки та узагальнення, практичним використанням результатів аналізу.

Соціальна статистика дає кількісну характеристику суспільних структур, життєдіяльності людей, їх взаємовідносин з державою і правом, з'ясовує закономірності в поведінці людей, в розподілі благ між ними, вивчає сукупності людей, окремих індивідів, використовуючи як об'єкти дослідження множину моментів, в яких зафіксовано параметри однієї і тієї ж особи. Вона виявляє соціальні індикатори (системи соціальних показників) певних процесів, оцінює їх стійкість і змінюваність у певному часі, стадії в розвитку суспільства. Наприклад, індикатори забезпеченості добробуту сім'ї (наявність автомобіля, багатокімнатної квартири, заміського будинку). Значущими напрямками дослідження в соціальній статистиці є: соціальна і демографічна структура населення, її динаміка; рівень життя і добробут; рівень здоров'я, культури і освіти нації; моральна статистика; суспільна думка, політичне життя. Об'єкти дослідження соціальної статистики: споживачі послуг, матеріальних і духовних цінностей, інформації, що репрезентовані індивідуальними (людина, населення як сукупність індивідів) і груповими (сім'я, трудовий колектив) об'єктами, та особи, структури, що надають населенню послуги, організують соціальний процес, їхня діяльність визначає обсяг та якість наданих послуг і цінностей. Виробництво і споживання послуг, цінностей, інформації — два основні взаємопов'язані аспекти соціального процесу.

Соціальна роль інформатики у найзагальнішому вигляді відображає важливість того, що інформація має виняткове, незамінне значення в житті людини як свідомої біопсихосоціальної істоти, як особистості, носія соціокультурних цінностей у

всіх виявах діяльності та взаємин членів суспільства, в усіх соціальних процесах.

Започаткував соціальну статистику англійський статистик Д. Граунт, який проводив дослідження у сфері демографії. У. Петті (1623–1667) запропонував використовувати як індикатор міри вартості витрати на середньодобове харчування одного дорослого робітника. У Росії основу соціальної статистики заклав лист М. Ломоносова (1711–1765) графу Шувалову про негативні демографічні наслідки обмеження соціальних прав селян. А. Радищев (1749–1802) запискою «О законоположении» започаткував моральну статистику: обґрунтував необхідність збору інформації про карні злочини, склав програму витягів із судових справ, у праці «Описание моего владения» пояснив зменшення народжуваності і збільшення захворюваності дітей сукупністю об'єктивних і суб'єктивних факторів. Д. Журавський (1810–1856) розробив програму розвитку соціальної статистики і запропонував здійснювати диференціацію людей за умовами життя та рівнем доходів. Внесок у соціальну статистику зробив Ю. Янсон (1835–1893), який надавав істотного значення соціальним характеристикам населення у співвідношенні з характеристиками житла, а також порівняльній характеристиці соціальної статистики різних держав. Селянські бюджети досліджував Ф. Щербина (1849–1936) та його послідовники, зокрема А. Чаянов (1888–1937) — одним із перших здійснив групування селянських господарств за співвідношенням утриманців і працюючих (цей підхід визнано найкращим для розкриття факторів добробуту сімей). Інші статистики згрупували селянські господарства за вартістю майна. У становленні статистики споживання істотну роль відіграли дослідження Л. Маресса (1864–1933). Засновники санітарної статистики Ф. Ерісман (1842–1930), П. Куркін (1858–1934) звернули увагу на вплив умов життя, харчування на фізичний розвиток і здоров'я населення. Моральна статистика як самостійний напрям оформилася в працях М. Гернета (1874–1953). У монографії «Моральная статистика» (1922) на статистичному матеріалі дореволюційної Росії здійснено докладний аналіз злочинів залежно від сезонних коливань та ін. Різноманітність праць із соціальної статистики у колишньому СРСР у 20-ті роки ХХ ст. змінилася практично

повним замовчуванням у цій сфері в 30–50-ті. З 60-х почалося відродження соціальної статистики і соціології. Однак, статистика значної кількості явищ, наприклад, правопорушень, суїциду та інших напрямів, була закритою до 90-х. З 90-х обсяги та напрями досліджень соціальної статистики зростають. Дані соціальної статистики використовують органи управління, соціального захисту, наукові та політичні кола, їх популяризують серед населення.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 1:

Тести:

1. *Соціальна економіка — це господарство, що спрямовано на досягнення:*

- а) максимізації прибутку будь-яким шляхом;
- б) тільки економічної ефективності;
- в) мінімізації витрат;
- г) соціально-економічної стабільності;
- д) покращення пенсійного забезпечення в країні.

2. *Хто з економістів-теоретиків розробив концепцію соціально орієнтованого ринкового господарства:*

- | | | |
|------------------|------------------|------------------|
| а) А. Сміт; | з) Ф. Ліст; | п) Енштейн; |
| б) Д. Рікардо; | і) М. Ломоносов; | р) С. Вітге; |
| в) Л. Ерхард; | к) М. Державін; | с) М. Моравінов; |
| г) Дж. Кейнс; | л) П. Століпін; | т) Архімед; |
| д) Дж. Гелбрейт; | м) Р. Коуз; | ф) Л. Конторович |
| е) М. Веблен; | н) А. Чайнов; | |
| ж) К. Маркс; | о) Д. Бьюкенен; | |

3. *В якій країні зародилося поняття «соціальна ринкова економіка»:*

- а) в Україні;
- б) в США;
- в) в Росії;
- г) в Німеччині;
- д) в Англії;
- е) в Азербайджані.

4. *Визначити, які з нижчеперерахованих принципів відносяться до загальних світоглядних методів дослідження:*

- а) всі явища та стосунки в природі та суспільстві розглядаються як вічні;
- б) розвиток йде від простого до складного;

в) всі явища та стосунки знаходяться в процесі постійного розвитку та зміни;

г) ринкова економіка розвивається як «вічний двигун» без стресів і збоїв, без додаткових ресурсів і необхідності прийняття додаткових рішень.

5. Вказати найважливіші елементи будь-якої економічної системи:

а) соціально-економічні стосунки;

б) організаційні форми господарської діяльності;

в) господарчий механізм як інструмент регулювання економічної діяльності;

г) система стимулів і мотивації;

д) форма встановлення конкретних економічних зв'язків проміж учасниками економічної діяльності;

е) все вищеприведене вірне;

ж) все вищеприведене вірне тільки частково.

6. Які із слідуєчих характеристик не стосуються поняття «ринкова економіка»?

а) конкуренція;

б) централізована економіка;

в) приватна економіка;

г) панування державного сектора економіки.

7. Класичний капіталізм функціонує на основі:

а) державного регулювання економіки;

б) саморегуляції ринку;

в) поєднання саморегуляції ринку з незначним державним регулюванням.

8. Класичний капіталізм характеризується:

а) колективною вартістю на економічні ресурси;

б) багаточисельністю незалежних виробників та споживачів;

в) свободою вибору;

г) максимізацією прибутків;

д) прирегативою розвитку приватної власності;

е) державним регулюванням процесу ціноутворення;

ж) ціна товару (послуги) визначається під впливом попиту та пропозиції.

9. Соціальна ринкова економіка — це:

а) традиційна економіка;

б) класична економіка;

в) ринкова економіка;

г) перехідна економіка;

- д) планово-централізована економіка;
- е) кейнсіанська економіка;
- ж) вірної відповіді немає.

10. *Перехідна економіка — це:*

- а) самостійна економічна система;
- б) частина економічної системи.

11. *Теорія соціального партнерства проголошує:*

- а) співробітництво між працею і капіталом;
- б) у створенні суспільного багатства найбільшу участь приймає земля;
- в) робітничий клас виступає проти зміни власності;
- г) робітничий клас виступає за перерозподіл національного доходу;
- д) капітал є здатним самостійно створювати суспільне багатство;
- е) у створенні суспільного багатства найбільшу участь приймає капітал;
- ж) у створенні суспільного багатства беруть однакову участь праця, капітал і земля;
- з) селяни ігнорують вимоги робітничого класу.

Запитання для контролю знань:

1. *Які стадії в процесі формування проходить ринкова економіка?*
 2. *Які риси притаманні класичному капіталізму?*
 3. *Чому на зміну класичного капіталізму приходить змішана економіка?*
- Які характерні риси притаманні останній?*
4. *Як Ви розумієте термін «пенсійний соціалізм»?*
 5. *Розкрийте роль інституціоналізму в сучасній економічній теорії.*
 6. *В чому заключаються основні соціально-економічні аспекти неоінституціоналізму і хто з провідних вчених є його представниками?*
 7. *Хто з вітчизняних, російських вчених приділяв увагу соціальним аспектам при розгляді економічних питань?*
 8. *Розкрийте особливості теорії соціального партнерства.*
 9. *Хто є засновником теорії соціального партнерства?*
 10. *В чому суть ідей патерналізму?*
 11. *Розкрийте основні аспекти теорії соціалізації економічних систем.*
 12. *Розкрийте суть процесу соціалізації на макро- та мікрорівні.*
 13. *Дайте визначення соціальної ринкової економіки.*
 14. *Охарактеризуйте принципи соціальної ринкової економіки.*
 15. *Як ви розумієте, що таке «соціальна справедливість»?*
 16. *Які методи застосовуються при дослідженні наслідків функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки?*

Розділ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Основними елементами діалектичного методу дослідження сучасних економічних систем є загальнонаукові та філософські принципи, закони діалектики, категорії філософії, закони та категорії економічної теорії.

Закон як економічна категорія представляє собою *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між основними протилежними сторонами, властивостями економічних явищ і процесів, між окремими стадіями і ступенями розвитку економічної системи, між різними системами*. На відміну від законів природи, Закон як економічна категорія відображає закони господарської (або виробничої) діяльності людей і виявляється насамперед через їх матеріальні потреби та інтереси. Економічні закони визначають характер господарської діяльності людей, їх мету і вчинки, а між дією законів і певним видом діяльності людей існують проміжні ланки — економічні потреби, економічні інтереси та економічні цілі. Економічні відносини суспільства на окремому етапі розвитку виявляються як інтереси, основою яких є економічні потреби. Економічні зв'язки й відносини між людьми (відносини економічної власності), завжди пов'язані з речами, з певними об'єктами власності, з привласненням матеріальних благ. Проміжними ланками між дією економічних законів і господарською діяльністю людей є також право власності, економічна політика уряду, соціальні вимоги, які впливають на механізм реалізації економічних законів. Економічні закони проявляються через соціальні, політичні, правові форми. Особливість категорії «економічний закон» пов'язана з визначенням предмета політичної економії як науки, її різними аспектами. В широкому значенні предметом цієї науки є вивчення законів, які управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних благ в суспільстві. Ці закони відносять до всезагальних (діють в усіх суспільно-економічних формаціях): закони зростання продуктивності праці, економії часу, переміни праці, пропорційного розвитку. В гносеологічному аспекті категорія «економічний закон» виражає взаємозв'язок між всезагальними економічними категоріями: вироб-

ництвом, обміном, розподілом, споживанням, процесом праці, засобами праці та ін. В онтологічному аспекті категорія «економічний закон» розкриває взаємозв'язки між людиною і природою, між людьми в процесі праці, привласнення предметів природи в процесі господарської діяльності. Всього загальні економічні закони властиві технологічному способу виробництва, зокрема закони розвитку продуктивних сил і закони розвитку техніко-економічних відносин. До перших належить закон приведення в дію зростаючої маси засобів виробництва із зменшенням витрати робочої сили, економії часу. До других — закон усупільнення виробництва і праці, закон перемини праці. У межах технологічного способу виробництва діють також закони, які виражають внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між двома його сторонами (між рівнем розвитку техніки й відносинами спеціалізації, між рівнем розвитку людини і переминою праці, між рівнем розвитку техніки й концентрацією виробництва). Другий аспект предмета політичної економії — вивчення законів товарного виробництва, що розвиваються не у всіх суспільно-економічних формаціях: закони вартості, попиту і пропозиції, грошового обігу. В онтологічному аспекті категорія «економічний закон» виражає насамперед взаємозв'язки між людьми у процесі виробництва й обміну матеріальних благ; у гносеологічному аспекті — взаємозв'язок між такими категоріями товарного виробництва (вартість, ціна, гроші, витрати виробництва, попит, платоспроможний попит). Третій аспект політичної економії — вивчення відносин власності та її законів. Кількість таких законів залежить насамперед від ступеня плюралізму форм власності в суспільно-економічній формації, кожна форма власності має свої внутрішні закони розвитку. Різноманітні економічні закони властиві колективній капіталістичній та колективній трудовій власності. Водночас кожній із них — спільні для всіх форм власності закони, які модифікуються в межах окремих форм (закон концентрації власності характерний і для дрібнотоварної, і для капіталістичної власності, але він має свою специфіку в межах кожної з форм). В онтологічному аспекті категорія «економічний закон» відображає насамперед економічні зв'язки між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності (за-

собів праці, робочої сили, необхідного і додаткового продукту) в усіх сферах суспільного відтворення; в гносеологічному аспекті — взаємозв'язки між такими категоріями, як власність на робочу силу, власність на засоби виробництва, власність на додатковий продукт, трудова власність та ін. Закони економічної власності тісно взаємопов'язані з іншими типами економічних законів, властивих технологічному способу виробництва, товарному виробництву. Взаємодіючи між собою, вони формують сукупність законів (разом із законами, що діють у господарському механізмі), властивих економічній системі. Четвертий аспект політичної економії — пізнання відносин між працею і капіталом, дослідження сутності капіталу загалом і окремих його форм. Внаслідок цього реальним змістом наповнюються категорія «капітал»: оборотний, основний капітал, нагромадження капіталу, конкуренція капіталів, капітал як кредит, капітал як грошовий ринок, обіг капіталу. З'являються економічні закони, за якими розвиваються промисловий, торговельний, фінансовий капітали; окремих груп підприємців з специфічними інтересами. Таким чином, економічні закони діють не тільки на рівні всезагальності (у межах однієї суспільно-економічної формації), а й на рівні особливості (закони нагромадження капіталу, конкуренції капіталів) і одиничності (прибуток, відсоток і рента, які є різними формами капіталу, регулюються неоднаковими економічними законами). Економічні закони діють як закони-тенденції, визначають лише основну лінію, спрямованість розвитку економічної системи, модифікуються багатьма обставинами, не відображаючи всіх відхилень і випадковостей такого розвитку, тобто, не є законом всіх окремих випадків.

Закон суспільного поділу праці виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між об'єктивно неминучим поглибленням процесу поділу праці в різних формах, зокрема спеціалізації виробництва й праці, та зростанням на цій основі продуктивності праці*. Закон виявляється у формах: загальній (поділ суспільного виробництва на окремі сфери, роди), частковій (поділ сфер і родів на окремі галузі й види виробництва), одиничній (поділ праці всередині окремого підприємства на цехи, бригади, професії) та відокремлення сфери нематеріального виробництва від сфери матеріального. Зростання продуктивності праці в цих

формах — матеріальна основа появи нових великих суспільних поділів праці. Таким є четвертий великий суспільний поділ праці — відокремлення сфери нематеріального виробництва від сфери матеріального, яке відбулося в розвинутих країнах світу. В цих країнах активно формуються умови для наступних великих суспільних поділів праці, зокрема, відокремлення інформаційної сфери від сфер матеріального та нематеріального виробництва, відокремлення управлінської праці в обох сферах.

Закон пропорційності виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил, поглибленням суспільного поділу праці та об'єктивною необхідністю пропорційного розвитку економіки*. Наприклад, виробництво хліба повинно узгоджуватися з потребою в ньому, видатки з державного бюджету — з його доходами. Порушення пропорційності гальмує розвиток економіки, призводить до значних матеріальних втрат, загострює суперечності в суспільстві. У капіталістичній ринковій економіці об'єктивна необхідність пропорційного розвитку пробивається через анархію, кризи. За державно-монополістичного капіталізму та в перехідних формах суспільства Закон реалізується повніше. Закон пропорційності з іншими законами, зокрема із законом продуктивних сил і законами природи дає підстави розглядати пропорційність економіки як закономірність. З розвитком й удосконаленням суспільного регулювання економіки пропорційність стає постійною, планомірною, Закон модифікується в закон планомірності, що бере початок з державно-монополістичного регулювання економіки і завершується у пост капіталістичних суспільствах. Розвиток пропорційності від відносної через диспропорційність до планомірності підтверджена світовим досвідом. Регулювання ринкових процесів помітно послаблює циклічне зниження виробництва, а застосування методів планомірної організації економіки підвищує і темпи її розвитку, й ефективність. *Криза економіки України у 90-х ХХ ст. спричинена значною мірою ігноруванням вимог Закону.*

Закон циклічного розвитку економіки виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між періодичним оновленням різних сторін технологічного способу виробництва в межах циклічних коливань, а також певними структурними змінами

інших елементів економічної системи (відносин власності, господарського механізму) й відновленням на цій основі через певний час макроекономічної рівноваги. Стисле визначення Закону: це постійно й періодично повторювані через різні періоди часу спади й піднесення виробництва, зумовлені масовим оновленням основного капіталу та заміною одного технологічного способу іншим. Основні форми Закону, пов'язані з масовим оновленням основного капіталу: 1) довгі економічні хвилі (48–55 років) на основі якісних змін базисних поколінь машин, технологій, транспортних засобів, великих споруд; 2) тривалі економічні цикли (18–25 років) на основі оновлення житла й деяких виробничих споруд; 3) середні економічні цикли (7–11 років) на основі масового оновлення засобів праці. Загальний технологічний цикл триває понад 160 років, основою його є зміна технологічних способів. Короткі економічні цикли (3–4 роки) обумовлені масовим оновленням товарів тривалого користування (легкових автомобілів, телевізорів, холодильників). Водночас відбувається постійне оновлення асортименту товарів на третину кожні 10 років, що також впливає на модифікацію коротких циклів. Названі форми накладаються одна на одну, що ускладнює чітке розмежування різних типів економічних циклів та їх строгу періодизацію. Внутрішні суперечності Закону: суперечність між сукупним попитом і сукупною пропозицією та її періодичне загострення, суперечність між рухом заощаджень та інвестицій, між виробництвом і споживанням. Виділення трьох етапів єдиного технологічного циклу (становлення і формування, функціонування, поступовий занепад і створення передумов для появи нового загального технологічного циклу на основі НТР) відповідає вимогам закону заперечення заперечення, логіці розвитку економічних явищ і процесів відповідно до тріади щодо таких понять діалектики, як теза, антитеза і синтез господарства, зміни кожного структурного елемента технологічного способу виробництва: робочої сили, використовуваних людьми сил природи, техніко-економічних відносин, зміни у відносинах власності та в господарському механізмі.

Закон адекватності виробничих відносин рівню й характеру продуктивних сил — це всезагальний економічний закон, який

виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил та еволюцією відносин економічної власності, а також зворотню дію цих відносин на розвиток продуктивних сил*. Діє в усіх суспільно-економічних формаціях, реалізується через механізм розвитку та функціонування інших економічних законів, зумовив зміну суспільних способів виробництва, соціально-економічний прогрес суспільства. У межах цього Закону виділяють економічні закономірності: внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між потребами розвитку людини і відносинами власності; між потребами розвитку засобів виробництва і відносинами власності; між потребами розвитку науки і відносинами власності та ін. *Найважливіша закономірність — внутрішньо необхідні, сталі суттєві зв'язки між потребами, інтересами й цілями розвитку основної продуктивної сили — людини та еволюцією форм власності*. Сучасна система продуктивних сил формується в процесі взаємодії таких основних елементів: робочої сили (в ширшому аспекті — безпосереднього працівника), засобів та предметів праці, використовуваних людьми сил природи (енергії сонця, ядерної та термоядерної енергії), науки, інформації. Для їх прогресу необхідний розвиток різних типів власності (приватної, колективної, суспільної, інтернаціональної та різних форм їх поєднання, а також окремих форм у межах певного типу власності). Провідною, більш активною і динамічною стороною дії Закону є розвиток продуктивних сил, а їх суспільною формою — відносини економічної власності (менш активна сторона суспільного способу виробництва, яка справляє зворотний вплив на розвиток продуктивних сил). Зміст продуктивних сил — активне ставлення людини до природи та відносини між людьми у процесі праці, для гармонійного їх співвідношення необхідні форми власності, які б забезпечували нормальне відтворення індивіда як біологічного виду, задовольняли його екологічні потреби, були спроможні подолати екологічну кризу.

Закон нерівномірності економічного розвитку — це специфічний економічний закон капіталістичного способу виробництва, який виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між загальним поступальним розвитком підприємств, галузей, сфер економіки, країн та регіонів світового господарства, з одного*

боку, і нерівномірним прогресом окремих елементів системи продуктивних сил та виробничих відносин (або відносин економічної власності) у межах окремих галузей, сфер економіки окремих країн, а також у масштабах світового господарства, його окремих регіонів і країн — з іншого. Загальний поступальний прогрес різних ланок національної та світової економіки зумовлений дією закону зростання потреб окремої людини, трудового колективу, соціальних верств, класів і націй, законами та суперечностями розвитку продуктивних сил. Нерівномірність прогресу окремих елементів системи продуктивних сил та відносин економічної власності спричинена неоднаковим розміщенням природних ресурсів на планеті, різними кліматичними умовами, біологічною природою людей, класів і націй (їх менталітетом), науковими відкриттями й відповідними революційними зрушеннями в структурі технологічного способу виробництва, боротьбою між окремими верствами, класами, економічною політикою держави та іншими факторами. Найпростіша форма дії цього закону — нерівномірність і стрибкоподібність розвитку окремих підприємств та галузей економіки, яка виражається у формі стрибкоподібного розвитку окремих монополістичних об'єднань всередині галузі, країни, а транснаціональних корпорацій — у межах світового господарства та його регіонів. Наприкінці 80-х років ХХ ст. у світі налічувалося до 600 ТНК з оборотом понад 1 млрд. дол. Оборот окремих з них перевищує 100 млрд. дол., а за економічною могутністю вони перевершують потенціал деяких країн. Так, 50 наймогутніших ТНК здійснюють оборот, який за обсягами перевищує ВВП більш як 100 країн світу. Ці ТНК контролюють понад третину промислового виробництва, більше половини зовнішньої торгівлі, до 75% патентів на нову техніку й технологію.

Закон прискореного розвитку економічних систем: *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням потреб людини, прогресом технологічного способу виробництва та еволюцією форм власності, внаслідок дії яких зменшується період існування менш розвинутих економічних систем і прискорюється їх трансформація у розвиненіші економічні системи.* Дія Закону зумовлена дією інших економічних законів: зростання потреб, продуктивності праці, пропорційного розвитку, усупільнення виробництва

і праці, конкуренції, концентрації виробництва посиленням дії основних законів діалектики (кількісно-якісних перетворень, єдності та боротьби протилежностей, заперечення заперечення).

Закон суперечності в економічному дослідженні є найважливішим інструментом пізнання глибинної сутності економічних явищ і процесів, економічних систем, соціальної та економічної природи людини. Гегель вважав суперечність коренем будь-якого руху і життєвості, а сутність розвитку — роздвоєнням цілого на суперечності. *Закон суперечності стверджує, що жодне висловлювання, речення та їх заперечення не можуть бути водночас істинними.* Розрізняють внутрішні (основне джерело розвитку) й зовнішні суперечності, основні та неосновні, антагоністичні й неантагоністичні. Вимогою наукового розуміння предмета економічної теорії та політичної економії є віднесення до предмета цих наук суперечливої природи людини, тобто людини як біосоціальної істоти (єдність і боротьба біологічної та соціальної сутності), або людини економічної (діалектична єдність людини-працівника і людини-власника) з відповідними потребами, інтересами й цілями. Прагнення та інтереси індивіда, трудового колективу, соціальної верстви або групи — вагома рушійна сила соціально-економічного прогресу. В кожній економічній категорії, законі за єдністю та боротьбою суперечливих сторін слід бачити економічні (якщо розглядається людина економічна) та соціальні — в єдності економічних, політичних, правових, культурних, ідеологічних — інтереси (якщо розглядається людина як біосоціальна істота). Специфічними формами закону є єдність і боротьба між: матеріально-речовим змістом та суспільною формою, між речовою і суспільною формами, між речовою та організаційною формами, між суспільною та організаційною формами, між самими суспільними формами. Матеріально-речовий зміст суспільного способу виробництва — процес розвитку продуктивних сил, які виражають процес праці, відношення людина — природа, а також техніко-економічні зв'язки й відносини між людьми, технологічний спосіб виробництва. Суспільна форма — виробничі відносини (або відносини економічної власності), соціально-економічні зв'язки й відносини між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності в усіх сферах суспільного відтворення. Термін «речовий зміст»

підкреслює, що економічні відносини (передусім відносини економічної власності) нерозривно пов'язані з рухом економічних благ, з речами і виявляються як речі. Єдність і боротьба між речовою та суспільною формами, означає, що однією з протилежних сторін суперечності є техніко-економічні зв'язки та відносини, які взаємодіють з виробничими відносинами (відносинами економічної власності). До речової форми належать відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва, його концентрації, техніко-економічне поєднання працівника із засобами виробництва, які у своїй сукупності формують суспільний характер виробництва або форму виробництва — проміжну ланку між продуктивними силами та відносинами економічної власності. Суперечність між речовою та організаційною формами (менеджментом, маркетингом, відносинами обміну передовим досвідом) призводить до того, що в сучасних умовах країна з недостатньо розвинутими формами управління підприємством (новітні прогресивні форми та методи такого управління), слабким рівнем маркетингових досліджень значно відставатиме в економічному розвитку від країн, у яких організаційна форма відповідає вимогам продуктивних сил. Єдність і боротьба між суспільною та організаційними формами виявляється в тому, що за наявності прогресивних форм та методів менеджменту, передусім організаційних форм управління підприємством, виробляють максимальну кількість продукції за найнижчих витрат виробництва, привласнюються максимальні прибутки; в іншому випадку прибутки як основна мета діяльності підприємств знижуватимуться (що означає конфлікт між організаційною та суспільною формами). Єдність і боротьба між самими суспільними формами (є суперечність між величиною заробітної плати і масою прибутку, між окремими формами прибутку, між величиною прибутку й обсягом податкових відрахувань).

Закон вартості — це загальний економічний закон, який виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між суспільно необхідною працею* (витраченою на виробництво товару з урахуванням умов його відтворення) *та цінами товарів* за відносної відповідності попиту і пропозиції; це *обмін еквівалентів, (обмін товарів і послуг між виробниками та їх купівля на*

ринку відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виробництво).

Закон ринкової вартості є конкретною формою закону вартості та відображає суттєвий, сталий, опосередкований ринком причинно-наслідковий зв'язок між виробництвом і споживанням, через формування ринкової вартості сприяє планомірно-пропорційному розвитку товарного виробництва. Ринкової вартості тому, що регулювання розвитку виробництва в ринковій економіці відбувається через ринок, механізм цін. Формою вияву Закону є *закон ціни виробництва*, якому відповідає форма ціни виробництва як різновид ринкової вартості, властивої розширеному відтворенню з різною галузевою органічною будовою виробничих фондів. Кінцева форма вияву Закону — *закон ринкових цін* — виражає товарні відносини, які фактично склалися на ринку в момент купівлі-продажу під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів (різних форм вияву перерозподільчих виробничих відносин, що склалися з урахуванням економічного та політичного життя країни). Але головними, сутнісними є товарні відносини, що здійснюються на основі врахування витрат праці кожного виробника.

Загальна вимога в усіх формах вияву закону вартості: сума цін повинна дорівнювати сумі вартості товарів:

$$\sum_{i=1}^n Z_i N_i = \sum_{i=1}^n W_i N_i, \quad (2.1)$$

де N_i — маса товарів, вироблених у галузі;
 Z_i — їх ціна;
 W_i — вартість товарів, вироблених у галузі;
 i — кількість галузей у суспільстві.

Інтернаціональні форми закону вартості — це специфічні форми та особливості дії закону вартості в умовах інтернаціоналізації економічних систем. Інтернаціоналізація залежить від: по-перше, середньої інтенсивності праці в масштабі світового господарства та інтенсивності національної праці в різних країнах світу; по-друге, середньої продуктивності праці в межах світового господарства та продуктивності національної праці; по-

третє, ступеню складності праці (рівня освіти та кваліфікації працівників).

У формуванні інтернаціональної вартості беруть участь лише товари, що надходять на світовий ринок. Оскільки Україна експортує переважно продукцію сировинних галузей, вона практично не впливає на формування інтернаціональної вартості товарів і послуг, пов'язаних з розгортанням НТР у галузях машинобудування та інших наукомістких сфер виробництва.

Закон конкуренції виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробниками та споживачами товарів і послуг, а також між їх посередниками* (торговельними, фінансово-кредитними інститутами), які є примусовою силою в боротьбі за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, привласнення найбільших доходів в усіх сферах суспільного відтворення.

Закон концентрації виробництва виявляє *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розвитком продуктивних сил і процесом конкуренції, внаслідок дії якої поступово відбувається зосередження факторів виробництва (речових і особистих) на великих підприємствах*. Формами його вияву є зосередження на великих підприємствах речових факторів виробництва і відносно самостійний процес зосередження на них особистого фактора виробництва, що виникло внаслідок зростання технічної будови капіталу, коливання кон'юнктури, цін, зростання продуктивності праці, зниження витрат та підвищення ефективності виробництва.

Закони розвитку економічної організації виражають *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами організації та властивими їм суперечностями*, що є рушійними силами її розвитку. До них належать: 1) **закон синергії**: економічний потенціал організації посилюється внаслідок взаємодії її елементів (компонентів кожного з елементів), в процесі якої вони взаємодоповнюють один одного, виникають нові зв'язки, якості та властивості, нові суперечності й рушійні сили розвитку організації; 2) **закон цілісності**: виникнення і розвиток економічної організації супроводжуються появою нового регулюючого органу, який підпорядковує собі всі інші елементи і спрямовує еволюцію організації в конкурентному середовищі до посилення ефективності та стабільності; 3) **закон появи в органі-**

зації спільної мети, яка є системоутворюючим фактором, певною мірою підпорядковує собі цілі кожного з елементів, а кожна з цих підсистемних цілей — своєрідна конкретизація загальної мети; 4) **закон пропорційності**, властивий цілісній економічній системі та окремим її підсистемам, елементам (окремим економічним організаціям); 5) **закон поетапного розвитку**, відповідно до якого життєдіяльність будь-якої організації проходить такі послідовні фази: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності, перехід її у вищу форму розвитку, в розвиненішу й досконалішу організацію. Цим фазам відповідають певні етапи: становлення (фаза тотожності та відмінності суперечності), розвиток (збігається з фазою суперечності) і занепаду (фаза конфлікту і ступінь розв'язання суперечності, а отже, перехід у вищу форму розвитку); 6) **закон самозбереження**: будь-яка економічна організація, її окремий елемент чи компонент в умовах конкуренції намагаються зберегти себе (уникнути серйозних потрясінь завдяки своєчасному вирішенню конфліктів, що назрівають, вдосконаленню організації, раціональному використанню ресурсів); 7) **закон зростаючої інформованості**: для посилення порядку й самоорганізованості кожен елемент повинен засвоювати все більшу частину інформації, на цій основі приймати відповідні рішення та організовувати свідому діяльність.

Закон єдності праці і власності є загальний економічний закон, який виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між різними за змістом видами праці та відповідними типами і формами власності* (між індивідуальною працею людини і приватною трудовою власністю на результати цієї праці). Закон відображає процес співіснування суперечливих сторін — *людини-працівника і людини-власника*, які є окремими елементами суспільного способу виробництва (продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності)). Діє в умовах простого товарного і соціалістичного способу виробництва й поширюється на юридичне право вільних працівників. Праця з фізіологічного погляду — здійснення певних функцій людського організму: витрати мозку, нервів, м'язів, органів чуттів, які формують продуктивну силу праці. Юридично вільна людина має виняткове право розпоряджатися своєю продуктивною си-

лою, володіти і користуватися нею. Тому *індивіду найбільшою мірою відповідає приватна трудова власність*. Уперше цю головну рису Закону сформулював англійський філософ Дж. Локк. Людина, повністю позбавлена власності, втрачає стимули до праці, що стає однією з головних причин занепаду економічної системи; стимули зростають тією мірою, якою людина перетворюється на власника результатів своєї праці, що є вагомим чинником стабільності та динамізму економічної системи. *Прямо пропорційна залежність між індивідуальними стимулами до праці та обсягами приватної трудової власності* — друга риса Закону. За простого товарного виробництва Закон діє за умови, що індивідуальна праця відповідає вимогам суспільне необхідної, тобто є працею середньої продуктивності та інтенсивності при виробництві переважної кількості певного виду продукції. Умови його дії за капіталізму — привласнення додаткової вартості капіталістом і повернення державою вилучених у найманих працівників податків у формі соціальних виплат. Остання умова в розвинутих країнах світу здебільшого виконується, перша частково реалізується в результаті продажу акцій найманим працівникам за пільговими цінами, виплати на них дивідендів, впровадження системи заробітної плати «участь у прибутках». У цих країнах нині формується соціально орієнтований працівник з такими рисами: 1) високі професійні властивості, навички, творчі здібності, що виявляються у відчутті нового, вмінні критично оцінювати досягнуте, бачити недоліки і знати шляхи їх усунення, в бажанні підвищувати рівень своєї освіти та кваліфікації, в наявності різнобічної кваліфікації; 2) соціально-економічне мислення, яке полягає в умінні знаходити оптимальні для підвищення ефективності окремого підприємства, галузі, країни варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок, в техніко-технологічній культурі, орієнтації на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів та ін.; 3) високий рівень підготовки до організаційної та управлінської діяльності; високі психологічні якості: цілеспрямованість, сумлінність, працьовитість, психологічна стійкість. Наявність таких рис та їх використання у процесі праці потребує зростання приватної (індивідуальної) власності. Водночас процес праці на сучасному

етапі означає поєднання індивідуального з колективним. Кожен працівник має певну професію, використовує специфічні засоби виробництва, ставить перед собою конкретну мету, його праця є індивідуальною. Однак, більшість працює у трудових колективах, де результати діяльності окремого індивіда залежать від праці колективу. Внаслідок цього виникає нова продуктивна сила, результати якої повинні бути колективною власністю, спрямовуватися на задоволення колективних потреб: будівництво житла, будинків відпочинку, розширення виробництва, а також розподілятися між працівниками залежно від рівня їх кваліфікації. Тому Закон діє в демократичному суспільстві у формі єдності колективної праці та колективної власності, проявляючись в умовах робочої акціонерної власності. Розвиненіша форма дії Закону — єдність усупільненої в межах національних країн праці та загальнонародної власності.

Закон мілітаризації представляє собою загальний економічний закон, згідно з яким *під час загострення суперечностей приватної власності, міжнаціональних та міжрелігійних конфліктів, посилення боротьби за владу, за територіальний та економічний поділ і перерозподіл світу та за нерівномірного розвитку країн, імперій і регіонів спалахують війни, зростає мілітаризація економіки, відбувається поділ території окремих країн*. З 3060 р. до н.е. по 1980 відбулося 14550 великих і малих війн, в яких загинуло понад 3,6 млрд. осіб. Закон діє впродовж існування людської цивілізації.

Закон зростання продуктивності праці виражає *причинно-наслідкові, сталі й суттєві зв'язки між розвитком і вдосконаленням продуктивних сил, — та обумовлених цим зростанням кількості та підвищенням якості виробленої продукції та послуг*. Закон коротко визначається: як скорочення витрат робочого часу на виробництво продукції. Під продуктивністю праці розуміють результативність живої та уречевленої в засобах виробництва праці, ефективне та економне використання яких зумовлює збільшення випуску продукції, тобто підвищення сукупного суспільного результату праці. Рівень продуктивності праці залежить від таких груп факторів: 1) матеріально-технічних, пов'язаних з рівнем розвитку і ступенем використання засобів ви-

робництва (засобів праці), використанням досягнень НТП, впровадженням нових технологій; 2) організаційно-економічних та управлінських, що залежать від ступеню розвитку форм організації суспільного виробництва; 3) природних: якість ґрунтів, природнокліматичні умови, наявність і багатство корисних копалин тощо; 4) суспільно-економічних, пов'язаних із формами власності на засоби виробництва та формами господарювання, характером виробничих відносин; 5) соціально-психологічних, зумовлених місцем і роллю людини в суспільному виробництві, умовами праці, відпочинку. Зростання продуктивності праці означає економію робочого часу. Зміна співвідношення між витратами живої та уречевленої праці відбувається в залежності від рівня розвитку продуктивних сил, якості засобів праці, технології.

Закон переміни праці ілюструє *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між змінами в техніці й технології виробництва та здатністю працівника внаслідок цього переходити від одного виду праці до іншого, а також поступове збагачення змісту праці.*

Закон загальної раціоналізації — особливий економічний закон (діє у декількох суспільно-економічних формаціях), виражає *сталі й суттєві зв'язки між процесом еволюції деяких економічних та соціальних систем на певному етапі їх розвитку, з одного боку, і посиленням бюрократизації суспільного життя — з іншого. Соціалізм призводить до розширення бюрократизації економічного життя, внаслідок чого перестає бути соціалізмом, і на зміну капіталізму приходить тотальна бюрократія.* Закон сформулював німецький економіст і соціолог М. Вебер. Методологічна основа закону — теза Вебера про бюрократизацію політичного та суспільного життя, яку він протиставляв ідеї К. Маркса про відчуження робітників від засобів виробництва. Розвиток бюрократії надає діям індивідів рутинного характеру, позбавляє їх індивідуальності, а відчуження стає загальним явищем. Капіталізм того часу Вебер вважав раціональною формою суспільства. Згідно з його ідеєю економічної раціональності, виявом якої є раціональне право й управління (а носієм управління — раціональна бюрократія), раціональний грошовий обіг досягається граничною економічною ефективністю, яка пронизує

всі сфери людських відносин, культури. Висока раціональність системи нав'язує індивідам і організаціям примусові норми діяльності, які для багатьох є втратою особистої свободи. Така свобода доступна лише багатим, решті загрожує знеособлення й рутинність. По-справжньому культурних людей, на думку Вебера, стає все менше, зростає кількість спеціалістів та фанатів організації. Розвиток процесів раціоналізації неминуче призводить до посилення бюрократизації. Оскільки соціалізм учений розглядав як раціональнішу організацію, то він водночас означав і посилення тотального бюрократизму. Бюрократична організація характеризується, за Вебером, ефективністю, суворю ієрархізацією влади, формально зафіксованою системою правил і безособистісністю адміністративної діяльності. У свою чергу, ефективність досягається завдяки чіткому розподілу обов'язків між членами організації, суворій ієрархії, що дає можливість вищій посадовій особі контролювати діяльність нижчої. Свідченням дії Закону було значне зростання бюрократичного апарату в Україні в умовах глибокої й затяжної економічної кризи в 90-х ХХ ст., кризи науки, освіти, культури.

Закон відносної рідкісності ресурсів виражає внутрішню необхідність, сталі й суттєві зв'язки між зростаючими й випереджаючими потребами людини та відносною обмеженістю ресурсів для їх задоволення. Постійне зростання потреб людини зумовлено дією закону зростання потреб. Але такому зростанню перешкоджає відносна обмеженість економічних ресурсів, які є передусім речовими факторами виробництва (засоби та предмети праці, сили природи, наука, форми і методи організації виробництва, інформація). Людські ресурси, зайняті працею, із статичного стану, з фактора виробництва перетворюються водночас на джерело створення матеріальних і духовних благ. В окремій країні, в регіоні або в масштабі всієї планети обсяги економічних ресурсів природно обмежені, але це по-різному стосується різних факторів виробництва. Мінімальна кількість нафти, необхідність для нормального розвитку народного господарства України, становить майже 35 млн. т., з яких з власних родовищ добувають приблизно 5 млн. т. Але Україна має чимало інших ресурсів (наприклад, майже 35% світових чорноземів), уміле використання яких дало б змогу подолати обме-

женість інших ресурсів. Форми вирішення суперечностей закону: економія та раціональне використання ресурсів, створення товарів-замінників, подолання вад ринкової економіки та формування економічного мислення, раціональних потреб людини, істотне скорочення військового споживання, подолання криз надвиробництва, справедливий розподіл національного багатства.

Закон порівняльних переваг (Law of comparative advantage) (модель Рікардо): *країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно низькими витратами в порівнянні з іншими країнами.*

Закон попиту (Law of demand), Закон спадної кривої попиту (Law of downward — sloping demand) є загальний економічний закон, згідно з яким *за незмінюваності всіх інших параметрів зниження ціни зумовлює відповідне зростання величини попиту і, навпаки; між ціною і попитом існує зворотня, від'ємна залежність.* Про дію цього закону на мікрорівні свідчить, по-перше, те, що низькі ціни спонукають споживачів купувати товари (практика «розпродажу» товарів за зниженими цінами). По-друге, оскільки споживання підлягає дії принципу спадної граничної корисності (покупець певного товару отримує менше задоволення або меншу корисність від кожної наступної його одиниці), споживачі купують додаткові одиниці товару лише за умови, що його ціна знижується. По-третє, ефект доходу й ефект заміщення (перший виявляється в тому, що за нижчої ціни споживач може купити більше товару, не відмовляючи собі в придбанні інших альтернативних товарів; другий — у тому, що за нижчої ціни споживач прагне придбати дешевий товар замість аналогічних, що подорожчали). Простежуючи обернену залежність між кількістю реалізованої продукції і ціною, П. Самуельсон сформулював закон поступового зниження попиту, пояснюючи його тим, що: 1) зниження ціни на певний товар розширює коло покупців; 2) зниження ціни може спонукати споживача зробити додаткові покупки; 3) зниження попиту за зростання ціни пояснюється тим, що споживач намагається замінити його іншими товарами (наприклад, каву — чаєм), а також тим, що він стає біднішим і споживає менше товару. Спадаюча крива індивідуального попиту представлена на рис. 2.1.

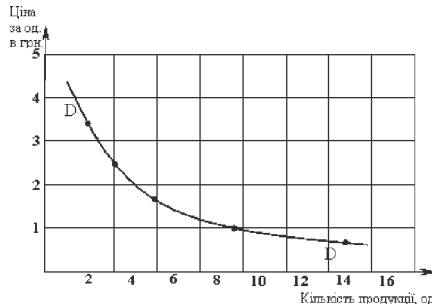


Рис. 2.1. Закон попиту в мікроекономіці

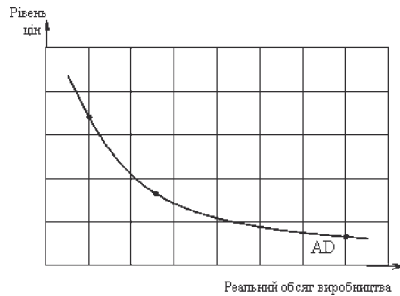


Рис. 2.2. Закон попиту в макроекономіці

В макроекономіці сукупний попит — це модель, що представлена на рис. 2.2 у вигляді кривої, яка показує різні обсяги товарів і послуг, тобто реальний обсяг національного виробництва, який споживачі, підприємства та уряд згодні купити при будь-якому можливому рівні цін. При інших рівних умовах, чим нижчим буде рівень цін, тим більшу частину реального обсягу національного виробництва забажають придбати вітчизняні та зарубіжні покупці, підприємства, уряд в країні. І навпаки: чим вище рівень цін, тим менший обсяг національного продукту вони забажають придбати. Таким чином, залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва, на який є попит, є зворотною, від’ємною (як і при розгляді дії закону попиту в мікроекономіці, як крива попиту

на окремий товар). Криві сукупного та індивідуального попиту відхиляються вниз, праворуч. Але причини такого відхилення на макрорівні є іншими, ніж на мікрорівні, тому що крива сукупного попиту передбачає мінливі сукупні доходи. Рух догори по кривій сукупного попиту забезпечує досягнення більш високого рівня цін. А у відповідності до моделі кругообігу доходу: більш високі ціни, сплачені за товари та послуги, повернуться до постачальників ресурсів у вигляді зростаючих доходів — заробітної плати, ренти, відсотків і прибутків, тому збільшення рівня цін не обов'язково означає зменшення загального номінального доходу країни.

Характер кривої сукупного попиту в макроекономіці визначається трьома факторами: ефектом відсоткової ставки; ефектом матеріальних цінностей (або ефектом реальних касових залишків, або ефектом багатства); ефектом імпортних закупок.

Ефект відсоткової ставки передбачає, що траєкторія кривої сукупного попиту визначається впливом зміни рівня цін на відсоткову ставку, а відповідно, на витрати споживачів та інвестиції. Більш високий рівень цін збільшує попит на гроші. При незмінному обсязі грошової маси збільшення попиту різко підвищує ціну за використання грошей (що і є відсотковою ставкою). Таким чином, коли рівень цін підвищується, підвищуються і відсоткові ставки, а підвищені відсоткові ставки, в свою чергу, приводять до скорочення витрат споживачів, підприємств, розміру інвестицій та викличе зменшення попиту на реальний обсяг національного продукту.

Ефект багатства (або реальних касових залишків, або ефект матеріальних цінностей) виступає другою причиною, що визначає спадаючу траєкторію кривої сукупного попиту. При більш високому рівні цін реальна вартість (або купівельна спроможність) накопичених фінансових активів (в тому числі, активів з зафіксованою грошовою вартістю, термінових рахунків або облігацій), які знаходяться у населення, зменшаться. В такому випадку населення реально стане значно біднішим, а тому можливо очікувати, що воно зменшить розмір своїх витрат. Та навпаки, при зниженні рівня цін реальна вартість або купівельна спроможність, матеріальних цінностей зростає і витрати збільшаться.

Ефект імпортних закупок базується на тому, що важливими компонентами сукупних витрат виступають імпорт (купівля товарів за кордоном) та експорт (купівля вітчизняних товарів іншими країнами). В свою чергу, обсяги нашого імпорту та експорту при фіксації інших факторів залежать від співвідношення цін у нас та за кордоном. При інших рівних умовах, відповідно до ефекту імпортних закупок підвищення рівня цін у нас в країні викличе збільшення нашого імпорту та скорочення експорту. Тим самим скоротиться чистий обсяг експорту (експорт, за вирахуванням імпорту) в сукупному попиті зарубіжної країни — торговельного партнера нашої країни.

Закон заміщення (Law of substitution) встановлює залежність між двома благами, споживання одного з яких скорочується при збільшенні споживання іншого, при цьому відносна вартість заміщення або граничного коефіцієнту заміщення блага, яке зменшується, буде зростати, або іншими словами, його гранична корисність буде зростати по відношенню до блага, якого стає більше. Таким чином, як видно з графіку (рис. 2.3) для того, щоб збільшити споживання продовольчих продуктів з однієї до двох одиниць, необхідно пожертвувати двома одиницями одягу (відрізок АВ по кривій), з двох одиниць до трьох — 0,7 одиниці одягу (відрізок ВС) та 0,3 з трьох до чотирьох (відрізок СД).

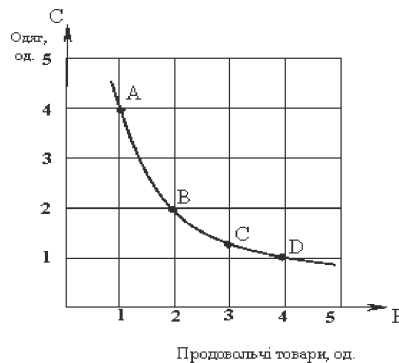


Рис. 2.3. Ілюстрація закону заміщення

Граничний коефіцієнт заміщення склав 2; 0,7; 0,3 тобто його значення зменшилося. По мірі того, як продовольчих про-

дуктів стає більше ми сплачуємо за них все меншою кількістю одягу, а відповідно крива байдужості має нахил зліва направо.

Закон спадної доходності (Law of diminishing returns), який також називається «законом спадної віддачі» або «законом спадного граничного продукту», або «законом мінливих пропорцій», — відображає взаємозв'язок між послідовним додаванням взаємних частин будь-якого одного ресурсу до другого обмеженого ресурсу та доходом, що буде отримуватися внаслідок їх взаємодії, який буде зростати кожний раз все в меншому розмірі. Починаючи з визначеного моменту послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного, фіксованого ресурсу (наприклад, капіталу або землі) дає послідовне зменшення розміру додаткового або граничного продукту з розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Таким чином, закон спадної доходності розглядає ситуацію, коли послідовні рівні прирости змінного ресурсу додаються до постійних ресурсів поверх визначеного рівня їх використання, а граничний продукт змінного ресурсу скорочується. Зміна скорочення доходності в умовах пристосування постійно зростаючих одиниць праці до постійної кількості землі представлена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика скорочення доходності

| Робоча сила, чоловік | Загальна продуктивність земельного фонду, центнерів з 1 га | Додаткова продуктивність земельного фонду, що виробляється однією додатковою од. праці |
|----------------------|--|--|
| 0 | 0 | 0 |
| 1 | 15 | 15 |
| 2 | 25 | 10 |
| 3 | 30 | 5 |
| 4 | 35 | 3 |
| 5 | 34 | 1 |

Закон спадної доходності можливо проілюструвати за допомогою графіку межі виробничих можливостей, що поступово піднімається, але при цьому має постійний скорочений приріст (рис. 2.4). Припустимо: щорічно кількість робочої сили в країні подвоюється, а кількість земельного фонду не змінюється, тоді рух межі виробничих можливостей вздовж вісі, на якій відкла-

дається кількість продовольчих товарів, буде повільнішим, ніж вздовж іншої вісі, де відкладається кількість промислових товарів, тому що для виробництва сільськогосподарської продукції земля має більше значення.

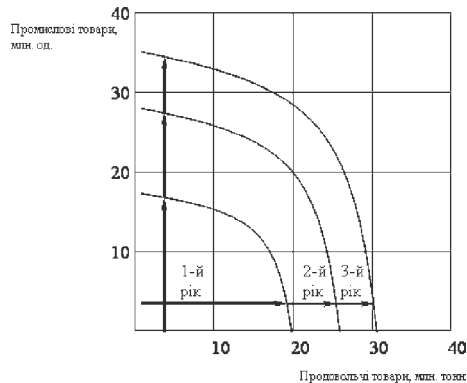


Рис. 2.4. Ілюстрація закону спадної доходності

Закон пропозиції (Law of supply) — це загальний економічний закон, згідно з яким *за незмінюваності всіх інших параметрів між змінами цін і кількістю товарів та послуг, які пропонуються на ринку, існує прямо пропорційна залежність*. Пропозиція — товар, що знаходиться на ринку або може бути доставлений на нього, а також послуга, яка може бути надана. Дія Закону пропозиції означає, що зростання ціни на товари і послуги зумовлює збільшення кількості товарів і послуг, з одного боку, і скорочення обсягів виробництва товарів і послуг у разі зниження ціни — з іншого. Виробники вважатимуть вигідним спрямувати більшу кількість ресурсів на виробництво визначеного товару при відносно більш високому рівні ціни на нього, ніж при більш низькому. Від рівня цін на товари і послуги також залежать доходи підприємств-виробників та продавців. Тому із зростанням цін зростає їх зацікавленість у виробництві більшої кількості товарів. Водночас зростання пропозиції товарів і послуг повинно відбуватися відповідно до обсягів платоспроможного попиту, із зниженням якого товаровиробникам необхідно домогтися зниження суспільно необхідних витрат на вироб-

ництво одиниці продукції за рахунок зростання продуктивності праці, економії ресурсів. На графіку індивідуальної пропозиції ця пряма залежність дає зростаючу криву пропозиції (SS на рис. 2.5).

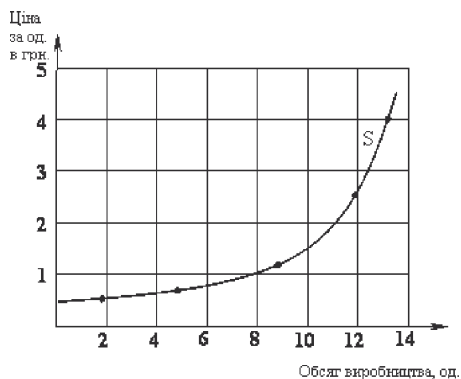


Рис. 2.5. Крива індивідуальної пропозиції

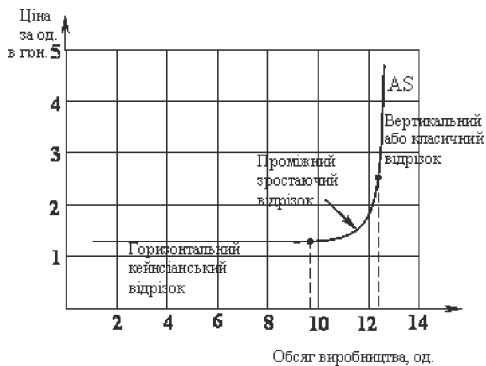


Рис. 2.6. Крива сукупної пропозиції

Сукупна пропозиція — це модель, що представлена на рис. 2.6 у вигляді кривої, яка показує рівень реального обсягу національного виробництва при кожному можливому рівні цін. Незважаючи на те, що залежність між рівнем цін і обсягом національного продукту, який підприємства постачають на ри-

нок, є прямою або позитивною (тобто більш високі рівні цін створюють стимули для виробництва додаткової кількості товарів і послуг), — крива сукупного попиту відрізняється від кривої індивідуального попиту. Вона складається з трьох відрізків: а) горизонтального або кейнсіанського, коли національний продукт змінюється, а рівень цін залишається постійним; б) вертикального або класичного, коли національний продукт залишається постійним на «рівні повної зайнятості», а рівень цін може змінюватися; в) проміжний відрізок, коли змінюється і реальний обсяг національного виробництва і рівень цін.

Закон попиту і пропозиції виражає *взаємозалежність між кількістю товарів і послуг, які хоче купити або отримати споживач, і обсягом товарів і послуг, які пропонує виробник*. Цю залежність графічно зображують кривою попиту і пропозиції. На основі конкуренції ринкова ціна досягає конкретної рівноваги, коли ці дві криві перетинаються, а попит і пропозиція зрівнюються. **Закон зростання витрат**: *із заміною виробництва одного товару іншим за повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати виробництва другого товару зростають*. При переході від виробництва одних товарів до виробництва інших необхідно пристосувати ресурси, так як їх неможливо повністю використати у виробництві альтернативних товарів. Одні ресурси (людські) пристосовуються легко, інші (спеціалізована техніка) — важче. Чим більше підприємець намагається виробити альтернативних товарів, тим більше ресурсів, менш придатних для виробництва цих товарів, він змушений залучати. За умови залучення й повного використання всіх ресурсів альтернативні витрати виробництва максимальні. Це означає, що між збільшенням обсягів альтернативного товару і величиною альтернативних витрат встановлюються прямо пропорційні сталі, істотні зв'язки, що свідчить про дію цього закону.

Закон зростаючих відносних витрат (Law of increasing relative const) або **закон зростаючих «вмінених витрат»** відображає *зв'язок між зростанням виробництва одного продукту за рахунок зменшення іншого*. В умовах обмеженості хоч би одного з ресурсів та скорочення доходності, коли суспільство знаходиться на межі виробничих можливостей з метою збільшення виробництва од-

ного з благ, необхідно скоротити виробництво іншого в постійно зростаючому розмірі. На графіку (рис. 2.7) показана зміна виробничих можливостей в умовах скорочення доходності при зростанні відносних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за рахунок скорочення виробництва промислової продукції. Перша одиниця промислової продукції, що принесена у жертву виробництву сільськогосподарської продукції, збільшує сільськогосподарське виробництво на 2,2 од.; друга — на 0,7; третя — на 0,3 та остання — тільки на 0,2 одиниці.

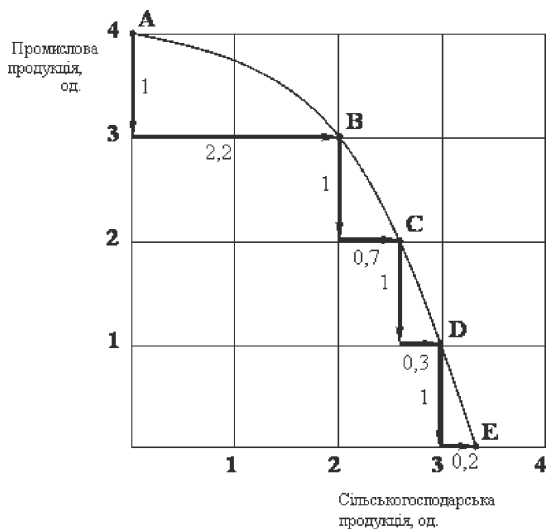


Рис. 2.7. Ілюстрація дії закону зростаючих відносних витрат

Закон зростання граничних витрат: внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом товарів та граничними витратами, за яких зростання кількості створюваних товарів супроводжується збільшенням граничних витрат кожної додаткової одиниці товару. Граничні витрати — додаткові витрати у виробництві й обігу на даний товар, необхідні для виробництва й продажу одиниці додаткової продукції. Спершу граничні витрати можуть скорочуватися, відповідно до ефекту масштабу (збільшення обсягів виробництва зумовлює зростання доходу).

Проте згодом настає момент, коли граничні доходи на підприємстві й граничні витрати збігаються (граничний прибуток дорівнює нулю). За подальшого зростання випуску товарів граничний дохід буде меншим, ніж граничні витрати.

Закон зростання екологічних витрат суспільства представляє собою економічний закон, згідно з яким *суспільно необхідні витрати сфери матеріального та нематеріального виробництва на охорону, використання та відтворення природних ресурсів зростають у часі та просторі*. Відкритий українським ученим С. Мочерним, він відображає об'єктивні причинно-наслідкові взаємозв'язки між рівнем інтенсивності використання природних ресурсів на певній території, рівнем забруднення довкілля (повітря, води, земель) або інших форм його деградації — та необхідністю відповідних компенсаційних витрат на відтворення чи пошук заміників використаних природних ресурсів і відтворення належних умов довкілля. Дія Закону зумовлена тим, що кожне матеріальне виробництво, невиробнича сфера життєдіяльності людини не можуть функціонувати без використання обмежених на сучасному етапі природних ресурсів і без забруднення довкілля чи іншого руйнівного впливу на нього. З розширенням масштабів експлуатації природних ресурсів і посиленням деструктивних змін довкілля виникає необхідність пропорційного, наростаючого витрачання коштів і матеріальних засобів на екологічні цілі. Ігнорування цього призводить до погіршення якості довкілля, виснаження природних ресурсів, до зростаючих екологічних витрат, а в кінцевому підсумку — до соціально-економічного зубожіння. Свідоме використання Закону у суспільній практиці на планетарному, державному, регіональному та локальному рівнях дає можливість підтримувати належний баланс між екологічною, соціальною та економічною системами, забезпечити пом'якшення негативного впливу даного Закону внаслідок оптимізації взаємодії суспільства й природи, що потребує узгодження дій у планетарному масштабі з відповідною заміною традиційного економічного критерію оцінки результатів матеріального і нематеріального виробництва та невиробничої сфери на інтегральний критерій еколого-соціально-економічної ефективності. З усвідомленням причинно-наслідкових взаємозв'язків економіки та екології й підвищенням

екологічної культури виробництва та невиробничої сфери на регіональному і світовому рівнях екологічні витрати суспільства можуть стабілізуватися й набути тенденції до зниження. У віддаленому майбутньому Закон може формулюватися як *закон динаміки екологічних витрат суспільства*.

Закон спадної родючості ґрунту: *кожне додаткове вкладення праці й капіталу в обробіток землі з певного моменту супроводжується зниженням врожайності.*

Закон знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розширеним використанням одного з факторів виробництва (за незмінності всіх інших) і зростанням продукту, що на певному етапі починає знижуватися.* В його основі — теорія спадної (знижувальної) родючості ґрунту, яку в 80-ті XIX ст. поширив на працю і капітал американський економіст Дж. Кларк. Ґрунтовніше визначив цей закон американський економіст Т. Карвер, який стверджував, що у процесі використання праці, землі й капіталу кількість благ найшвидше зростає за найоптимальнішого пропорційного використання всіх факторів. Якщо один або два фактори зростають за незмінності третього, то кількість продукції збільшиться, але не в такій пропорції, як зросли фактори. На думку П. Самуельсона, за такої ситуації фізичний обсяг граничного продукту на певному етапі почне зменшуватися, а із зростанням додаткових витрат на працю припиниться вплив цих факторів на приріст продукції.

Закон зростання потреб виражає внутрішньо необхідний, суттєвий і сталий *зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та кількісним зростанням, якісним удосконаленням і збагаченням потреб суспільства, зокрема розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб.* Сутність людини, її природа, з одного боку, розкривається як сукупність її потреб інтересів, цілей, нахилів, а з іншого — як сукупність суспільних відносин (відносин економічної та юридичної власності, соціальних, політичних юридичних, національних, культурних). Людина-працівник є елементом системи продуктивних сил, всього технологічного способу виробництва і водночас суб'єктом економічних, соціальних та інших підсистем всієї

сукупності суспільних відносин, в яких може бути реалізована ця сутність. Оскільки людина — головний елемент системи продуктивних сил (їх змістом є взаємодія людини і природи у процесі праці), — в ній в узагальненому вигляді виділяють біологічний та соціальний аспекти. У першому випадку людина є природною істотою, наділеною природними силами, а праця (з фізіологічного погляду) — це здійснення окремих функцій людського організму, кожна з яких є витратами мозку, нервів, м'язів, органів чуттів. Тому відтворення людини передбачає збереження й підтримання індивіда як біологічного явища, задоволення його екологічних потреб, забезпечення гармонійного співвідношення взаємодії людини з природою, створення еколого-економічної системи, в якій органічно поєднувалися б економічні умови життєдіяльності людини (умови її праці, освіти, набуття кваліфікації тощо) із збереженням довкілля. Найважливіші з-поміж цих потреб — розвиток здібностей людини до праці, збереження приватної, колективної, суспільної власності, творчий характер роботи, задоволення екологічних потреб.

Закон у контексті еволюції відносин власності виражається у зростанні потреб окремого працівника, трудового колективу та сукупного працівника бути власником засобів виробництва, інтелектуальної власності, створеного продукту, брати участь в управлінні власністю. Конкретним виявом дії Закону у цій сфері є збільшення кількості акціонерів у розвинутих країнах світу. В США, зокрема, їх кількість у 1930–2004 рр. зросла з 1 млн. до 57 млн. осіб.

Закон зростання екологічних потреб виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням інтенсивності праці (насамперед розумової), нервових, психічних та емоційних навантажень на людський організм в умовах забрудненого довкілля та його погіршення й необхідністю задоволення зростаючих екологічних потреб для належного відтворення людини як біологічної істоти, природного компонента робочої сили нормальної якості. Підвищення екологічних потреб зумовлено: зростаючими вимогами, які пред'являє НТП до особи загалом і робочої сили зокрема; зростаючим забрудненням навколишнього середовища внаслідок надмірної концентрації екологічно небезпечних ви-

робництв, урбанізації населення, зарудженості великих міст автомобілями та ін. Так, у США на початку 80-х майже 9% смертності населення було пов'язано з підвищенням шкідливих речовин у повітрі. За даними американських науковців, підвищення рівня забрудненості повітря на 1% спричиняє збільшення смертності на 0,094–0,126%. Підвищений шум (понад 55 децибел) прискорює старіння та скорочує тривалість життя на 8–12 років, спричиняє часткову втрату слуху, схильність до інфекційних захворювань, розумові розлади, порушення діяльності шлунково-кишкового тракту. При визначенні життєвого рівня населення слід враховувати стан довкілля, екологічну ситуацію. Обчислюючи проектну вартість нових та реконструкційних споруд, підприємств, необхідно брати до уваги комплекс витрат на охорону та відновлення довкілля, зокрема вартість очисних споруд, підготовки кадрів для їх експлуатації; вищим критерієм гуманізації техніки з урахуванням екологічного аспекту повинен бути такий її рівень, який би враховував потребу у відтворенні не лише робочої сили нормальної якості, а й усіх сутнісних сил людини. Витрати на охорону довкілля повинні бути складовою частиною соціальних витрат підприємства та держави. Реалізація такої політики — прерогатива держави. Суперечність між людиною і природою, забруднення довкілля стали глобальною проблемою, тому для її розв'язання потрібна координація зусиль держав у межах окремих регіонів світу (наприклад Європи) і всієї планети.

Теорія граничної корисності (theory of marginal utility) визначає *закономірності поведінки споживачів на ринку, формування попиту та вид кривої попиту на графіку попиту та пропозиції*. Ця теорія також встановлює *взаємозв'язок між корисністю та витратами, тобто між попитом і пропозицією*. Саме це визначає *загальний закон ціноутворення*; ціна блага визначається тією додатковою корисністю, яку приносить остання вироблена в суспільстві одиниця блага. Рівноважна ціна визначається в крапці перетину кривих граничної корисності та граничних витрат (крапка E на графіку рис. 2.8). Важливе значення граничної корисності в формуванні ціни заключається в тому, що вона виявляє той факт, що у випадку, коли витрати складають більшу суму, ніж у крапці рівноваги, ціна буде меншою. На

графіку крапка А лінії MU представляє граничну корисність. В той же час ціна може бути вищою ніж витрати, як це проілюстровано на графіку крапкою В.

Теорія граничної корисності була незалежно водночас розроблена декількома вченими. В 1871 р. В.С.Джевонс в праці «Теорія політичної економії» («*Theory of Political Economy*») представив концепцію спадної граничної корисності. В цьому ж році був опублікований варіант концепції австралійського економіста К. Монгера, а трьома роками пізніше — варіант концепції швейцарського економіста Л. Вальраса. В ці ж роки в своїх лекціях в Кембриджі А. Маршалл також представив свій варіант концепції, хоч опублікував його тільки в 1890 р.

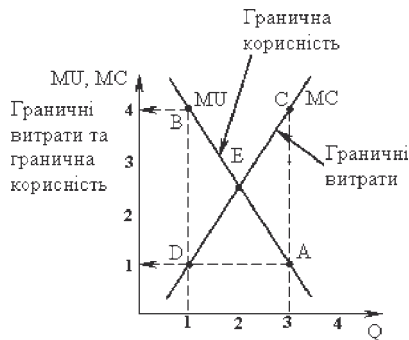


Рис. 2.8. Рівноважний стан граничних витрат і граничної корисності

Закон граничної корисності — це закон, який визначає характер зміни граничної корисності в часі. В економічній літературі не існує єдиного трактування питання характеру зміни величини граничної корисності. Одні вчені вважають, що гранична корисність — це корисність останньої одиниці продукту певного виду (маржинальна корисність). Інші дотримуються думки, що гранична корисність — це корисність додаткової одиниці продукту певного виду порівняно з витратами на її виготовлення чи з іншим параметром, зокрема з вартісним обсягом (диференціальна корисність). Така корисність характеризує ступінь еластичності загальної корисності від інших факторів

економічної системи (витрат виробництва, вартісних обсягів продукції, ринкових цін). Більшість сучасних економістів стверджує, що маржинальна корисність має тенденцію до зниження (т.зв. закон спадної граничної корисності).

Закон спадної граничної корисності (Law of diminishing marginal utility) відображує *взаємозв'язок між кількістю спожитого блага та ступенем задоволення від споживання кожної додаткової одиниці*. Закон стверджує, що по мірі зростання кількості спожитого блага, загальна корисність (TU) від споживання зростає, але в усе меншій пропорції, а гранична корисність (MU), або додаткова корисність від споживання додаткової одиниці, буде скорочуватися. Це визначає негативний нахил кривої попиту (табл. 2.2, рис. 2.9, 2.10).

Таблиця 2.2

Характеристика загальної та граничної корисності

| Кількість спожитого блага | Загальна корисність | Гранична (додаткова) корисність |
|---------------------------|---------------------|---------------------------------|
| 0 | 0 | 2,0 |
| 1 | 2,0 | 1,0 |
| 2 | 3,0 | 0,5 |
| 3 | 3,5 | 0,25 |
| 4 | 3,75 | |

На графіках (рис. 2.9, 2.10) проілюстрована зміна загальної корисності (TU) та граничної корисності (MU)/

Закон рівних граничних корисностей, які приходяться на грошову одиницю (Law of equal marginal utilities per money unit): *при фіксованому бюджеті та змінних цінах на ринку, максимальна*

корисність від здійснення покупки буде досягнута споживачем у випадку, якщо гранична корисність, яка приходить на одну грошову одиницю, витрачену на придбання будь-якого товару або послуги, буде дорівнювати граничним корисностям (що приходять на одну грошову одиницю), які витрачені на придбання усіх інших товарів.

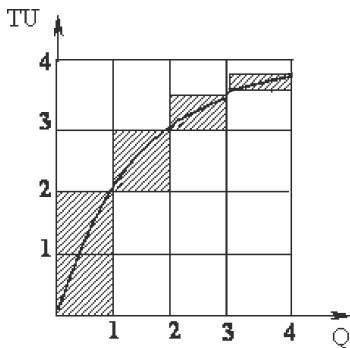


Рис. 2.9. Ілюстрація загальної корисності

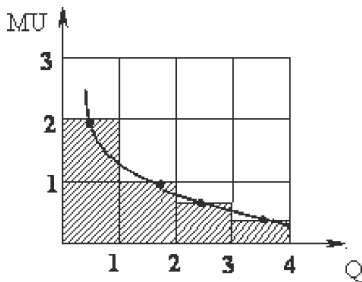


Рис. 2.10. Графік граничної корисності

(2.2)

де MU_1 — гранична корисність товару № 1;
 MU_2 — гранична корисність товару № 2;

MU_3 — гранична корисність товару № 3;

P_1 — ціна товару № 1;

P_2 — ціна товару № 2;

P_3 — ціна товару № 3.

Закон Сея (Say's law) сформульований французьким економістом Ж.-Б. Сеєм у 1803 р.: *пропозиція товарів створює власний попит, між ними неможливий розрив, тому неможливі загальні економічні кризи*. Розрив між попитом і пропозицією є можливим для окремого сегменту ринку, але за допомогою цін досягається рівновага між окремими секторами. Цю ідею підтримали представники класичного напрямку (*classical model of output determination*) та частково представники неокласичного напрямку в сучасній макроекономічній теорії. В основі теорії Д.Рікардо — теза про те, що господарюючий суб'єкт виробляє товари і послуги або для продажу, або для власного споживання, тому кожний виробник у певному сенсі є покупцем власного продукту. Гроші, на думку Сея, — лише посередник у процесі купівлі-продажу товарів, тому при обміні товарів на гроші, а грошей на товари відбувається, по суті, обмін товарів на товари. Закон Сея справедливий для натурального виробництва. За капіталізму типовим є розподіл доходу особи на споживання і заощадження. Підприємці використовують залучені кошти, а держава здійснює перерозподіл значної частки національного доходу, що значно ускладнює механізм взаємодії попиту та пропозиції. В сучасних інтерпретаціях Закону стверджується, що він діє за рівності національного доходу і національних витрат, рівності сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів, обсягу капіталовкладень і обсягу заощаджень. Незважаючи на те, що капіталовкладення і заощадження можуть здійснювати різні категорії людей, прихильники Закону Сея стверджували, що через механізм конкуренції відбувається вирівнювання цих величин. За класичною моделлю рівноваги, на ринку грошових засобів пропозиція представлена заощадженнями, попит — капіталовкладеннями, ціна — нормою відсотка. Зміна норми відсотка в умовах вільної конкуренції забезпечує рівновагу між заощадженнями та інвестиціями, тобто між сукупним попитом і сукупною пропозицією. *В сучасній інтерпретації Закон Сея можна представити у вигляді економіки з абсо-*

лютно гнучкими цінами, які дозволяють сукупній пропозиції гнучко реагувати на зміни в сукупному попиті. У відповідь на рух сукупної пропозиції до моменту досягнення короткострокової рівноваги в точці E_1 (див. рис. 2.11) відбудеться вирівнювання цін на кінцеву продукцію та послуги з цінами на фактори виробництва, що приведе економіку у стан довгострокової рівноваги (E_2). Економіка знову опиниться у стані природного рівня ВВП. Цей стан відповідає крапці N, яка співпадає з початковим станом довгострокової кривої сукупної пропозиції (E_0).

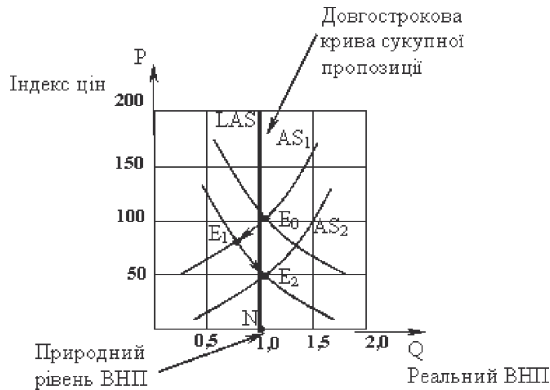


Рис. 2.11. Ілюстрація Закону Сея

Критичний аналіз Закону за вільної конкуренції зробив Маркс, який зазначав, що можливість розриву між пропозицією і попитом спричинена виконанням грошима функції загального еквівалента, що товар не завжди можна перетворити на гроші, наголошував на суперечностях між відтворенням індивідуального і суспільного капіталу та ін. За недосконалої конкуренції (на вищій стадії розвитку капіталізму) цей закон критикував Дж. Кейнс в 1936 р. в «Загальній теорії зайнятості, проценту та грошей» (*Keynesian model of output determination*). Згідно з його теорією, не сукупна пропозиція породжує власний попит, а сукупний попит породжує власну пропозицію. Рівень виробництва визначається обсягом ефективного попиту

(в точці перетину функції сукупного попиту з функцією сукупної пропозиції). Економіка на може самостійно вийти з рецесії з причини жорстких (негнучких) цін на фактори виробництва та абсолютно нееластичної кривої сукупного попиту.

Закон Вальраса сформульований французьким економістом Л. Вальрасом: *сукупна сума попиту в економіці дорівнює сукупній сумі пропозиції*. Для кожного індивіда його дохід переважно дорівнює його витратам (разом з позиками та заощадженнями). Закон Вальраса певною мірою подібний до закону Сея. У Законі Вальраса до уваги беруться обидва специфічні товари — і гроші, й цінні папери. Водночас попит і пропозиція повинні збігатися на всіх ринках. Якщо за заданої системи цін попит і пропозиція не збіглися на одному ринку, то внаслідок бюджетних обмежень суб'єктів господарської діяльності таке незбігання відбудеться і на іншому ринку. Звідси висновок — про необхідність існування мінімум двох ринків і про існування абсолютної конкурентної рівноваги в теорії загальної рівноваги (за економічної статистики).

Закон Тугана-Барановського виявляє *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом і споживанням, за яких процес виробництва детермінує процес споживання через механізм нагромадження капіталу, його інвестування в нові технології й виробництво*. За змістом суперечить закону вільного ринку Сея, згідно з яким виробництвом управляють споживання і попит. Положення Закону щодо реалій сьогодення розвинули американські економісти Й. Шумпетер (розкрив внутрішні механізми впливу технологічних змін на економічний розвиток, сформував цілісну інноваційну теорію), Р. Солоу, С. Кузнец та ін. Солоу стверджує, що лише науково-технічний прогрес може забезпечити зростаючий рівень життя. Особливістю інноваційної теорії є системне цілеспрямоване втручання держави в економіку з метою підтримки науки, науково-технічного потенціалу та його впровадження у виробництво¹.

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— 848 с.

Виходячи з вимог Закону, в Україні в 90-х майже не відбувся інноваційний процес, що неминуче призведе до економічної деградації.

Таблиця 2.3

Основні підходи до реалізації інноваційного процесу

| За інноваційного підходу | За неоліберального підходу (монетаристська економічна політика) |
|--|---|
| Цілеспрямоване втручання держави в економіку для формування промислової політики та підтримки інноваційного процесу. | Системне відлучення держави від втручання в економіку. |
| Підтримка вітчизняних фірм і виробництв, захист власного ринку. | Беззастережна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. |
| Інтеграція в межах держави освіти, науки, науково-технічного прогресу з власним виробництвом і банківською системою. | Ізоляція науки, освіти, науково-технічного прогресу власного виробництва й банківської системи. |
| Основа стратегії економіки — промислова політика (структурна зміна економіки) з підпорядкуванням їх грошово-фінансової системи і розвитком форм (трифазна паралельна стратегія економічного розвитку). | Основа стратегії економіки — фінансова стабілізація, відтак розвиток форм і структурна зміна (трифазна послідовна стратегія економічного розвитку Дж. Сакса). |
| Невпинне зростання добробуту населення. | Невпинне зuboжіння широких верств населення. |
| Монополії (недосконала конкуренція) можуть сприяти інноваціям (наприклад, об'єднання авіафірм США «Дуглас» та «Боїнг»). | Досконала конкуренція, вільний ринок не сприяють інноваційній діяльності. |
| Сукупність стратегій розвитку фірм — наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, за нагоди («стратегія ніші») на чужому ринку. | Стратегія розвитку фірм за нагоди («стратегія ніші») не лише на чужому, а й на власному ринку. |
| Темп зростання продуктивності праці залежить передусім від темпу базових технологічних змін. | За темпами зниження продуктивності праці в 1991 — 98 Україна стала світовим лідером. |
| Діє Закон Тугана-Барановського: виробництво управляє споживанням в умовах інноваційних змін. | Діє закон Сея: попит та споживання управляють виробництвом. |

Інноваційний процес потребує цілеспрямованого фінансування саме нових технологій, нових конкурентоспроможних наукомістких виробів. Це той напрям, в який розвинуті країни не зацікавлені робити інвестиції, тому він повинен забезпечуватися передусім власними джерелами фінансування, які останніми роками різко зменшилися. Щоб іноземні інвестиції спрямовувалися саме в інноваційний процес, необхідно розробити економічну політику держави, в якій він був би пріоритетним. Управляти можна тільки іноземними портфельними інвестиціями, які не перевищують 25% акцій підприємства, а прямі інвестиції стратегічного інвестора призводять до повної втрати керуваності підприємством з боку держави і впливу її на інноваційний процес. Основними джерелами інвестицій та інновацій є: *підприємницькі доходи господарських структур* (повинні використовуватися на відтворювальні процеси — оновлення (модернізацію чи реконструкцію); нижня межа інвестиційних нагромаджень — амортизаційні нарахування); *кошти державного і місцевих бюджетів*; *кредити комерційних банків* (спрямування банківсько-фінансової системи країни на розвиток національного товаровиробника); *законодавче усунення недоліків у роботі банківської системи* (упорядкування відсоткової політики; оптимізація і законодавче закріплення співвідношення між короткотерміновими й довготерміновими кредитами; скорочення частки короткотермінового кредитування спекулятивного обігу); *розробка законодавчих шляхів внутрішнього інвестування за рахунок коштів тіньової економіки* (частка приватних інвестицій становила 5% інвестицій України за катастрофічного зменшення їх абсолютної величини); *спрямування сукупного капіталу країни, її ресурсного потенціалу на розширене відтворення* (повернення або принаймні зупинення відпливу капіталу за кордон); *зосередження зусиль держави на підтримці та розвитку високотехнологічних виробництв*; *створення привабливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів з метою реалізації пріоритетних програм і проєктів України, легалізований тіньовий капітал*.

Закон ненавмисних наслідків (Law of unintended consequences) відображує певні властивості державної політики мати непередбачені наслідки поряд з тими, яких очікували. Наприклад, виплати з безробіття призначаються для покращення життя людей,

які залишилися без роботи, але непередбаченим наслідком їх існування є зростання кількості безробітних, яких задовольняють ці виплати.

Закони народонаселення виражають *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між демографічними та соціальними (в т.ч. економічними) процесами і властивими їм протилежними сторонами суперечностей, які (зв'язки) впливають на відтворення населення*. Розрізняють всезагальні (діють в усіх суспільно-економічних формаціях), загальні (діють у декількох формаціях), специфічні (діють в окремій формації) та етапно-стадійні (діють на окремій стадії, ступені, етапі розвитку суспільно-економічної формації, при переході від однієї формації до іншої) Закони народонаселення, а також закони природного руху населення (пов'язані з народжуваністю й смертністю), закони просторового руху населення (його міграції), закони соціального руху населення (зміни класової структури). У межах Закону на відтворення населення впливають: економічні закони (в т.ч. закони розвитку продуктивних сил, техніко-економічних відносин, а в їх єдності — закони технологічного способу виробництва, відносин економічної власності та господарського механізму); правові, соціальні, політичні, психологічні та інші закони; закони окремих підсистем суспільних відносин. Вирішально на відтворення населення впливають економічні закони, зокрема закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил (всезагальний економічний закон), закон вартості (загальний економічний закон), капіталістичний закон народонаселення (специфічний економічний закон), закономірності перехідного періоду та ін. *Соціальні закони* (як відносини між класами, соціальними групами) впливають на відтворення населення через класову структуру, відповідні потреби, інтереси, свідомість, ідеали тощо; правові закони — через механізм прийнятих законодавчими органами країни законів про допомогу сім'ї у разі народження дитини, багатодітним сім'ям. Ефективність відповідних законів залежить від демографічної політики держави¹.

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 575.

Закон планомірного розвитку економіки представляє *особливий економічний закон, що діє лише на одній із стадій розвитку капіталістичного способу виробництва і зумовлений прогресом технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій і частково машинній праці, та інтенсивним розвитком державної власності.* В ринковій економіці формування такого технологічного способу виробництва і перетворення державної власності на домінуючу суспільну форму розвитку продуктивних сил почалося з середини 50-х ХХ ст. Доти в межах капіталістичного способу виробництва планомірність і організованість були обмежені спершу масштабами окремих підприємств (за індивідуальної форми власності — з початку ХVІ ст. до 60-х ХІХ ст.), згодом — крупних монополістичних (в т.ч. олігополістичних) об'єднань (за колективних форм власності) та в межах державного сектора економіки. З початку інтенсивного прогресу одержавлення економіки (з 30-х ХХ ст.) у межах окремих національних держав діяла тенденція до планомірного розвитку, яка з середини 50-х переросла в Закон, дія якого поступово охоплює найрозвинутіші міжнародні економічні організації: ЄС, ЕОВС (Європейське об'єднання вугілля і сталі) та ін. У межах технологічного способу виробництва дія Закону зумовлена також поглибленням суспільного поділу праці. Сьогодні майже 70% малих підприємств США є підрядниками крупних фірм. Американський економіст Дж. Гелбрейт назвав крупні корпорації плануючою системою. Федеральний уряд США розміщує щороку майже 15 млн. замовлень у понад 130 галузях промисловості (з приблизно 700 галузей і підгалузей), закуповує майже 20% усіх товарів і послуг. При цьому держава зобов'язує генерального підрядника передавати 35–50% від загальної вартості контракту субпідрядникам (переважно дрібним і середнім фірмам), укладаючи державні контракти — детально розроблені економічні та правові документи, які регламентують організаційно-технічні, адміністративно-управлінські відносини при виконанні замовлення підрядниками, здійснюється попередня калькуляція окремих вартісних показників виробів. Це означає гарантований і стабільний державний ринок, посилення планомірності та організованості між різними формами власності, розширення меж планомірності до масштабів окремих

країн. Дія Закону посилюється внаслідок розширення соціально-економічних функцій держави — підприємця, інвестора, управлінця та ін., що зумовлено фінансовою централізацією значної частки національного доходу: у 1902 в США було одержавлено 1,6 млрд. дол., а в 1995 — понад 1,7 трлн. дол. (лише на федеральному рівні). У Франції втілюється п'ятирічний план розвитку економіки. Японія здійснює розвиток держави на основі індикативного планування. Дія Закону супроводжується розвитком протидіючих факторів (наявністю економічних криз, не прогнозованою діяльністю монополій, у т.ч. транснаціональних корпорацій), тому він функціонує як закон-тенденція на основі поєднання планомірного розвитку із стихійним, при цьому масштаби свідомого регулювання народного господарства в розвинутих країнах домінують, а переважно більшість виробничих зв'язків контролюють держава та інші суб'єкти господарювання. Всупереч вимогам цього закону в Україні у 90-х ХХ ст. ліквідовано державне планування економіки, в'якому поряд з надмірним адмініструванням були й раціональні елементи.

Закон одержавлення економіки — це є *особливий економічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між посиленням суспільної природи продуктивних сил, техніко-економічних відносин і господарського механізму та об'єктивно неминучим процесом їх одержавлення, зростанням державної власності*. Закон одержавлення економіки починає діяти з часу переростання продуктивними силами меж монополістичної (олігополістичної) власності, що існує у формі акціонерних товариств, тобто з 30-х років ХХ ст. Одержавлення продуктивних сил здійснюється у формі зростання одержавлення кожного з елементів системи — засобів праці, предметів праці, робочої сили, науки, використовуваних людьми сил природи, форм і методів організації виробництва, а з середини 70-х — інформації. У США, Японії частка державного сектора в національному багатстві країни становить до 20%, в деяких інших розвинутих країнах Заходу перевищує 30%. Одержавлення засобів виробництва здійснюється шляхом будівництва державних підприємств, створення спільних з приватним та колективним капіталом корпорацій, фінансування науко- та капіталомістких

галузей промисловості, що визначають розгортання НТР. В розвинутих країнах світу держава здійснює майже 50% усіх інвестицій в основний капітал. Одержавлення робочої сили відбувається через зростання кількості працівників у державному секторі, збільшення витрат держави на допомогу безробітним, розвиток освіти, охорони здоров'я, кваліфікації працівників, державне регулювання зайнятості. Одержавлення науки передбачає фінансування державою науково-дослідних і конструкторських розробок, підготовку наукових кадрів, будівництво й утримання наукових лабораторій, науково-дослідних центрів, формування державної інтелектуальної власності (у вигляді патентів, ліцензій). У середині 90-х у розвинутих країнах світу держава здійснює приблизно 70% усіх витрат на розвиток фундаментальних наукових досліджень. Одержавлення інформації — це передусім розвиток державної статистики, складання прогнозів розвитку економіки, розвиток супутникових форм зв'язку. Одержавлення використовуваних людьми сил природи відбувається через спорудження державою ядерних та термо-ядерних реакторів, освоєння космічного простору. Про зростаюче одержавлення цих елементів продуктивних сил свідчить показник частки держави в економіці. У США в 30-х він, за даними Дж. Гелбрейта, становив майже 8%, наприкінці 60-х — до 30%. За оцінками деяких економістів, у США на початку 90-х на державу припадало від 30 до 50% всієї економічної діяльності. Одержавлення техніко-економічних відносин виражається в активному впливі держави на процес концентрації виробництва й капіталу, в посиленні відносин спеціалізації, кооперування виробництва через контрактну систему. У США держава купує приблизно 20% усіх товарів та послуг для забезпечення потреб у суспільних благах. Одержавлення господарського механізму, процесу управління народним господарством передбачає створення державних міністерств і відомств, складання планів та прогнозів розвитку народного господарства, антициклічне та антикризове регулювання економіки, проведення активної грошово-кредитної, фінансової, регіональної, бюджетної, амортизаційної, фіскальної політики, в поступовому ослабленні ринкових важелів саморегулювання економіки. Узагальнюючий показник процесу одержавлення продуктивних

сил — розвиток державної власності на всезростаючу частку національного доходу (одержавлення національного доходу), оскільки за рахунок витрат із державного бюджету здійснюється будівництво науково-дослідних центрів і лабораторій, розвиток освіти, охорони здоров'я, освоєння космічного простору. З 1960 р. до 1995 р. частка державних витрат у валовому національному продукті в розвинутих країнах світу зросла на 15%, з 30% до 45%. У країнах ЄС за цей період вона зросла з 34 до 48,5%, у Франції — до 55%. На початку 90-х років ХХ ст. частка державних витрат у ВВП становила у США 34%, в Іспанії — 44%, у Великобританії — 42%, в Канаді — 45%, у Німеччині — 49%, у Голландії — 50%, в Австрії — 52%, Італії — 53%, Бельгії та Франції — 55%. У 1890 питома вага цих витрат у валовому внутрішньому продукті США становила 7%, Великобританії — 9,3%, Франції — 12,2%. Про дію Закону у цій узагальненій формі свідчить той факт, що до 30-х років ХХ ст. одержавлення національного доходу здійснювалося повільними темпами. Щоб досягти рівня федеральних витрат у США в розмірі 100 млрд. дол., потрібно було 180 років існування країни (1951 р.). Щоб перевищити суму витрат держави у 200 млрд. дол., знадобилося менше 10 років, сума у 300 млрд. дол. була досягнута за 4, у 400 млрд. дол. — менш як за 3, у 500 млрд. дол. — менш як за 2 роки. На початку століття державний бюджет США становив приблизно 1 млрд. дол., в середині 90-х лише федеральний бюджет країни перевищував 1,7 трлн. дол. Водночас дія Закону не означає, що державна власність у майбутньому стане єдиною суспільною формою розвитку продуктивних сил (прогноз на ХХІ ст. американських економістів Б. Беквіт, Р. Хейлброннер). Це зумовлено дією закону заперечення заперечення, який щодо форм власності має діалектичний характер, а також протидіючими факторами у процесі розвитку й функціонування Закону. З урахуванням дії закону заперечення заперечення та практики розвитку багатьох країн світу в ХХ ст. частка держави у власності на засоби виробництва не повинна перевищувати 30–35%, у власності на національний дохід — 55–60%. Контртенденцією у процесі дії Закону в останні півтора десятиріччя ХХ ст. стала політика роздержавлення і приватизації в багатьох розвинутих країнах світу. Дія Закону в його оптимальних і

раціональних формах зумовлює перетворення держави на елемент базису, розширення її соціально-економічних функцій, стабілізацію економічної системи. Надмірне, тотальне одержавлення економіки (як це було в колишньому СРСР), як і надмірна приватизація, призводить до її краху.

Закон соціалізації є стадійним економічним законом (діє на вищій стадії державно-корпоративного капіталізму), який *виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку технологічного способу виробництва, передусім продуктивних сил, зростаючим усуніленням виробництва і праці, з одного боку, та наростаючим підривом товарного виробництва, поступовим подоланням відчуженості найманих працівників від процесу праці, власності та економічної влади на мікрорівні в розвинутих країнах світу — з іншого, внаслідок чого відбувається еволюційне самозаперечення економічної системи капіталізму, що базується на експлуатації найманої праці*. Поняття «соціалізація» використовується в цьому випадку не як процес виховання людини, особистості, а як *становлення нового типу економічної системи*. Окремі аспекти Закону соціалізації почали діяти в розвинутих країнах на початку ХХ ст. (початкові форми підриву товарного виробництва), до 60-х ХХ ст. посилювався процес соціалізації інших елементів економічної системи (розвиток суспільних фондів споживання, бригадна форма організації праці), але Закон не діяв. Дж. Кейнс обґрунтував положення про соціалізацію економічного життя (в т. ч. інвестицій), Й. Шумпетер — ідеї про «об'єктивну історичну тенденцію руху до соціалізму». В останні три десятиріччя ХХ ст. наростаючі кількісно-якісні перетворення трансформувалися в нову сутність — Закон соціалізації. Західні економісти висунули в цей час теорії про трансформацію капіталізму в інші типи суспільства. Зумовленість Закону рівнем розвитку технологічного способу виробництва виявляється передусім у такому рівні розвитку людини: людини-працівника і людини-власника, відтворення якої на належному рівні неможливе у межах жодної з класичних типів та форм капіталістичної власності, а тому здійснюється у межах державного та інтегрованого типів власності, в яких посилюються загальнонаціональні та загальноцивілізаційні потреби й інтереси. Риси Закону соціалізації виявля-

ються в тому, що витрати на соціальні цілі (розвиток освіти, охорони здоров'я) з державного бюджету вийшли на перше місце, а також у випереджаючому зростанні суспільних фондів споживання, наданні державою певних суспільних благ (в розвинутих країнах — після 60-х). Риси Закону виявляються в розширенні масштабів планомірного та організованого виробництва продукції, перетворення якої на товар відбувається без допомоги ринку (попереднє укладення контрактів, передусім державних), розширенні внутрішньо фірмових та внутрішньо корпоративних відносин, появи та розвитку найвищої форми планомірності — логістичної планомірності (створення цілісної системи регулювання і контролю використання всіх ресурсів, контролю за якістю продукції), що все більше застосовується у межах ТНК. Значні організаційні передумови та самі соціалізовані форми для налагодження всебічного обліку та контролю створює розвинута раціональна кредитна система. За оцінками економістів, з-під дії ринкових законів виведена майже половина світової торгівлі. Наслідком певного подолання відчуження від власності на засоби виробництва та результати праці є збільшення кількості народних підприємств, акціонерів та привласнення ними частини доходів, що формує почуття господаря, здійснення в окремих країнах політики «формування власності» трудящих (Німеччина), робочої акціонерної власності (США), впровадження прогресивних систем заробітної плати (участі в прибутках). Інші ознаки дії Закону соціалізації: певне вирівнювання доходів в окремих країнах між найбагатшими та найбільш бідними верствами населення (наприклад, у Швеції, Японії та ін.); запровадження надійної системи соціального захисту; збільшення вільного часу найманих працівників; певна модифікація основної мети капіталізму. Кумулятивна дія названих чинників означає еволюційну трансформацію економічної системи капіталізму в економічну систему соціалістичного способу виробництва, який низка вчених вважає окремою суспільно-економічною формацією. Найбільшою мірою ці процеси розвивалися у Швеції. В.Ленін стверджував, що на вищій стадії капіталізму створюються лише матеріальні та організаційні передумови соціалізму, його поява можлива передусім внаслідок революції. Але практика засвідчила посту-

пове наростання елементів соціалізму в усіх ланках економічної системи, в т.ч. у виробничих відносинах (відносинах економічної власності), господарському механізмі, які наприкінці ХХ ст. виявилися в дії Закону соціалізації та обґрунтували основи соціально орієнтованої ринкової економіки.

Соціальні закони являють собою *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи суспільних відносин (економічних, соціальних, правових, політичних та ін.)*. Розрізняють три основні типи Законів: всезагальні, загальні та специфічні (стадійні). До першого належать закони, що діють в усіх суспільно-економічних формаціях і охоплюють усі елементи (підсистеми) суспільних відносин — закон визначальної ролі суспільного способу виробництва (єдності продуктивних сил і економічних відносин) в розвитку суспільства, закон прискореного розвитку людської цивілізації та ін. Другий тип — закони, що діють у декількох суспільно-економічних формаціях і охоплюють не всі підсистеми суспільних відносин (наприклад, закон послаблення позаекономічного примусу до праці). Третій тип — соціальні закони, що діють у межах однієї суспільно-економічної формації або на одній з її стадій (закони монополізації, одержавлення, ін.). Закони мають різні форми свого вияву та реалізації, а також виражають внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між народами, націями, класами, соціальними верствами і групами, між суспільством, з одного боку, трудовим колективом, сім'єю, особистістю — з іншого, які формуються і розвиваються в різних сферах діяльності, насамперед у сфері матеріального виробництва¹.

Соціальна закономірність — це є внутрішньо необхідний, сталий і суттєвий зв'язок між соціальними (в т.ч. економічними) явищами і процесами, що виражає становлення, функціонування, розвиток і відмирання суспільства як цілісної системи або її окремих підсистем; це форма існування соціальних, в т.ч. економічних, законів. Розрізняють динамічну соціальну закономірність, за якої збереження однозначної залежності супроводжується тим, що реальний стан певного об'єкта визначає можливий стан

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 575.

цього або іншого об'єкта, та імовірнісну соціальну закономірність, за якої збереження однозначної залежності супроводжується тим, що реальний стан певного об'єкта визначає можливий стан цього або іншого об'єкта, при цьому повторення певних явищ та подій відбувається лише у певному відсотку випадків¹.

Закон нагромадження виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між збільшенням та якісним удосконаленням структури нагромадження, зростанням на цій основі суспільної продуктивності праці, з одного боку, і збільшенням національного багатства, його якості та підвищенням життєвого рівня населення — з іншого. Основні суперечності Закону: суперечність між нагромадженням та особистим споживанням, між виробничим та невиробничим нагромадженням, між зростанням життєвого рівня населення і структурою та якістю національного багатства. Так, надмірний фонд споживання не дає змоги здійснювати розширене відтворення (будувати нові підприємства, електростанції, впроваджувати нову техніку і технології, розвивати науку, освіту, культуру). Надмірне нагромадження частки створеного національного доходу стримує споживання населення, зростання його особистих доходів. Це, у свою чергу, підриває стимули до праці, формує тип економіки, не спрямованої на задоволення потреб та інтересів населення. Виробниче нагромадження (розширене й якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва) перебуває в неантагоністичній суперечності з невиробничим нагромадженням (розширенням та якісним оновленням житлового фонду, закладів освіти, охорони здоров'я, спорту, відпочинку). За певних умов ця суперечність може перерости у конфлікт, проявом якого є істотне зниження темпів зростання національного доходу, життєвого рівня населення. Внутрішньо необхідна форма зв'язку Закон виявляється у тому, що без постійного використання частини національного доходу на нагромадження (безпосереднього розширення та структурно-якісного вдосконалення суспільного виробництва) неможливо задовольнити зростаючі пот-

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол.: С.В. Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 577.

реби населення, раціональні норми споживання постійно зростаючим обсягом послуг. Обсяг нагромадження залежить передусім від норми нагромадження, норми заощадження, ефективності нагромадження, зростання продуктивності праці насамперед у сфері матеріального виробництва та ін. Протидіючими факторами функціонування та розвитку Закону є економічні (в т. ч. фінансові, валютні) кризи, хибна економічна політика держави, негативний вплив зовнішніх чинників та ін. Так, в Україні виробництво товарів народного споживання становило в 1991 167 млрд. крб., а в 1997 — 21 млрд. грн., середній розмір вкладів громадян, від яких залежить норма нагромадження, становив відповідно понад 2000 крб. і 25 грн. (на одну особу). Відтворювальна структура основного капіталу (передусім співвідношення часток на просте та розширене відтворення основних фондів) характеризувалася відсутністю розширеного відтворення основних фондів. Внутрішні інвестиції та заощадження в Україні у 1996 дорівнювали відповідно 8,0% і 4,8% від ВВП, у Литві — 18,9% і 14,0%, в Естонії — 26% і 17,1%, у Польщі — 17,1% і 18,2%, в Угорщині — 22,7% і 20,6% ВВП. Витрати держави на безпосереднє колективне відтворення робочої сили у формі соціальних витрат на розвиток освіти, охорони здоров'я, перекваліфікацію тощо становили в 1999 менше 250 грн. на одну особу, що у кілька десятків разів нижче, ніж у розвинутих країнах світу. Загалом це свідчить про унеможливлення зупинити дію Закону у 90-ті, узагальнюючим показником якого було зниження життєвого рівня населення.

Закон насичення потреб є загальним економічним законом, який *відображає сталий і суттєвий зв'язок між масою наявних у суспільстві життєвих благ і потребами суспільства в них.*

Закон Кейнса: *люди схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не настільки, як зростає дохід.* Закон Кейнса відображає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням доходів, з одного боку, і зростанням схильності до заощаджень та одночасним зниженням схильності до споживання — з іншого. Схильність до заощаджень за зростання доходів населення зумовлена тим, що зростаюча частина таких доходів витрачається на придбання товарів тривалого користування, для чого необхідні заощадження, намаганням

відкласти на «чорний день». Водночас зменшується питома вага витрат населення на продукти харчування. У колишньому СРСР, наприклад, на харчування наприкінці 80-х витрачалася приблизно третина сімейного бюджету; наприкінці 90-х в Україні — до 90% його. На макроекономічному рівні формою вияву Закону Кейнса є зниження частки особистого споживання в ефективному попиті за зростання доходу. З метою поживлення інвестиційних процесів фінансово-кредитна система країни повинна бути спрямована на використання зростаючих заощаджень. Зубожіння населення України наприкінці ХХ ст. — початку ХХІ ст. або унеможливило дію Закону Кейнса, або він діяв незначною мірою.

Закони Госсена — це сформульовані німецьким економістом Г. Госсеном два закони, в яких стисло розкрито розроблену ним теорію споживання. Згідно з першим, *величина задоволення від споживання кожної додаткової одиниці певного блага зменшується, поки не досягне нуля в точці повного насичення, тобто цей закон стосується сфери психологічної оцінки блага окремим індивідом.* Згідно з другим — *для максимального задоволення потреб за умови, що запасу благ недостатньо для повного насичення, необхідно припинити споживання всіх благ у точках, в яких інтенсивність задоволення від споживання стає однаковою.* Цей закон має певне практичне спрямування. Теорія цінності Госсена, за першим законом, передбачає, що блага мають цінність для індивіда лише тоді, коли їхня кількість менша за необхідну, і така цінність зменшується з додаванням кожної додаткової одиниці. З другого закону випливає, що люди розподіляють свою працю так, щоб цінність блага, виробленого за одиницю робочого часу, дорівнювала тяжкості останньої одиниці робочого часу.

Закон економії часу представляє собою закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зменшенням суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару та послуги у процесі розвитку продуктивних сил та зростання вільного часу працівників. Складові Закону економії часу: 1) економія робочого часу; 2) економія неробочого часу; 3) економія вільного часу. Конкретні форми вияву Закону економії часу — економія живої та уречевленої праці на виробництво одиниці продукції. У різних соціально-економічних умовах Закону еко-

номії часу діє неоднаково, залежно від характеру, стану й мети, яким підпорядковане суспільне виробництво.

Закони Енгеля (Engel's laws) відображають тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою витрат сім'ї та індивідуумів, а також обернено пропорційну залежність між часткою витраченого національного доходу на споживання та рівнем добробуту населення. Ці Закони називаються також «якісними схемами поведінки». У відповідності з виявленими закономірностями по мірі зростання доходу суспільне споживання усіх благ буде зростати, але в різних пропорціях. Із зростанням доходів сім'ї питома вага витрат на харчування знижується, частка витрат на придбання одягу, оплату житла та комунальних послуг змінюється не суттєво, а питома вага витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає. Наприклад, із зростанням доходу витрати на продукти харчування будуть зростати, але водночас з переходом від негарних до хороших продуктів харчування. В загальному обсязі витрат доля продуктів харчування буде скорочуватися при зростанні витрат на такі блага, як відпочинок, туризм, мандрівки та заощадження. Таким чином, зростання доходів буде призводити до зростання потреб «люксовських» благ (благ, яким притаманна підвищена вартість) та скорочення благ другосортних. Як показано на графіках рис. 2.12, збереження виступають найбільш «люксовським» благом. Схеми Енгеля, які показані у вигляді графіків, стали основою для побудування моделі «доходи — витрати» Д.М.Кейнса та побудування функцій споживання та заощаджень. Пряма 45-ти градусна лінія вказує рівняння витрат доходам. Перевищення розміру витрат в нижній частині графіку означає, що сім'ї живуть у борг або за рахунок своїх збережень, або субсидій, фінансування держави.

Зовнішні взаємозв'язки, на думку Енгеля, діють як закон природи, якому влада не може протидіяти. Водночас німецький учений А. Швабе відзначав обмеженість окремих положень Закону, зокрема те, що від доходів залежить тенденція змін витрат на житло. Відомий російський економіст С. Струмлін обґрунтував висновок про тіснішу залежність витрат на харчування з розміром сім'ї та віком її членів. Аналіз структури споживання в різних країнах світу дає підставу зробити висновок, що

рівень і тенденції соціально-економічного розвитку країни суттєво впливають на структуру витрат сімейних бюджетів. Структура споживання громадян України і до загострення економічної кризи характеризувалася досить високою питомою вагою витрат на харчування. Наростання кризових явищ, спад виробництва, інфляційні процеси, зниження реальної заробітної плати спричинили зростання цих витрат у структурі використання грошових доходів.



Рис. 2.12. Люстрація Законів Енгеля

За даними американських економістів, із збільшенням доходів домогосподарств на 1% наприкінці 80-х ХХ ст. попит на продукти харчування зріс на 0,77%, одяг — на 0,82%, житло — на 0,89%, транспортні послуги — на 1,1%, послуги медицини — на 1,9%, предмети розкошів — на 3,6%. Частка витрат на продукти харчування американських сімей у 1909—1985 зменшилася на 35%, житло — на 5%, одяг та взуття — на 47%. Дію Закону також можна проілюструвати графічно. Існує загальна закономірність, що характеризує співвідношення доходів і попиту, її сутність полягає в тому, що підвищення доходів зумовлює зростання попиту, і навпаки. Єдиної, універсальної, властивої всім товарним ринкам кривої попиту не існує, її форма, а також значення коефіцієнтів еластичності обумовлюється товарним асортиментом, який можна поділити на три основні види: продовольчі товари;

промислові товари, окрім товарів престижного споживання; високоякісні товари і послуги тривалого користування. Крива попиту на товари першого виду зображена на графіку (рис. 2.13, де Q_i — попит на товари; Y_i — доходи споживачів).

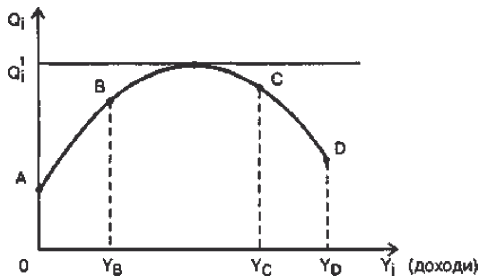


Рис. 2.13. Крива попиту на продовольчі товари

Збільшення доходів споживачів на початкових етапах зумовлює порівняно більш стрімке підвищення попиту на продовольчі товари. Згодом, із зростанням доходів темпи зростання попиту знижуються. Подальше підвищення доходів вже не так відчутно впливає на розширення попиту на цю групу товарів. Відрізок СД на графіку відображає такий рівень добробуту людей, коли вони скорочують споживання невисокоякісних продовольчих товарів, надаючи перевагу продуктам високої якості. Крива попиту на товари другого виду (рис. 2.14) показує, що збільшення доходів споживачів на початкових етапах зумовлює збільшення попиту на промислові товари. Відтак настає порівняно нетривалий період стабілізації (відрізок EF). Із зростанням доходів споживач все більше починає звертати увагу на такі характеристики товару, як якість, мода тощо. Відбувається суттєве підвищення попиту до рівня Q_i .

Крива попиту на товари третього виду (рис. 2.15) має високу еластичність щодо доходу (коефіцієнт еластичності попиту щодо доходу вказує на зміну попиту за одновідсоткової зміни доходу), оскільки ці товари споживають високодохідні групи населення (зміщення початку кривої по осі V вправо).

Закономірності, встановлені Енгелем, враховуються на мікро- і макрорівнях: при розробці державної політики регулювання доходів і витрат населення; вивченні залежності між по-

питом, цінами і доходами; визначенні стратегії поведінки фірми на ринку певних товарних груп, плануванні нею обсягів виробництва, асортименту продукції, обсягів продаж, вивченні поведінки споживачів, дослідженні розподілу їх доходів, прогнозуванні попиту населення.

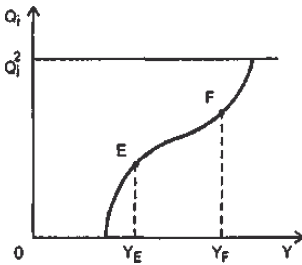


Рис. 2.14. Крива попиту на промислові товари, окрім товарів престижного споживання

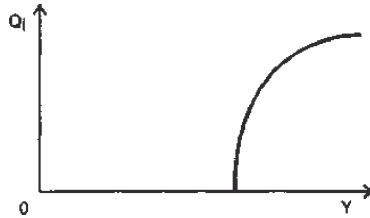


Рис. 2.15. Крива попиту на високоякісні товари і послуги тривалого користування

Закон Парето, обґрунтований італійським економістом-соціологом В.Парето на підставі вивчення статистичних даних розвитку народного господарства в різні періоди, виражає *внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між величиною доходу і кількістю осіб, що отримують його, за яких розподіл доходів вище певної величини зберігає значну стабільність*. Він вважав, що такий розподіл зумовлений не соціальними умовами, а природними здібностями людей, що на думку С. Мочерного не відповідає реаліям дійсності. Закон Парето записують таким чином:

$$\lg N = \lg A - m \lg X ,$$

де N — кількість осіб, дохід яких дорівнює або вищий за X , A і m — параметри рівняння.

На графічному зображенні Закону Парето (рис. 2.16) розподіл доходів зберігає значну стабільність на відрізку bqc . Водночас цю залежність Парето не поширив на сферу розподілу доходів нижче величини Od , тоді як на кривій bqc довжина будь-якого перпендикуляра, опущеного з точки кривої на вісь абсцис, показує кількість людей, дохід яких більший або дорівнює 0.

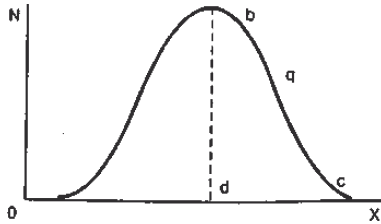


Рис. 2.16. Ілюстрація Закону Парето

Крім системи об'єктивно діючих економічних законів, при-
таманних суспільно-економічним формаціям, в кожній країні
діє *система правових законодавчих актів, які встановлюють і
регулюють спеціальне нормативно-правове поле, що в кінцевому
підсумку визначає ефективність, темпи соціально-економічного
розвитку певної держави.*

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 2:

Тести:

1. Закон прискореного розвитку економічних систем виражає:

а) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням
потреб людини, прогресом технологічного способу виробництва та
еволюцією форм власності, внаслідок дії яких зменшується період
існування менш розвинутих економічних систем і прискорюється їх
трансформація у розвиненіші економічні системи;

б) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом
продуктивних сил та еволюцією відносин економічної власності;

в) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між загальним
поступальним розвитком підприємств, галузей, сфер економіки країн,
регіонів і нерівномірним прогресом продуктивних сил та виробничих
відносин.

2. Закон єдності праці і власності виражає:

а) причинно-наслідкові, сталі й суттєві зв'язки між різними за
змістом видами праці та відповідними типами і формами власності;

б) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між змінами
в техніці й технології виробництва та здатності працівника внаслідок

цього переходити від одного до іншого виду праці, збагачення змісту праці.

3. Соціальні закони виражають:

а) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку технологічного способу виробництва, зростанням усупільнення виробництва і праці та подоланням відчуженості найманих працівників від процесу праці, власності та економічної влади;

б) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи суспільних відносин;

в) внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зменшенням суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару, послуги та зростанням вільного часу працівників;

г) тісний взаємозв'язок між рівнем доходів, структурою витрат сім'ї та індивідуумів, а також обернено пропорційну залежність між часткою витраченого національного доходу на споживання та рівнем добробуту населення;

д) інше.

4. До соціальних законів відносяться:

- закон попиту та пропозиції;
- закон нерівномірності економічного розвитку;
- закон єдності продуктивних сил і економічних відносин;
- закон послаблення позаекономічного примусу до праці;
- закон Сея;
- закон прискореного розвитку людської цивілізації;
- закон монополізації;
- закон вартості;
- закон спадної родючості ґрунту;
- закон одержавлення;
- закон економії часу;
- закон соціалізації;
- закони Енгеля;
- закон Паретто;
- закон альтернативних витрат.

Запитання для контролю знань:

1. Яке місце займають відносини економічної власності в системі об'єктивних економічних законів?

2. Чим відрізняється Закон від Закономірності?

3. Які об'єктивні процеси розвитку суспільства відображують соціальні Закони?

4. Дайте визначення Закону як діалектичної та соціально-економічної категорії. Наведіть приклади.
5. Як впливає дія об'єктивного соціально-економічного Закону на існування індивіда, суб'єкта господарювання, суспільства?
6. Якими факторами може бути обмежена сьогодні дія соціально-економічного Закону і чому? Наведіть приклади.
7. Що таке соціальна закономірність?
8. Розкрийте зміст Законів розвитку економічної організації?
9. В чому полягає суть Закону єдності праці і власності?
10. Розкрийте суть Закону Тугана-Барановського та охарактеризуйте на його основі підходи до реалізації інноваційного процесу.
11. В чому полягають Закони: планомірного розвитку економіки; зростання потреб; зростання економічних витрат суспільства; заміщення, одержавлення економіки, ненавмисних наслідків, — та як проявляється їх дія на прикладі перехідних економік?
12. Як в реальності проявляються соціальні закони?
13. Які взаємозв'язки та процеси відображають закони Енгеля?

Розділ 3. ОСОБЛИВОСТІ СУСПІЛЬНИХ І ПРИВАТНИХ БЛАГ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

3.1. Суспільні та приватні блага

Товари, які виробляються в національній економіці розподіляються на товари індивідуального споживання (чисті приватні блага) та на товари колективного споживання (державні або суспільні блага, чисті суспільні блага).

Приватні блага (*private goods*) — це блага, на які власник має виключне право (*exclusion principle*).

Товари індивідуального споживання виробляються ринковою системою. Їм притаманний принцип «*ділимості*», тобто вони виступають у вигляді достатньо малих одиниць і є доступними індивідуальним покупцям. Окрім цього, вони підкоряються принципу «*виключності*»: ефект переваги чистих приватних благ досягається внаслідок їх придбання особами, які взмозі сплатити за них рівноважну ціну; в протилежному випадку, клієнти виключаються з кількості отримувачів переваг, що забезпечуються цим продуктом.

У випадку чистого приватного блага перелік прав власності визначає власність благ. Індивід, який володіє правами власності має можливість отримати переваги від цього блага, і має можливість, відповідно до цього, виключити інших осіб із сфери використання цього блага. При використанні спільних ресурсів (*common resources, common — property resources*) місце має лише суперництво, але немає виключності.

Суспільні блага (public goods (and services), social goods) — це блага неподільні (*indivisible*), на них ніхто не має виключного права і вони не є об'єктом суперництва (с. 15).

Суспільні блага та послуги — це визначені види товарів і послуг, які приносять соціально-економічні, медичні, історико-культурні, екологічні та інші переваги як конкретному індивіду, так і суспільству в цілому. *Квазі-суспільні блага, або квазі-державні блага* ринок може виробляти, але мало і недешево, вони взагалі можуть не приносити прибутків, тому держава береться за виробництво цих благ.

Суспільні блага та послуги мають характерні риси, що є протилежними рисам чистих приватних благ (товарів та послуг

індивідуального споживання). Так, товари суспільного споживання — неділимі або складаються з крупних одиниць, і не можуть бути продані окремим покупцям. Їх споживання є колективним. Отримання індивідом-споживачем переваг від існування суспільних благ дістаються внаслідок виробництва (а не придбання) цих благ.

П.Самуельсон визначає чисте суспільне благо слідуючим чином: «Споживання одним індивідом цього блага ніяк не впливає на споживання іншим індивідом цього блага». Не існує ефективних засобів усунення споживачів-індивідів від використання переваг суспільних благ, починаючи з моменту виникнення цих благ. Відповідно до цього, для суспільних благ притаманні принципи «невиключності» та «неконкурентності». Крива попиту на суспільні блага будується сумуванням цін, а не кількостей. Оптимальна кількість суспільного блага досягається в точці $MB = MC$ на кривій попиту на суспільне благо, тобто коли граничні вигоди дорівнюють граничним витратам.

Наприклад, якщо деяка країна забезпечує населення соціальним, пенсійним, військовим захистом, то неможливо виключити окрему особу, яка мешкає на території цієї країни, з сфери державної підтримки та відповідного типу захисту. Мирне забезпечення мешкання всередині країни є захищеним незалежно від того, знаходить індивід-споживач це приємним чи ні. І поки споживач залишається всередині регіону, який захищений державою, — він не зможе відмовитись від суспільних послуг, продаючи свою «долю» захисту. Індивід-споживач отримує можливість відмовитись від захисту тільки у тому випадку, коли він переїде в іншу країну, яка не знаходиться під захистом цієї держави.

Реалізація принципу «виключності» залежить від технічних характеристик товарів і ресурсів, що доступні виробнику, який бажає не допустити «непокупців» до споживання його виробів. Абсолютних виключень не існує. Оптимально можливе виключення уявляє собою виключення, яке зроблене виробником. Можливим є випадок, коли виключність технічно можлива, але потребує значних грошових витрат. В цьому випадку ціна виключності перевищує будь-які переваги, які отримуються внаслідок використання переваг виключності.

Таким чином, чисте суспільне благо виступає благом, для якого виключність є або технічно неможливою, або навіть якщо і технічно можлива, — то не виправдовує витрат на себе, бо занадто дорого коштує.

Різниця між чистими приватними та чистими суспільними благами може бути представлена в математичному вигляді наступним чином.

Для чистого приватного блага:

$$X = \sum_{i=1}^n X_i, \quad (7.1)$$

де X — загальний обсяг благ;

i — споживач чистого приватного блага;

n — кількість споживачів чистого приватного блага;

$i = 1, \dots, n$; $\sum_{i=1}^n X_i$ — сума обсягу благ, які використовуються кожним i -тим споживачем (X_i), тобто, приватне благо повністю розподілено проміж споживачами.

Для чистого суспільного блага:

$$X_{(n+i)} = X_{(n+i)}. \quad (7.2)$$

З метою споживання кожний з споживачів має в розпорядженні всю кількість суспільних благ $X_{(n+i)}$, при цьому суспільне благо не може бути розділено проміж групою осіб.

Поняття П. Самуельсона чистого суспільного блага концентрується на визначенні кількості блага, ігноруючи його якість. Із збільшенням кількості осіб, які споживають чисто суспільне благо, може погіршуватися якість цього блага.

Благо рахується неконкурентним у випадку, коли граничні витрати дорівнюють нулю при появі ще однієї особи, яка споживає це благо.

Неконкурентність є наслідком неділимості блага. Збільшення кількості споживачів аж ніяк не впливає на змінні та граничні витрати. Визначення чистого суспільного блага незважаючи на збільшення кількості споживачів не призводить до зменшення розмірів споживання конкретним іншим індивідом. Неконкуруючі товари є не обов'язково невиключними. Послуги

системи соціального захисту населення є неконкуруючими товарами, але прості елементи виключення, наприклад, вік суб'єкта, стаж праці та її особливості у визначеній країні, рівень оплати праці (якщо розглядати ці фактори окремо), можуть зробити соціальні послуги виключними.

3.2. Мікро- та макроекономічні аспекти прав власності

В основі моделювання механізму дії конкурентних ринків закладено поняття недержавних форм власності. І перш за все, приватної. Право власності є одним з основних прав особи. Демократія, цивілізація — це перш за все культ власності. Власність є результатом таланту, праці, обдарування. В той же час, власність — це підґрунтя економічної свободи, матеріальної забезпеченості, заможності. Вона є основою свободи і волі людини, реальною підставою для багатьох природних прав і можливостей (культурного рівня, освіта, дозволя, соціальної свободи). «Без власності людина взагалі не особа, а кріпак, холоп»¹. На думку Піфагора, громадянин без власності не має батьківщини. Все інше є обман. Тому суспільство, держава, уряд повинні культивувати, пропагувати, забезпечувати, охороняти культ власності, підтримувати повагу до чужої праці, власності.

Р. Коуз акцентував увагу на тому, що правами власності мають бути наділені передусім ті суб'єкти ринкової економіки, які найпродуктивніше, тобто з найвищою ефективністю для суспільства, можуть ними скористатися. При цьому права мають супроводжуватися стимулами, а точніше, врахуванням економічних інтересів цих суб'єктів, які б спрямували свої зусилля на досягнення найкращого результату не за рахунок втрат інших суб'єктів, а завдяки кращій порівняно з ними ефективності своєї діяльності².

На думку Д. Харта, «розподіл прав власності має наслідки для продуктивності — для одного активу, для двох горизонтально пов'язаних активів, для вертикальної інтеграції»³.

¹ Основы собственности.— М.: Альбатрос, 2001.— С. 15.

² Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук. Ред. Пер. В.П.Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— С. 34.

³ Там само.— С. 189.

Власність (об'єкти власності) — об'єкти громадянських прав, матеріальні, розглядаються в сукупності з правом володіння ними.

Нерухомість (нерухомі речі, нерухоме майно) — це земельні ділянки, ділянки надр, відокремлені водяні об'єкти та все, що кріпко зв'язано із землею, тобто об'єкти, переміщення яких без відповідної шкоди їх призначенню є неможливим, в т.ч. ліси, багатолітні насадження. Будівлі, споруди (а також повітряні та морські кораблі, кораблі внутрішнього плавання. космічні об'єкти, які потребують державної реєстрації.

Об'єкти рухомого майна — не зв'язані жорстко з землею і можуть бути переміщеними в інше місце. Можуть бути окремо стоячими та функціонально самостійними, а можуть знаходитися у взаємозв'язку та утворювати технологічні комплекси. Ці властивості відрізняють ці об'єкти від об'єктів нерухомості.

Приватна власність надає індивіду можливість володіти деяким благом, дозволяє йому не допускати інших осіб до переваг, які це благо забезпечує. Визначений перелік прав власності втілено в структурі суспільних законів, які є обов'язковими для виконання усіма суб'єктами правовідносин.

В процесі обміну товарами і послугами індивіди фактично обмінюються приватною власністю. Для визначення меж дії приватної власності, догляду за використанням і дотриманням її прав в процесах обміну стають необхідними грошові витрати. Чим більш складною буде приватна власність, чим більш класифікаційних ознак буде їй притаманно, тим більш значних витрат буде необхідно для її утримання. Будь-яка зміна прав власності на «благо» призведе до зміни конкурентоспроможності цього «блага» та його ціни, при якій це «благо» може бути обмінено на інше «благо». Якщо «благо» є викраденим або його виробництво є протизаконним, тоді воно обмінюється в неринковій обстановці з специфічними ознаками реалізації. Деякі предмети споживання не можуть належати окремому індивіду, наприклад, об'єкти суспільної власності. У випадку суспільної власності деяка об'єднана чисельність людей має можливість, право на використання усіх переваг, які вони отримують від суспільного блага. Поскільки переваги від суспільної власності доступні усім членам групи,

постільки ніякий окремих індивід не здатний продавати своє право на отримання переваг від цієї власності іншому індивіду.

Яка поведінка споживача буде найбільш характерною для цієї ситуації? Це питання було поставлено в XVIII столітті Д. Хьюмом і його аналіз цієї проблеми сьогодні відомо як «трагедія громади». В прикладі Хьюма група сусідів має доступ до луку. Луг є суспільною власністю і кожний індивід має право продавати луг. Кожна людина має вільний доступ до блага, але ніхто не має можливості обміняти свої права на випас худоби на інше благо. У відповідності з логікою такий обмін існувати не може.

Якщо благо стає безплатним, то у споживачів з'являється тенденція до зловживання цим благом. Як наслідок — швидке погіршення предмета споживання та неконтрольований особистий інтерес кожного індивіда, який все менше й менше позитивно впливає на групу в цілому.

Таким чином, проблема виникає внаслідок неділимості суспільної власності та розмірів групи, яка споживає це благо. У випадку невеликої групи, що складається з двох-трьох споживачів, угода щодо використання суспільних ресурсів, впровадження інновацій, розподілу витрат з використанням ресурсу може бути досягнута порівняно швидко. Але, коли група людей, які споживають благо є значною (сотні, тисячі людей), — досягнення угоди стає тяжким і занадто дорогим процесом.

Значні витрати повинні бути нав'язані тільки декільком членам групи без надії останніх навіть на часткове відшкодування. Д. Хьюм пояснює це слідуючим чином: «Це дуже важко, а, можливо сказати, неможливо для тисячі людей домовитися про будь-яку (колективну) дію. Їм тяжко домовитися про будь-який складний процес, а ще більш тяжко виконати його, особливо, враховуючи те, що кожний шукає привід, щоб звільнити себе від неприємностей та витрат, і, по можливості, перенести свій тягар на інших»¹.

В прикладі Д. Хьюма спостерігається конфлікт проміж максимізацією індивідуальної користі в короткостроковому періоді та максимізацією індивідуальної користі в довгостроковому періоді.

¹ Философский анализ отношений собственности.— Санкт-Петербург: Санкт-Петербург-Оркестр, 2000.— С. 43.

Крім цього, із збільшенням масштабів, в яких індивід використовує суспільний ресурс для максимізації власного прибутку, буде обмежуватися кількістю ресурсу, що є доступним іншим членам групи. Використання блага повинно бути регульованим, інакше особисті інтереси індивідів починають конфліктувати.

Прикладом також може бути поведінка споживача-безплатника. Безплатник — це індивід, який спотворює свої переваги, очікуючи, що він зможе насолоджуватися перевагами від суспільних ресурсів, не сплачуючи їх. З точки зору кожного члена суспільства — вигідно бути безплатником. Але, якщо всі індивіди є безплатниками, то користі від цього ніхто не отримувє.

Індивіди вбачають свої переваги в тому, щоб давати заперечливу або неправдиву відповідь. Існує стимул, що веде до обману. Якщо благо є приватним, то стимул до обману знижується із збільшенням розмірів групи, яка споживає це благо. Зворотнє твердження дійсно для колективних споживчих товарів.

Суспільні фондові ресурси неподільні, але після деякого періода експлуатації суспільного фонду окремим індивідом, кількість ресурсів, що доступні іншим членам групи, буде зменшено. Наприклад, використання водних ресурсів для реалізації однієї мети (вивіз радіоактивних відходів) приведе до скорочення, обмеження ресурсів для іншої мети (естетична насолода, погіршення екології та здоров'я людини).

Існування індивідуальних та суспільних благ, їх виробництво, розподіл, споживання потребують державного регулювання механізму правовідносин, обґрунтування захисту прав приватної та суспільної власності.

Особливості приватних і суспільних благ, умови, принципи і проблеми їх існування породжують необхідність виконання державою ряду функцій: аллокативної, регулюючої та дистрибутивної (рис. 3.1, 3.2).

Права суспільної власності використовуються у тих випадках, коли гранична корисність дорівнює ціні. Цим правам надається перевага у випадках коли не розглядаються дефіцитні ресурси. Якщо дефіцитні ресурси затронуті, то ці права призводять до зловживання ресурсами та упередженого виснаження природних ресурсів.

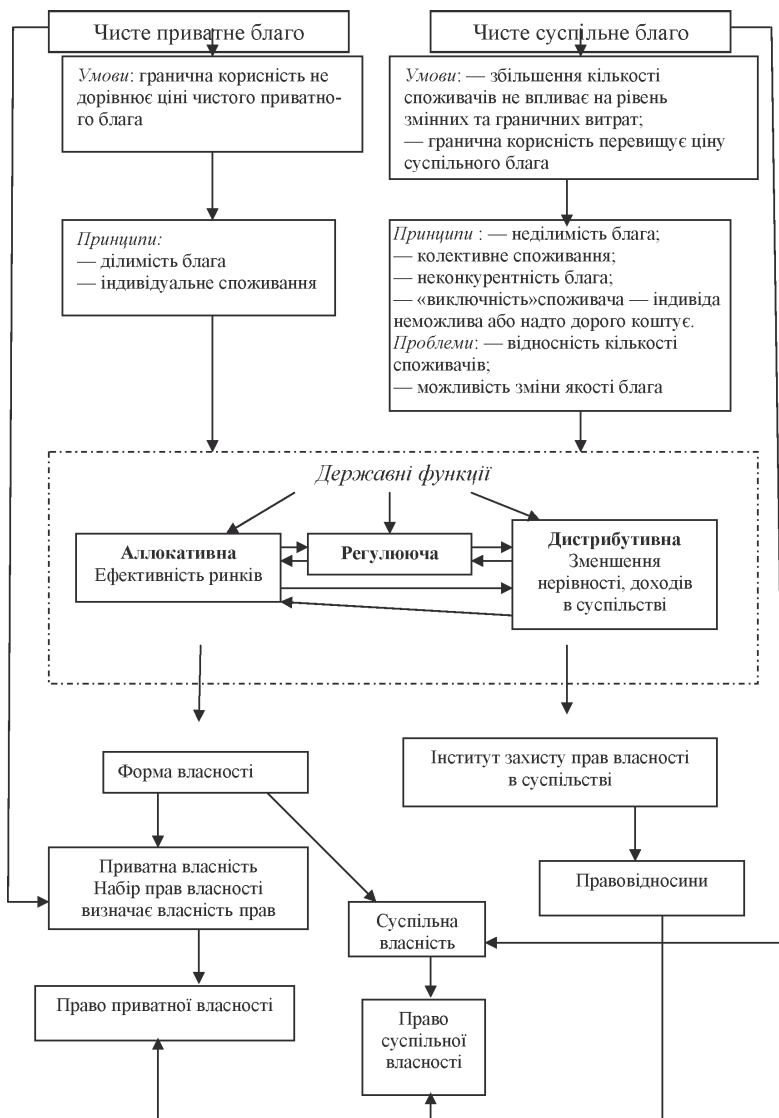


Рис. 3.1. Вплив особливостей приватних і суспільних благ на державні функції та ефективність правовідносин

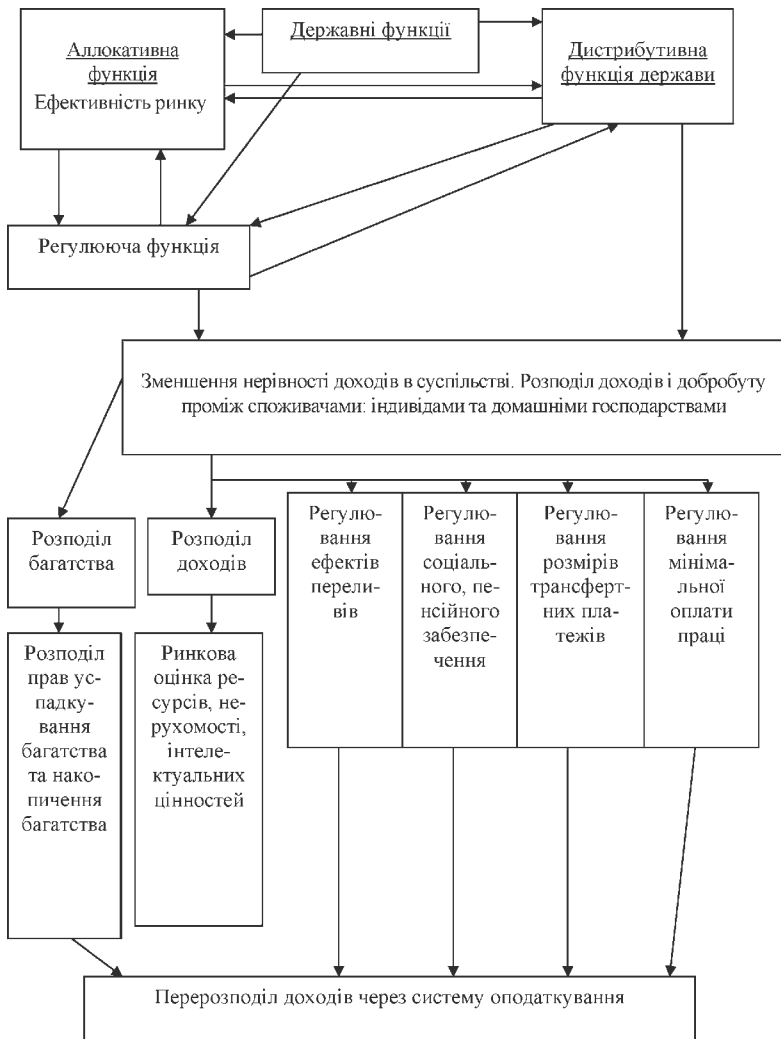


Рис. 3.2. Особливості дистрибутивної та регулюючої функції держави

Нерегулюєма поведінка корисних і максимізуючих корисність індивідів призведе до погіршення стану суспільного ресурсу. Функція держави заключається в тому, щоб розподіляти ресурс, який використовується проміж споживачами і внаслідок цього максимізувати суспільні інтереси усіх членів групи.

У випадку використання суспільних ресурсів, стихійний ринок зазнає фіаско, якщо спробує здійснити ефективний розподіл благ. Але результати ринкової діяльності можуть бути покращені при умові співпраці індивідів. Ефективна співпраця індивідів (якщо врахувати, що існує реальна тенденція до викривлення індивідуальних переваг, наприклад, безплатники) можливо тільки у випадку, якщо деякі із індивідів (хоч би один) не буде прагнути до максимізації прибутку (корисності). В зв'язку з відсутністю ринкового механізму, що забезпечує розподіл благ, — розподілом благ займається держава. Індивіди готові укласти неявний соціальний контракт та підкоряться дії державного регулювання, діючого в їх інтересах. Це підтверджується трактовкою Гоббсом функції держави: держава необхідна для обмеження природних людських пристрастей до насилля. Державі потрібно створити обов'язкове оподаткування тому, що у безплатника немає прагнення платити за переваги, які були отримані в результаті суспільної діяльності.

Аллокативна функція держави проявляється у відношенні розподілу, зміни виробництва та регулювання використання позиційних товарів. Запаси останніх достатньо обмежені і їх розміри не можуть бути легко та швидко збільшені. Прикладами позиційних товарів є — вільні робочі місця в службі зайнятості, конкретне місце роботи (міністр фінансів), обмежена земельна ділянка (чим більше землі належить одному, тим менше іншому). Чим більше людей має доступ до позитивних товарів, тим більше можливим стає припинення їх виробництва; переваги, що отримують від «благ», значно зменшуються і ніхто матеріально не виграє. Позитивні товари в потрібній кількості не можуть бути вироблені.

3.3. Соціальний оптимум суспільного блага

Збільшення виробництва суспільних благ доцільно здійснювати до моменту коли граничні витрати для суспільства дорів-

нують граничним суспільним перевагам від розширення виробництва.

Розглянемо особливості формування попиту на суспільні блага. Припустимо, що об'єктом суспільного блага буде суспільна безпека (світло маяка, чисте повітря). При цьому, жодного споживача виключити із процесу споживання суспільного блага неможливо. Наше абстраговане суспільство складається тільки з двох чоловік. Оцінка вартості суспільного блага, суспільної безпеки одним індивідом характеризується кривою попиту на безпеку як функцію ціни, що представлена на рис. 3.3. Ця крива показує: яку кількість послуг безпеки індивід буде купувати при заданому рівні ціни на неї.

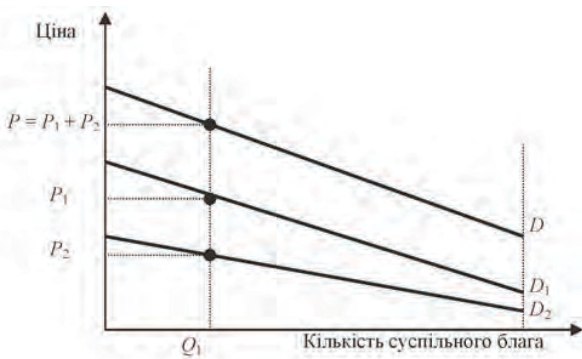


Рис. 3.3. Попит на суспільне благо

На рис. 3.4 крива попиту першого індивіда в суспільстві представлена D_1 , крива попиту на суспільні блага для другого індивіда — D_2 . Суспільство на суспільну безпеку пред'являє попит, що представлений кривою D . Це сума індивідуальних цін, які кожний із членів суспільства готовий платити за визначений обсяг безпеки.

При рівні безпеки Q_1 один індивід готов сплатити ціну P_1 , а інший індивід P_2 . Тому суспільство (що складається з двох індивідів) готове сплатити сумарну ціну $P(P = P_1 + P_2)$, яка є граничною оцінкою рівня безпеки суспільства.

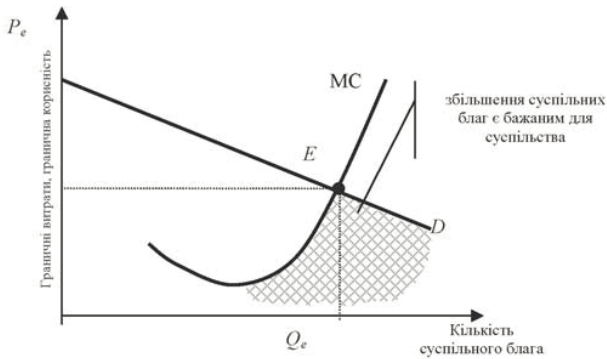


Рис. 3.4. Оптимальна пропозиція суспільного блага

Крива попиту на суспільне благо відрізняється від кривої попиту на приватне благо. У випадку суспільного блага криві попиту складаються по вертикалі. Для визначного рівня випуску цього блага додаються ціни, які всі індивіди в економіці готові платити. Кожний індивід отримує для споживання увесь вироблений обсяг суспільного блага. У випадку приватного блага криві попиту складаються по вертикалі. Сукупна величина запропонованого приватного блага повинна бути розділена проміж усіма індивідами в суспільстві, при цьому кожний з них прирівнює граничні переваги від споживання свого відсотку до величини ціни, яку він сплачує. Різниця проміж кривими попиту для приватних і суспільних благ виникає внаслідок їх характерних особливостей, тому що споживання приватних благ є ексклюзивним: той хто споживає приватне благо виключає інших індивідів із процесу споживання цього блага. У відношенні суспільного блага це неможливо.

Для визначення соціального оптимуму суспільного блага необхідно об'єднати криву попиту на суспільне благо D є кривою пропозиції. Криву пропозиції задаємо граничними витратами для забезпечення визначеного рівня безпеки (MC), які спочатку зменшуються, а потім зростають. В крапці соціального оптиму-

му E гранична суспільна оцінка додаткової одиниці безпеки (оцінка, яку всі індивіди в сукупності надають додатковій одиниці) дорівнює граничним витратам. Якщо обсяги виробництва суспільного блага знаходяться в області, яка розташована нижче соціального оптимуму, то суспільство буде істотно вигравати від збільшення обсягів цього суспільного блага.

На практиці рішення про розмір виробництва суспільних благ приймаються на основі політичного процесу.

Ступінь можливостей забезпечення визначеною політичною системою доцільного, оптимального, найбільшого або недостатнього обсягу суспільних благ є величиною об'єктивно імовірною. Аналітичний інструментарій для прийняття рішення щодо економічної доцільності при здійсненні проекту виробництва суспільного блага не має істотних відмін від того, які використовує приватна фірма. Уряд повинен мати більш широкий погляд, порівнюючи при прийнятті рішення суспільну користь від здійснення проекту з розміром суспільних витрат.

Необхідно зауважити, що аналіз «витрати — переваги» не є удосконаленим, тому що не усі витрати та переваги, які в реальності мають місце, можливо врахувати та обчислити. Відповідно до цього мають високу ймовірність економічні помилки.

Наприклад, в таких розрахунках найбільш важливим моментом при визначенні теперішньої вартості є відсоткова ставка. Враховуючи, що очікувані переваги будуть отримані в більш віддаленому майбутньому періоді в порівнянні з часом, коли понесені витрати, більш високі відсоткові ставки скорочують переваги, що очікують, відносно величини витрат. Тому прибічники реалізації проектів прагнуть використовувати в розрахунках дуже високу відсоткову ставку. При розгляді цього питання необхідно відмітити, що державні доходи, які забезпечують реальні суспільні блага, не впливають на бажаність здійснення проекту для суспільства.

В реальності мають місце зовнішні ефекти: витрати, переваги, що впливають на актуальність та ефективність існування суспільних благ.

Витрати, як зовнішні ефекти — це витрати, які змушені нести люди, які не відображаються в ринкових цінах. Переваги

отримують індивіди із самого існування суспільного блага, при цьому не чоґо ні сплачуючи за це. Існування зовнішніх ефектів (витрат, переваг), неможливо оцінити функціонуючим механізмом ринку. Вони, відповідно, не враховуються у виробництві проєктного суспільного блага. Це робить обов'язковим аналіз особливостей суспільних переваг і витрат при моделюванні соціального оптимуму суспільних благ.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 3:

Тести:

- 1. Умовами існування чистого суспільного блага є:*
 - перелік прав власності визначає власність блага;
 - гранична корисність не дорівнює ціні блага;
 - гранична корисність перевищує ціну блага;
 - збільшення кількості споживачів не впливає на рівень змінних і граничних витрат;
 - ринок їх може виробляти, але мало і недешево;
 - безприбутковість.
- 2. Чистому приватному бугу притаманні слідуючі принципи:*
 - колективне споживання;
 - ділимість блага;
 - неконкурентність блага;
 - неділимість блага;
 - «виключність» індивіда-споживача;
 - їх виробництво є неможливим або занадто дорого коштує;
 - перелік прав власності визначає власність блага;
 - індивідуальне споживання.
- 3. Для моделювання соціального оптимуму суспільного блага необхідно:*
 - а) дослідити попит на суспільне благо;
 - б) оцінити вартість суспільного блага;
 - в) визначити об'єкт суспільного блага;
 - г) врахувати, що криві попиту на індивідуальне і суспільне благо є аналогічними;
 - д) визначити кількість суспільного блага;
 - е) врахувати особливості пропозиції суспільного блага;
 - ж) врахувати політичну орієнтацію країни;
 - з) врахувати зовнішньоекономічну політику країни;
 - і) врахувати вартість нерухомості;

- к) врахувати інфляційні тенденції;
 - л) врахувати рівень життя населення країни;
 - м) врахувати стан розвитку національного інституту власності;
 - н) врахувати монетарну політику держави.
4. *Що регулює аллокативна функція держави?*
- а) зменшення нерівності доходів в суспільстві;
 - б) ефективність функціонування ринків.

Запитання для контролю знань:

1. *Охарактеризуйте особливості приватних і суспільних благ в національній економіці. Як особливості приватних і суспільних благ впливають на формування державних функцій та ефективність правовідносин? Наведіть відповідні приклади.*

2. *Охарактеризуйте мікроаспекти, що притаманні правам власності.*

3. *На яких макроаспектах та мікроаспектах реалізації прав власності доцільно, в першу чергу, зосереджувати увагу?*

4. *Які наслідки буде нести за собою зміна прав власності на конкретне «благо» у випадках: якщо це «благо» буде індивідуальним або суспільним?*

5. *В яких випадках правам суспільної власності надається перевага? Чому? Відповідь обґрунтуйте, наведіть приклади?*

6. *Що таке «приватна власність»?*

7. *Які правові, соціально-економічні наслідки мають місце при зміні прав власності?*

8. *Охарактеризуйте особливості суспільної власності та її відмінності від індивідуальної власності. Наведіть приклади.*

9. *Чи впливає період існування (короткостроковий, довгостроковий) на ефективність існування конкретної форми власності?*

10. *В чому полягає соціально-економічний ефект використання конкретної форми власності? Відповідь обґрунтуйте, наведіть приклади.*

11. *Які правові аспекти експлуатації та захисту відповідно до українського законодавства мають суспільні фондові ресурси, суспільні блага?*

12. *В чому полягає вплив особливостей приватних і суспільних благ на державні функції, ефективність правовідносин та соціально-економічний розвиток?*

13. *Охарактеризуйте функції держави. Наведіть приклади.*

14. *В чому полягають особливості дистрибутивної та регулюючої функції держави?*

15. *Дайте визначення соціального оптимуму суспільного блага.*

Розділ 4. МЕТОДОЛОГІЯ ЗАГАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ

4.1. Загальні моменти

Передумовою створення соціально орієнтованого суспільства є визначення системи індивідуальних і суспільних цінностей на національному рівні, соціалізація національного законодавства та інструментарію. Спільними рисами трансформаційних національних економік є стратегічні орієнтири розвитку (якість життя, соціальна справедливість, екологічна безпека, збереження ресурсів, соціальна відповідальність бізнесу, забезпечення прав і свобод); а також: невідповідність існуючого національного законодавства та інститутів вимогам подальшого розвитку; недосконалість соціально-економічної політики з формування загальнолюдських цінностей, специфічність мотиваційних засад до активності, пошуку соціально-економічних механізмів та форм взаємодії старої і нової систем. Актуальними питаннями для української економіки є дослідження та удосконалення методологічних засад прискореного національного розвитку, соціалізації, активізації факторів суспільної та індивідуальної стабілізації, ефективізації мікро-макро джерел та особливостей соціально-економічної ефективності з використанням синергетичного підходу, органічно пов'язаного з принципами саморуху, самоорганізації, системності, який передбачає формування синергетичних ефектів зростання-занепаду соціально-економічної системи.

Методологія соціально-економічного розвитку сучасних економічних систем ґрунтується на діалектичному методі дослідження, законах діалектики та економічної теорії, загальнонаукових, філософських, економічних принципах та категоріях, врахуванні дії таких соціально-економічних законів, як Закону нерівномірності економічного розвитку, Закону прискореного розвитку економічних систем, Закону пропорційності, Закону планомірного розвитку економіки, Закону зростання потреб, Закону ненавмисних наслідків, Закону конкуренції, Закону Тугана-Барановського, Закону зростання продуктивності праці, Закону єдності праці і власності, Закону одержавлення еконо-

міки, соціальних законів та закономірностей, Законів розвитку економічної організації, інших.

З метою розширення спектру методологічної бази синергетичного розвитку та соціалізації соціально-економічної системи доцільно розглянути концептуальні підходи до формування та реалізації загального розвитку системи, системний Закон загального розвитку системи та форми його прояву в галузі біології, синергетики, енергетики, економіки в тому числі соціалізації, соціалізації національного законодавства, ефективізації соціально економічного регулювання, оцінки рівня добробуту індивіда, ефективності використання капіталу, інвестицій, дію таких соціально-економічних законів, як Закон єдності складових власності, Закон єдності складових об'єкту нерухомості, а також Закон окупності системи та закономірностей його прояву на макро- та мікрорівнях: при ефективізації макроінструментарія, при оцінці народногосподарчих показників, бюджету, в теорії беззбитковості, в теорії мотивації.

Систематизація методологічних основ соціально-економічного розвитку з врахуванням концептуальних засад загального розвитку соціально-економічної системи представлено на рис. 4.1 і в табл. 4.1.

4.2. Закон загального розвитку системи та форми його прояву

В загальному вигляді *Закон загального розвитку системи* виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, визначене співвідношення із достатністю бази системи для її існування та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази.

Закон загального розвитку системи проявляється в тому, що будь-яка система в конкретних умовах історико-економічної дійсності прибуває в необхідному базово-стабільному стані. В залежності від ефективності його використання базова величина може отримати позитивні або негативні зміни. При систематично значних негативних змінах в системі — її базовий стан

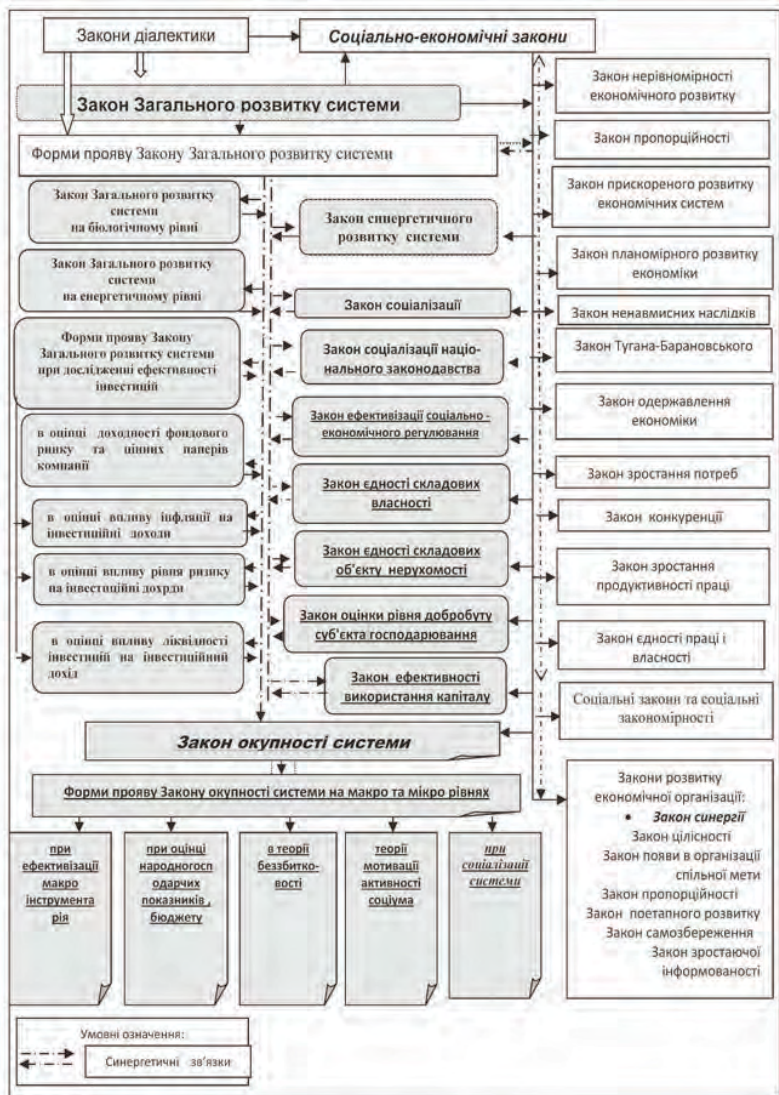


Рис. 4.1. Методологічні основи соціально-економічного розвитку

Таблиця 4.1

| Удосконалення методології соціально-економічного розвитку | |
|--|---|
| Об'єктивні закони | Економіко-математичний вигляд |
| 1 | 3 |
| 2 | 3 |
| <p>Формулювання</p> <p>Виражає внутрішню необхідність, сталість зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, співвідношення між достатністю бази системи для її існування та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази.</p> <p>Базовий розмір системи в конкретний період часу збільшується, зменшується в залежності від активності системи</p> | <p>$Y_s = b_s \pm \Delta U_s, Y_s = b_s \pm a_s - X_s, Y_s = c_s + \Delta U_s$; де Y_s — загальна оцінка стану системи; b_s — базова оцінка стану системи; X_s — активність використання системи; a_s — ставка винагороди за активність системи; $+\Delta U_s$ — нарощення ефекту системи при інтенсивному розвитку; $-\Delta U_s$ — зменшення оцінки базового стану системи при її деградації; ΔU_s — зміна розміру ефекту використання системи; C_s — оцінка залишкової бази системи.</p> |
| <p>1.Закон Загального розвитку системи</p> | <p>Ілюстрація дії Закону Загального розвитку системи</p> |
| <p>Умовні позначення: Область (A_s, B_s, C_s, D_s) — позитивний приріст ефективності системи; Область (A_s, C_s, D_s) — зменшення базової ефективності системи; Область (A_s, B_s, D_s) — величина зміни ефективності системи, її бази; Область (A_s, D_s, P_s) — залишок від бази системи</p> | <p>Область (A_s, C_s, D_s) — зменшення базової ефективності системи; Область (O_s, A_s, C_s, D_s) — базовий стан системи.</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| <p>2. Закон синергетики <i>синергетичної розвинуті системи</i></p> | <p>Виражає внутрішню необхідність, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень синергії системи, співвідношення між достатністю синергетичної бази системи та необхідністю підвищення активності системи для отримання синергетичного ефекту, що забезпечує розвиток цієї бази. Базовий розмір синергії системи змінюється в залежності від активності системи</p> | <p>Форми прояву Закону Загального Розвитку системи в соціально-економічних законах та закономірностях</p> $Y_e = b_e \pm a_e \cdot X_e + Y_e = b_e \pm \Delta Y_e + Y_e = \epsilon_e + \Delta Y_e + Y_e$ <p>де Y_e — загальна синергія системи на момент часу; b_e — базова синергія системи; X_e — синергетична активність системи; a_e — ставка винагороди за синергетичну активність; $-\Delta Y_e$ — втрачена синергія, що підлягає відновленню; $+\Delta Y_e$ — нарощена синергія при інтенсивному розвитку ΔY_e — синергетичний ефект ϵ_e — залишкова базова синергія</p> $Y = b \pm \Delta Y, Y = b \pm \Delta X, Y = c + \Delta Y$ <p>де Y — соціально-економічна оцінка стану системи; b — базова оцінка стану системи; X — активність використання системи; a — ставка винагороди за активність системи; $+\Delta Y$ — позитивний ефект (ЧНД, ЧНД, чистий прибуток) використання системи при інтенсивному розвитку; $-\Delta Y$ — зменшення оцінки базового стану системи при її дегралізації (збитковості); ΔY — зміна розміру ефекту використання системи; C — оцінка залишкової бази системи.</p> |
| <p>3. Закон соціалізації <i>зації</i></p> | <p>Виражає внутрішню необхідність, сталі й суттєві зв'язки між дослідними рівнями розвитку соціально-економічної системи – соціалізації (макро-, мезосистем, у виробничій та невиробничій сферах, організаційно - правових формах), що визначає розмір бази формування системи та необхідність підвищення активності для досягнення конкретного результату розвитку (визначеної якості та рівня життя) Процес становлення нового типу економічної системи, позитивний процес формування визначеного соціально-економічного стану системи. Базовий розмір системи в конкретний період часу збільшується, зменшується в залежності від соціально-економічної активності системи</p> | <p>де $Y = b \pm \Delta Y, Y = b \pm \Delta X, Y = c + \Delta Y$ b — базова оцінка стану системи; X — активність використання системи; a — ставка винагороди за активність системи; $+\Delta Y$ — позитивний ефект (ЧНД, ЧНД, чистий прибуток) використання системи при інтенсивному розвитку; $-\Delta Y$ — зменшення оцінки базового стану системи при її дегралізації (збитковості); ΔY — зміна розміру ефекту використання системи; C — оцінка залишкової бази системи.</p> |
| <p>4. Закон соціалізації <i>національної</i> <i>наго</i> <i>законодав</i> <i>ства</i></p> | <p>Закон, який виражає внутрішню необхідність, сталі й суттєві зв'язки між рівнем соціалізації законодавчої бази національної економіки – та зміною ефективності дії законодавчої бази, за яких процес соціалізації законодавчої бази національної економіки детермінує процес імплементування соціально-економічного розвитку на мікро-макро рівнях через систему національних законів, нормативно-правових норм та нормативних актів Оцінка соціально-економічної ефективності національного законодавства залежить від оцінки базового стану національного законодавства та якості його соціалізації</p> | <p>де $Y = b \pm \Delta Y, Y = b \pm \Delta X, Y = c + \Delta Y$ b — базова оцінка стану системи національного законодавства; X — активність соціалізації національного законодавства; a — ставка винагороди за соціалізацію національного законодавства; $+\Delta Y$ — позитивний ефект від соціалізації національного законодавства; $-\Delta Y$ — зменшення оцінки базового стану національного законодавства при десоціалізації ΔY — зміна розміру ефекту соціалізації національного законодавства; C — соціально-економічна оцінка залишкової бази системи національного законодавства.</p> |

Продовження табл. 4.1

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| <p>5.Закон ефективізації</p> <p>соціально-економічного регулювання</p> | <p>Закон, який відображає прагнення системи до прогресу, виражає внутрішню необхідність і суттєві зв'язки між достатністю бази для існування системи при мікроорієнтації розвитку - та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази при макроорієнтації на цілі та стратегії національного розвитку (макрорегулювання, механізми державно-приватного партнерства, роздержавлення, приватизація державного майна, ін.). Зміна базового розміру соціально-економічної мікро системи в конкретний період часу збільшується або зменшується відповідно до поділення або зливання ролі макроорієнтірів розвитку.</p> <p>Соціально-економічна оцінка стану об'єкту господарювання збільшується при використанні державних стимуляторів пріоритетів стратегії національного розвитку, зменшується при їх ігноруванні</p> | <p>$Y = b \pm \Delta y$, $Y = b \pm \Delta x$, $Y = c + \Delta y$</p> <p>де Y — соціально-економічна оцінка стану мікро об'єкту господарювання (прибуток, вартість бізнесу);</p> <p>b — оцінка суб'єкту господарювання при орієнтації на мікроорієнтації розвитку</p> <p>X — активність суб'єкту господарювання при використанні державних стимуляторів пріоритетів стратегії національного соціально-економічного розвитку;</p> <p>a — ставка винагороди за додержання компанією макроорієнтірів - пріоритетів стратегії національного розвитку та використання її державних стимуляторів;</p> <p>$+ \Delta y$ — позитивний ефект від використання державних стимуляторів пріоритетів стратегії національного соціально-економічного розвитку;</p> <p>$- \Delta y$ — негативний ефект від ігнорування державних пріоритетів стратегії національного соціально-економічного розвитку</p> <p>Δy — зміна ефективності системи;</p> <p>c — оцінка залишкової бази системи.</p> |
| <p>6.Закон єдності складових власності</p> | <p>Характеризує єдність складових власності (капіталу, засобів виробництва, нерухоності, робочої сили) виявляє внутрішню необхідність і суттєві зв'язки між складовими власності та ступенем активності їх використання за яких права та відносини власності детермінують особливості процесу їх використання.</p> <p>Базова вартість власності може бути збільшена або зменшена (до нуля) в залежності від активності її експлуатації</p> | <p>$y = b \pm \Delta y$, $y = b_1 \pm a \cdot x$, $y = c + \Delta y$,</p> <p>b — базова вартість власності;</p> <p>Δy — зміна вартості власності</p> <p>$+ \Delta y$ — пріоритет вартості власності при зростанні активності її експлуатації;</p> <p>$- \Delta y$ — зменшення вартості власності при негативній експлуатації власності;</p> <p>X — активність експлуатації власності;</p> <p>a — ставка винагороди і надає за ефективність експлуатації власності;</p> <p>c — залишкова сума вартості власності при несприятливих умовах.</p> |

Продовження табл. 4.1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| <p>7. Закон єдності складових об'єкту нерухомості</p> | <p>Характеризує єдність складових об'єкта нерухомості, з яєвує сталі та суттєві зв'язки між земельним фондом і надземною нерухомістю, що розташована на ньому, за яких права та процеси земельного володіння детермінують особливості процесів формування експлуатації взаємної нерухомості. Базова вартість земельної ділянки може бути збільшена або зменшена (до нуля) в залежності від активності її експлуатації (характеристики взаємної нерухомості)</p> | <p>$Y_1 = b_1 \pm \Delta Y_1$, $Y_1 = b_1 \pm a_1 \cdot X_1$, $Y_1 = c_1 + \Delta Y_1$, де Y_1 — загальна вартість нерухомості (земельної та наземної); b_1 — вартість земельної нерухомості; ΔY_1 — зміна вартості наземної нерухомості; + ΔY_1 — підвищення вартості об'єкта нерухомості за рахунок експлуатації наземної нерухомості; — ΔY_1 — зменшення вартості об'єкта нерухомості за рахунок експлуатації наземної нерухомості; X_1 — активність експлуатації нерухомості; c_1 — залишкова вартість нерухомості; a_1 — винагорода за ефективність експлуатації нерухомості.</p> |
| <p>8. Закон формування рівня добробуту суб'єкта господарювання</p> | <p>Характеризує єдність складових сукупного блага суб'єкта господарювання, з яєвує вирішально необхідні, сталі та суттєві зв'язки між його структурними елементами: сукупним та індивідуальним благом, за яких процеси формування сукупного блага детермінують особливості процесу формування експлуатації індивідуального блага. Базовий розмір сукупного блага, що видається суб'єкту господарювання в соціально-економічній системі, може бути збільшеним, зменшеним в залежності від його активності, відповідної зміни індивідуального блага</p> | <p>$Y_g = b_g \pm \Delta Y_g$, $Y_g = b_g \pm a_g \cdot X_g$, $Y_g = c_g + \Delta Y_g$ де Y_g — рівень добробуту суб'єкта господарювання; b_g — рівень базового розміру сукупного блага суб'єкта; X_g — активність суб'єкта господарювання; a_g — ставка винагороди за активність суб'єкта; + ΔY_g — зростання індивідуального блага суб'єкта; — ΔY_g — зменшення індивідуального блага суб'єкта; ΔY_g — перерозподіл структури сукупного блага; — ΔY_g — зменшення сукупного блага при дискримінаційній урядовій політиці; ΔY_g — перерозподіл структури сукупного блага; c_g — залишковий розмір сукупного блага при дискримінаційній урядовій політиці.</p> |
| <p>9. Закон ефективності виокремленої величини капіталу</p> | <p>Виражає внутрішню необхідність, сталі та суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень капіталу, співвідношення між достатністю базового капіталу та необхідністю підвищення активності системи для отримання ефекту зміни цієї базової величини капіталу. Базова величина капіталу може бути збільшеною, зменшеною в залежності від його активності</p> | <p>$Y_c = b_c \pm a_c \cdot X_c$, $Y_c = b_c \pm \Delta Y_c$, $Y_c = c_c + \Delta Y_c$ де Y_c — загальний рівень капіталу; b_c — базовий капітал; X_c — ефективність використання капіталу; a_c — винагорода за ефективність використання капіталу; + ΔY_c — зростання величини капіталу; — ΔY_c — зменшення загальної величини капіталу; ΔY_c — перерозподіл капіталу; c_c — залишковий базовий розмір капіталу;</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| <p>10. Прова Закону загально- ного розвитку системи в оцінці впливу рівня ризику на інвести- ційні доходи</p> | <p>Прояв Закону загального розвитку системи при дослідженні ефективності інвестицій</p> <p>Виражає внутрішню необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень інвестиційних доходів (доходності), співвідношення між рівнем безризикових доходів (доходності) та необхідністю підвищення активності системи для отримання позитивного ефекту зміни рівня безризикових доходів (премії за ризик) або у випадку зниження активності системи — негативного ефекту, що призводить до зменшення безризикового доходу (доходності).</p> <p>Величина інвестиційного доходу (доходності) змінюється в залежності від рівня ризикованості інвестиції</p> | $y_6 = b_6 \pm c_6 \cdot x_6, \quad y_6 = b_6 \pm \Delta y_6, \quad y_6 = c_6 + \Delta y_6,$ <p>де y_6 — загальний дохід (доходність) від інвестицій; b_6 — дохід (доходність) від безризикових інвестицій; x_6 — рівень ризику інвестиції (коєфіцієнт) ризику; c_6 — ставка інвестиційної премії за ризик; Δy_6 — розмір збитків від ризику; $+ \Delta y_6$ — розмір премії за ризик; Δy_6 — частина доходу (доходності інвестицій), що залежить від рівня ризику; c_6 — залишковий безризиковий інвестиційний дохід (доходність).</p> |
| <p>11. Прова Закону загально- ного розвитку системи в оцінці впливу ліквідності інвестицій на дохід</p> | <p>Виражає внутрішню необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень інвестиційних доходів, співвідношення між рівнем доходів при швидко ліквідних інвестиціях та необхідністю підвищення ефективності управління ліквідністю інвестицій для отримання позитивного ефекту — підвищення доходу інвестора</p> <p>Величина інвестиційного доходу змінюється в залежності від ефективності управління ліквідністю інвестицій</p> | $y_4 = b_4 \pm \Delta y_4, \quad y_4 = b_4 \pm a_4 \cdot x_4, \quad y_4 = c_4 + \Delta y_4,$ <p>де y_4 — загальний дохід від інвестицій; b_4 — дохід при швидколіквідних інвестиціях; x_4 — тривалентність інвестиційного циклу; a_4 — винагорода за управління ліквідністю інвестицій; $+ \Delta y_4$ — збільшення доходу інвестора при зміні ліквідності; $- \Delta y_4$ — збитки при зміні ліквідності інвестицій; Δy_4 — зміна доходу інвестора при зміні ліквідності інвестицій; c_4 — залишковий дохід від інвестицій за несприятливих умов.</p> |

| 1 | 2 | 6 |
|--|--|---|
| <p>12. <i>Прова Закопу заса- дного розви- тку системи в оціні впли- ву інфляції на інвестиційні доходи</i></p> | <p>Виражає внутрішню необхідність, сталість і суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень загального номінального інвестиційного доходу, співвідношення між рівнем реального середньоринкового доходу від інвестицій та необхідністю регулювання інфляційних змін. Величина інвестиційного доходу змінюється в залежності від активності інфляційних змін та ефективності регулювання</p> | <p>$Y_3 = b_3 \pm a_3 \cdot x_3$; $Y_3 = b_3 \pm \Delta y_3$; $Y_3 = C_3 + \Delta y_3$, де Y_3 — загальний номінальний дохід від інвестицій; b_3 — реальний середньоринковий дохід від інвестицій; x_3 — темп інфляції; a_3 — винагорода за регулювання інфляції; ($\pm \Delta y_3$) — інфляційні премії (+), інфляційні збитки (-) Δy_3 — зміна інвестиційного доходу; C_3 — залишковий реальний середньо ринковий дохід від інвестицій за несприятливих умов.</p> |
| <p>13. <i>Закон оку- тової сис- теми</i></p> | <p>Все загальний економічний закон, виражає внутрішню необхідність, сталість і суттєві зв'язки між елементами системи, які об'єднують визначений її стан, співвідношення між достатністю системи для її існування та рівнем її сукупної затребуваності. Межа окутності: загальні витрати дорівнюють загальним доходам системи, прибуток дорівнює нулю. Базовий розмір системи в конкретний період часу збільшується зменшується в залежності від активності системи.</p> | <p>Межа окутності = $Y \cap Yu$ $Yu = f(g_m)$, де Yu — функція загальних доходів, g_m — фактори формування загальних доходів $Y = f(g_m)$ де Yu — функція повних витрат системи; g_m — фактори формування повних витрат.</p> |
| <p>Ілюстрація дії Закону окутності системи</p> | | |

може бути зменшеним або навіть знищеним, внаслідок чого система перестає існувати (рис. 4.2).

Отже, Закон загального розвитку системи відображує структуру розвитку системи і наслідки зміни цієї структури, а також розкриває суть співвідношення: «запасу» системи (постійних параметрів) та «поточку» системи (змінних параметрів), які характеризують активність використання «запасу».

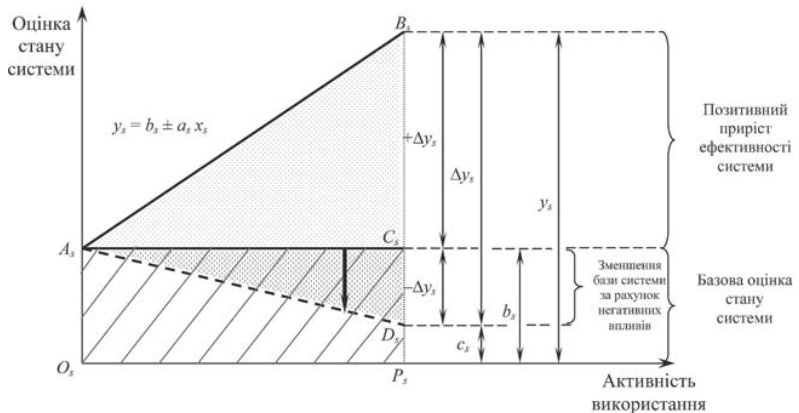


Рис. 4.2. Ілюстрація дії Закону загального розвитку системи

Умовні позначення:

Область $(A_s B_s C_s)$ — позитивний приріст ефективності системи;

Область $(A_s C_s D_s)$ — зменшення базової ефективності системи;

Область $(A_s B_s D_s)$ — величина зміни загальної ефективності системи та бази системи;

Область $(A_s O_s D_s P_s)$ — залишок від базового стану системи;

Область $(O_s A_s C_s P_s)$ — базовий стан системи.

Залежність суттєвих зв'язків системи в економіко-математичному вигляді може бути представлена наступним чином:

$$y_s = b_s \pm \Delta y_s, \quad (4.1)$$

$$y_s = b_s \pm a_s \cdot x_s, \quad (4.2)$$

$$y_s = c_s + \Delta y_s; \quad (4.3)$$

де y_s — загальна оцінка стану системи;

b_s — базова оцінка стану системи;

x_s — активність використання системи;

a_s — ставка винагороди за активність використання системи;

$+\Delta y_s$ — нарощення ефективності системи, що відображає інтенсивний розвиток;

$-\Delta y_s$ — зменшення оцінки базового стану системи, що відображає деградацію системи;

Δy_s — величина зміни ефективності використання системи;

c_s — оцінка залишкової бази системи при активності P_s .

На біологічному рівні Закон загального розвитку системи проявляється в тому, що будь-якому біологічному об'єкту притаманний обсяг функцій, який визначається генним набором хромосом. В залежності від активності біологічного організму можуть бути розвинені рефлексорні зони, перелік та якість безумовних та умовних рефлексів. Прогресивний розвиток рефлексів біологічного організму призведе до підвищення раціональності та ефективності його функціонування, а регресивний розвиток до зменшення не тільки умовних але й безумовних рефлексів.

В галузі синергетики Закон загального розвитку системи проявляється у вигляді Закону синергетичного розвитку системи, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень синергії системи, співвідношення між достатністю синергетичної бази системи та необхідністю підвищення активності системи для отримання синергетичного ефекту, що забезпечує розвиток цієї бази.

В соціально-економічній системі є неврахований і врахований потенціал — останній розглядається як база для розвитку, і тільки при повному знищенні цієї бази відбувається ліквідація системи. В залежності від характеру активності викорис-

тання факторів розвитку системи базовий розмір синергії системи в конкретний період часу може бути збільшеним або зменшеним, що відповідає розміру отриманого, відповідно, позитивного або негативного синергетичного ефекту.

Синергія відображує генетичні особливості будь-якої системи, вона притаманна системі від народження до ліквідації. Кожний етап розвитку соціально-економічної системи характеризується визначеним рівнем синергії, яка проявляється в короткостроковому періоді у вигляді показників конкурентоспроможності індивідуального блага на ринку, а в довгостроковому періоді — у вигляді синергетичних ефектів (як приватне та суспільне благо). Синергетичність системи характеризується зміною «якості — результативності — множинності» системи, це джерело збільшення потенціалу діяльності та відкриття інноваційних можливостей. Синергетичність соціально-економічної системи доцільно розглядати:

- як відношення синергетичного ефекту комбінованого характеру (як сума ефектів цільової та побічних систем);
- як співвідношення синергетичних ефектів: суми синергетичних ефектів, що отримані в системах непрямого впливу, — та синергетичного ефекту, що отриманий в цільовій системі.

Оцінюючи синергію соціально-економічної системи доцільно враховувати авторську трактовку «ефекту синергетичної матрицьки», відповідно якому в соціально-економічній системі існують різні синергетичні системи рівні (соціум, мікро, мезо, макро, мега) з нелінійною залежністю від понесених втрат або отриманих переваг, непередбачуваністю та довготривалістю результату з різною характеристикою прямих і зворотніх зв'язків та силами синергетичного впливу, які взаємопов'язані між собою, взаємозалежні, взаємовпливові, при цьому кожний наступний, вищий рівень включає попередні рівні.

Традиційно існуюча трактовка Закону синергії характеризує особливості функціонування мікросистеми, входить до системи Законів розвитку економічної організації, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між її елементами та властивими їм суперечностями — рушійними силами її розвитку. Економічний потенціал організації посилюється внаслідок

взаємодії та взаємодоповнення її елементів (компонентів кожного з елементів), виникнення нових зв'язків, якостей, властивостей, нових суперечностей й рушійних сил розвитку організації.

Основи синергетики системи в соціально-економічному дослідженні взаємообумовлені та взаємозв'язані з системою об'єктивних соціально-економічних законів, дія останніх є джерелом, об'єктивним фактором дії синергетичності системи.

Методологія розвитку соціально-економічної системи — одна з основних факторів синергетичного розвитку соціально-економічних систем, обґрунтовує дієвість таких факторів, як: фактора соціалізації системи, фактора забезпечення та захисту прав власності, фактора інноваційного розвитку, факторів мікросередовища та макросередовища, ресурсного фактора системи.

Методологічними засадами соціально-орієнтованого розвитку системи є дія об'єктивних Законів розвитку: *Закону соціалізації, Закону соціалізації національного законодавства, Закону ефективізації соціально-економічного регулювання.*

Закон соціалізації, Закон соціалізації національного законодавства, Закон ефективізації соціально-економічного регулювання ґрунтуються на постулатах інноваційної теорії (Й.Шумпетер, Р.Солоу, С.Кузнец та ін.), дії закону Тугана-Барановського, дії Загального закону розвитку системи, формах його прояву на локальних рівнях, дії Закону єдності складових власності, дії Закону єдності складових об'єкта нерухомості, дії соціальних законів та соціальних закономірностей. Вони реалізуються з метою формування визначеного рівня соціально-економічного розвитку з відповідною розробкою національної законодавчої бази, при обґрунтуванні системного цілеспрямованого втручання держави в економіку, її соціалізації, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та зростання рівня життя населення країни, для ефективізації внутрішнього інвестування за рахунок коштів тіньової економіки, спрямування сукупного капіталу, ресурсного потенціалу на розширене відтворення, повернення або принаймні зупинення відпливу капіталу за кордон, створення привабливого інвестиційного клімату для інвесторів з метою реалізації пріоритетних програм інноваційного розвитку України, легалізації тіньового капіталу.

Традиційно «соціалізація», в загальному випадку, розглядається як становлення нового типу соціально-економічної системи. Аспекти процесів соціалізації проявляються в розширенні масштабів планомірного формування послуг та виробництва продукції, формування державно-приватного партнерства, розвитку логістичної плановірності (створення цілісної системи регулювання — контролю використання ресурсів), індикативного планування, німецької політики «формування власності» трудящих, американської «робочої акціонерної власності», це лежить в основі соціально орієнтованої ринкової економіки.

Як форма прояву Закону загального розвитку системи *Закон соціалізації* відображає прагнення системи до прогресу, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку соціально-економічної системи (макро-, мікросистем, у виробничій та невиробничій сферах, організаційно-правових формах), достатністю бази для існування системи та необхідністю підвищення її активності для досягнення позитивного результату соціально-економічного розвитку. Позитивний ефект системи виражається в прирості національних показників (ВВП, ЧНД, чистого прибутку).

На засадах Закону загального розвитку системи доцільно поняття «соціалізація» трактувати не тільки як «процес становлення нового типу економічної системи», але й як *позитивний процес формування визначеного соціально-економічного стану системи* (з врахуванням соціум-, мікро-, мезо-, макро-, мегарівнів) *при якому формується визначене співвідношення між: достатністю бази для існування системи та необхідністю підвищення активності системи для досягнення цільового позитивного результату її розвитку.*

Визначаючи домінуючу роль законодавства країни в формуванні та реалізації шляхів і використання методології розвитку розглядається на засадах Закону загального розвитку системи *Закон соціалізації національного законодавства* — економічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між існуючим рівнем стану законодавчої бази національної економіки та підвищенням рівня її соціалізації, ефективності фун-

кціонування, за яких (зв'язків) процес соціалізації законодавчої бази національної економіки детермінує процес інноваційного соціально-економічного розвитку через систему національних законів, нормативно-правових норм та нормативних актів.

Іншою формою прояву Закону загального розвитку системи в галузі економіки є *Закон ефективізації соціально-економічного регулювання*, який відображає прагнення системи до прогресу, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між достатністю бази для існування системи при мікроорієнтирах розвитку — та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази при макроорієнтації на цілі та стратегії національного розвитку (з використанням макроінструментарію, механізмів державно-приватного партнерства, роздержавлення, приватизації державного майна та ін.). Зміна базового розміру соціально-економічної системи в конкретний період часу відбувається у бік збільшення або зменшення відповідно до підсилення або зниження ролі макроорієнтирів розвитку (індивідуального, колективного). Соціально-економічна оцінка стану об'єкту господарювання збільшується при використанні державних стимуляторів пріоритетів стратегії національного розвитку, зменшується при їх ігноруванні.

Закон єдності складових власності характеризує єдність складових власності (капіталу, засобів виробництва, земельного фонду, наземної нерухомості, робочої сили, інтелектуальної власності) та виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між складовими власності та ступенем активності їх використання, за яких права та відносини власності детермінують особливості процесу їх використання через механізм нагромадження капіталу з метою підвищення трудової, соціальної, інтелектуальної, правової, економічної, підприємницької та інших видів активності. Він узгоджено діє з Законом єдності праці і власності.

Закон єдності складових власності може бути представлений в економіко-математичному вигляді наступною функцією:

$$y = b \pm \Delta y, \quad (4.4)$$

$$y = b \pm a \cdot x, \quad (4.5)$$

$$y = c + \Delta y, \quad (4.6)$$

де y — загальна вартість власності індивіда;

b — базова вартість власності індивіда;

Δy — зміна вартості власності при зміні активності експлуатації;

$+\Delta y$ — приріст вартості власності за рахунок підвищення активності експлуатації;

$-\Delta y$ — зменшення вартості власності за рахунок негативної експлуатації власності;

x — активність експлуатації власності;

a — ставка винагороди індивіда за ефективність експлуатації власності;

c — залишкова сума вартості власності при несприятливих умовах.

Графічне зображення Закону єдності складових власності представлена на рис. 4.3.

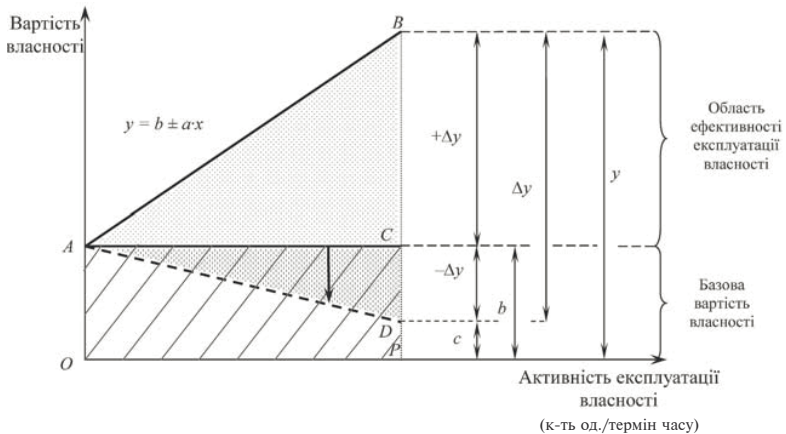


Рис. 4.3. Ілюстрація Закону єдності складових власності

Умовні позначення:

(АВС) — область підвищення вартості власності;

(АСД) — область зменшення вартості власності;

(ОАДР) — область залишкової базової вартості власності;

(ОАСР) — область базової вартості власності;

(АВД) — область, що характеризує зміну ефективності використання власності (ефективне чи неефективне).

Закон єдності складових об'єкта нерухомості як форма прояву Закону загального розвитку системи характеризує єдність складових об'єкта нерухомості та з'ясує внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між земельним фондом і наземною нерухомістю, що розташована на ньому, за яких процеси земельного володіння та ефективного земельного використання детермінують особливості процесу формування та експлуатації (використання) наземної нерухомості через механізм оцінки, нагромадження капіталу.

В економіко-математичному вигляді закон може бути представлений у формі залежності:

$$y_1 = b_1 \pm \Delta y_1, \quad (4.7)$$

$$y_1 = b_1 \pm a_1 \cdot x_1, \quad (4.8)$$

$$y_1 = c_1 + \Delta y_1, \quad (4.9)$$

де y_1 — загальна вартість нерухомості (представленої як сума земельної та наземної вартості на нерухомість);

Δy_1 — зміна вартості нерухомості;

$+\Delta y_1$ — підвищення вартості нерухомості;

$-\Delta y_1$ — зменшення вартості нерухомості;

x_1 — характеристика активності експлуатації нерухомості;

c_1 — залишкова вартість нерухомості;

a_1 — ставка винагороди за ефективність експлуатації нерухомості.

Графічна ілюстрація єдності складових об'єкта нерухомості представлена на рис. 4.4.

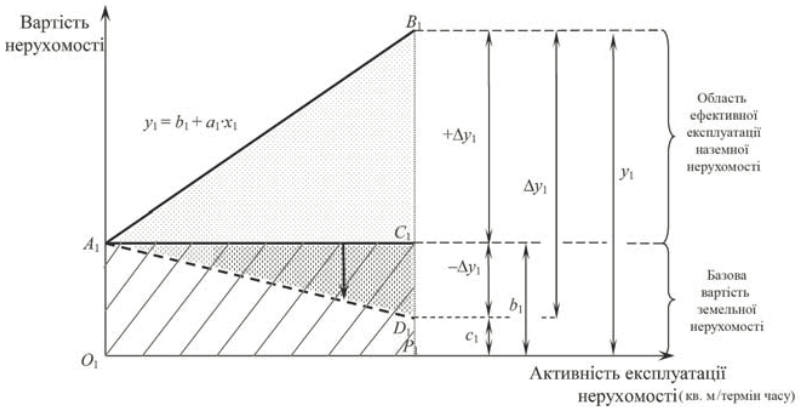


Рис. 4.4. Особливості дії Закону єдності складових об'єкта нерухомості

Умовні позначення:

Область $(A_1B_1C_1)$ — область підвищення оціненої вартості нерухомості;

Область $(A_1C_1D_1)$ — область зменшення оціненої вартості нерухомості;

Область $(A_1D_1P_1O_1)$ — область залишкової вартості нерухомості;

Область $(O_1A_1C_1P_1)$ — область базової вартості нерухомості;

Область $(A_1B_1D_1)$ — область ефективності експлуатації нерухомості.

Закон формування рівня добробуту суб'єкта господарювання як економічна форма прояву Закону загального розвитку системи характеризує єдність складових сукупного блага суб'єкта господарювання, зясовує внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між його структурними елементами: суспільним та індивідуальним благом, за яких процеси формування суспільного блага детермінують особливості процесу формування, експлуатації індивідуального блага. Базовий розмір суспільного блага, що виділяється суб'єкту господарювання в соціально-економічній системі, може бути збільшеним, зменшеним в за-

лежності від його активності, відповідної зміни індивідуального блага.

В економіко-математичній інтерпретації рівень добробуту суб'єкта господарювання (фізичної, юридичної особи) доцільно представити у наступному вигляді:

$$y_g = b_g \pm \Delta y_g, \quad (4.10)$$

$$y_g = b_g \pm a_g \cdot x_g, \quad (4.11)$$

$$y_g = c_g + \Delta y_g, \quad (4.12)$$

де y_g — рівень добробуту суб'єкта господарювання;

b_g — рівень базового розміру суспільного блага суб'єкта (фізичної, юридичної особи);

x_g — активність суб'єкта господарювання;

a_g — ставка винагороди за активність суб'єкта;

$+\Delta y_g$ — розмір зростаючого індивідуального блага суб'єкта в залежності від його активності;

$-\Delta y_g$ — зменшення розміру суспільного блага за рахунок катастрофічної нестачі індивідуального блага в умовах дискримінаційної політики уряду країни;

Δy_g — перерозподіл структури сукупного блага (за рахунок політики уряду);

c_g — залишковий розмір суспільного блага в умовах дискримінаційної політики уряду.

Графічна ілюстрація дії Закону загального розвитку системи при оцінці рівня добробуту суб'єкта господарювання представлена на рис. 4.5.

Для категорії громадян країни, які відносяться до рангу обмеженої низької платоспроможності (в Україні це приблизно 95–97% населення) рівень добробуту індивіда різко обмежується, скорочується і це неодмінно впливає на підвищення в конкретних умовах експлуатації фізіологічної власності, на мінімізацію оплати праці (при існуванні надлишку пропозиції праці на ринку), на мінімізацію споживання та мінімізацію розміру еко-

номічної власності. Тобто для цієї категорії громадян функція добробуту індивіда може бути представлена у вигляді наступного критерію:

$$y_1 = b_1 \pm a_1 \cdot x_1 \rightarrow \min, \quad (4.14)$$

в умовах дії обмежень:

$$a_1 \rightarrow \min; b_1 \rightarrow \min; y_1 \rightarrow \min. \quad (4.15)$$

Для «елітного» населення країни, а це приблизно від 3–5% населення, функція добробуту, відповідно, буде мати вигляд максимізуючого критерію з врахуванням максимізації розміру економічної власності та винагороди за активність:

$$y_2 = b_2 \pm a_2 \cdot x_2 \rightarrow \max. \quad (4.16)$$

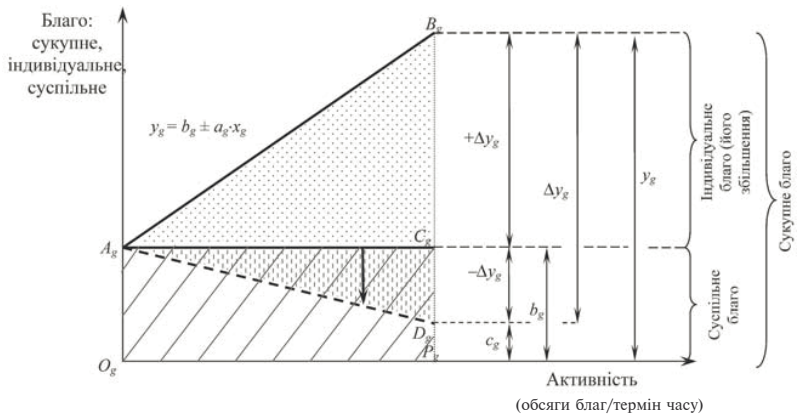


Рис. 4.5. Методологічні основи формування рівня добробуту суб'єкта господарювання

Умовні позначення:

Область $(O_g A_g C_g P_g)$ — базовий розмір суспільного блага, який повинен отримувати суб'єкт (фізична, юридична особа) при ефективній соціально-економічній політиці уряду;

Область ($A_g B_g C_g$) — розмір зростаючого індивідуального блага при збільшенні активності суб'єкту та базовому рівні (const) суспільного блага;
Область ($A_g C_g D_g$) — формується коли внаслідок дискримінаційної політики спостерігається зменшення розміру реального суспільного блага індивіда (або юридичної особи), внаслідок того, що при зростанні активності реальний розмір індивідуальних доходів має тенденцію зменшуватись;

Область ($A_g B_g D_g$) — її розмір характеризує можливі варіанти величини індивідуального блага суб'єкта (індивіда, юридичної особи), що формується в залежності від соціально-економічної політики уряду та керівництва підприємства;

Область ($A_g O_g D_g P_g$) — розмір суспільного блага, який отримує суб'єкт (фізична, юридична особа) в умовах дискримінаційної політики уряду країни (керівництва підприємства, де працює індивід).

Закон ефективності використання капіталу як економічна форма прояву Закону загального ровзитку системи виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень капіталу, співвідношення між достатністю базового капіталу та необхідністю підвищення активності системи для отримання ефекту зміни базової величини капіталу. Розмір функціонуючого капіталу залежить від базової авансованої величини та ефективності використання. При неефективному використанні капіталу, його власники отримують збитки, що зменшують початково-базовий рівень капіталу.

Використання легальних і тіньових механізмів з метою максимізації індивідуальних благ супроводжується зростанням суспільних благ (в т. ч. внаслідок тіньового виробництва та послуг, що дає можливість створити нові робочі місця, забезпечити певний рівень оплати праці, підвищити рівень життя, платоспроможності, попиту на регіональних ринках).

Загальна сума легального і тіньового капіталу (y_t) в залежності від базової величини вкладеного капіталу (легального і тіньового) (b_t), часу його використання (x_t) та плати за час використання капіталу (a_t) може бути представлена у вигляді:

$$y_t = b_t \pm a_t \cdot x_t. \quad (4.17)$$

З врахуванням підвищення легальної, тіньової ефективності використання капіталу ($+\Delta y_T$) або зменшення ($-\Delta y_T$), формування залишкового розміру капіталу при неефективному використанні ($c_T - \Delta y_T$), — загальний розмір очікуваного капіталу (легального, тіньового) буде становити:

$$y_T = b_M \pm \Delta y_M, \quad (4.18)$$

$$y_T = c_M \pm \Delta y_M. \quad (4.19)$$

Цей процес в графічному варіанті розглядається на рис. 4.6:

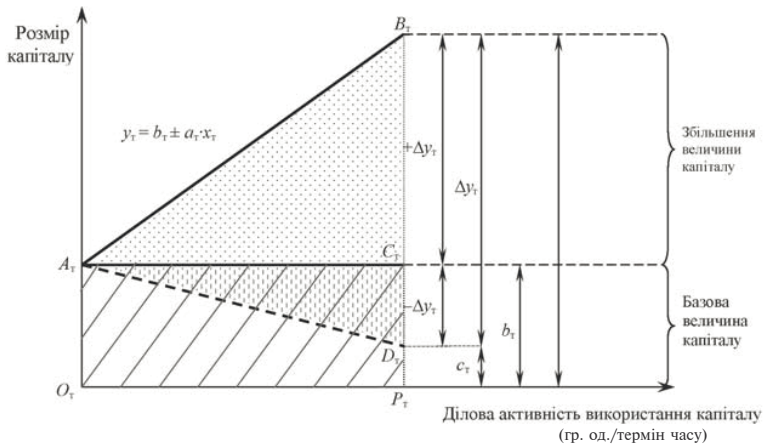


Рис. 4.6. Прояв загального розвитку системи в оцінці використання капіталу

Умовні позначення:

Область ($O_m A_m C_m P_m$) — розмір базового капіталу;

Область ($A_m B_m C_m$) — область збільшення базової величини капіталу;

Область ($A_m C_m D_m$) — область зменшення базової величини капіталу;

Область ($O_m A_m D_m P_m$) — розмір залишкового базового капіталу;

Область ($A_m B_m D_m$) — область ефективності експлуатації капіталу;

Область ($O_m A_m B_m P_m$) — загальний розмір капіталу.

Особливості дії Закону загального розвитку системи при дослідженні ефективності інвестицій проявляються в фінансовому менеджменті, в інвестиційній теорії та практиці, а саме:

- ◆ в закономірностях впливу рівня ризику на тенденцію зміни загальних доходів від інвестицій;
- ◆ в закономірностях впливу рівня ризику на динаміку доходності інвестицій;
- ◆ в закономірностях впливу інфляційних тенденцій на зміну суми загального доходу від інвестицій;
- ◆ в закономірностях впливу доходності фондового ринку на рівень доходності цінних паперів підприємства;
- ◆ в закономірностях впливу тенденцій ліквідності інвестицій на динаміку суми загального доходу від інвестицій та ін.;
- ◆ при моделюванні нарощення та дисконтування суми внеску по відсоткам та ін.

Використання Закону загального розвитку системи в оцінці впливу рівня ризику на інвестиційні доходи, базується на внутрішньо необхідних, сталих і суттєвих зв'язках між елементами системи, що визначають рівень інвестиційних доходів (доходності), співвідношення між рівнем безризикових доходів (доходності) та необхідністю підвищення активності системи для отримання позитивного ефекту зміни рівня безризикових доходів (доходності), розміру премії за ризик або у випадку зниження активності системи розміру негативного ефекту, що призводить до зменшення доходу (доходності) від безризикових інвестицій. Величина інвестиційного доходу (доходності) змінюється в залежності від рівня ризикованості інвестицій.

Особливості формування загальних доходів інвестора (загальної доходності інвестицій) в залежності від характеру ризику може бути представлена в економіко-математичному вигляді наступним чином:

$$y_6 = b_6 \pm a_6 \cdot x_6, \quad (4.23)$$

$$y_6 = b_6 \pm \Delta y_6, \quad (4.24)$$

$$y_6 = c_6 + \Delta y_6, \quad (4.25)$$

де y_6 — загальний дохід від інвестиційного проекту (загальної доходності інвестицій);

b_6 — дохід (доходність) від безризикових інвестицій;

x_6 — рівень ризику інвестицій (коефіцієнт ризику);

a_6 — ставка інвестиційної премії за ризик;
 $-\Delta y_6$ — розмір збитків від ризику;
 $+\Delta y_6$ — розмір премії за ризик;
 Δy_6 — частина розміру загального доходу (загальної доходності інвестицій), що залежить від рівня ризику;
 c_6 — залишковий безризиковий розмір доходу (доходності) від інвестицій.

Графічне зображення закономірності впливу рівня ризику на загальні інвестиційні доходи представлено на рис. 4.7.

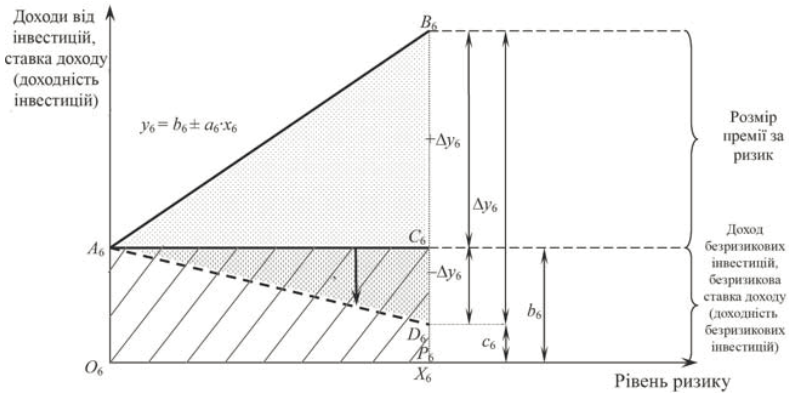


Рис. 4.7. Закономірність впливу ризику на тенденцію зміни загальних доходів від інвестицій (рівня загальної інвестиційної доходності)

Умовні позначення:

Область $(A_6B_6C_6)$ — область зростання величини премії за ризик;

Область $(A_6C_6D_6)$ — область втраченого доходу (доходності) по безризиковим інвестиціям внаслідок надмірного незапланованого ризику;

Область $(A_6D_6P_6O_6)$ — область залишкового доходу (доходності) по безризиковим інвестиціям;

Область $(O_6A_6C_6P_6)$ — дохід (рівень доходності), що отримується від безризикових інвестицій;

Область $(A_6B_6D_6)$ — область зміни загальних доходів (загальної доходності) від інвестицій, що безпосередньо залежать від рівня ризику, варіюючи від збитків по безризиковим доходам до отримання певного розміру премії за ризик.

Залежність інвестиційних доходів від інфляційних очікувань (рис. 4.8) аналогічна формулам 4.23–4.25.

$$y_3 = b_4 \pm a_4 \cdot x_4, \quad (4.26)$$

$$y_3 = b_3 \pm \Delta y_3, \quad (4.27)$$

$$y_3 = c_3 + \Delta y_3, \quad (4.28)$$

де y_3 — загальна сума номінального доходу від інвестицій;
 b_3 — реальний середньоринковий дохід від інвестицій;
 x_3 — темп інфляції;
 a_3 — винагорода (ставка винагороди) за ефективне регулювання інфляційних процесів;
 $(\pm \Delta y_3)$ — сума інфляційних премій (+) або інфляційних збитків (-);
 Δy_3 — характеристика зміни інвестиційного доходу;
 c_3 — залишковий реальний середньоринковий дохід від інвестицій при несприятливих умовах.

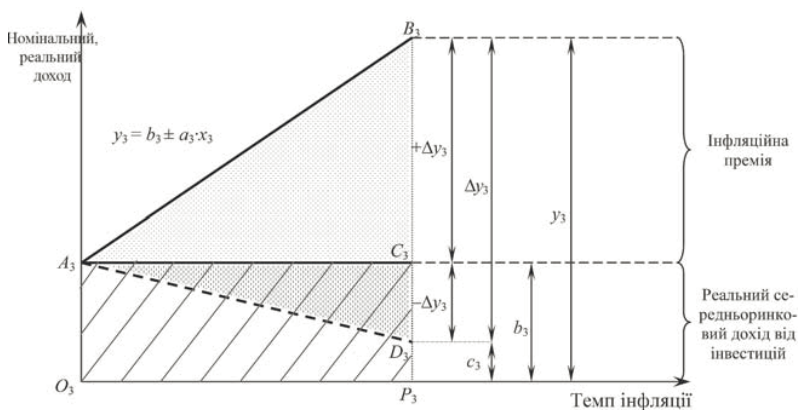


Рис. 4.8. Характеристика зміни інвестиційних доходів від інфляційних тенденцій

Умовні позначення:



Область $(A_3B_3C_3)$ — характеристика розміру інфляційної премії в доході інвестора в залежності від темпів інфляції;



Область $(A_3C_3D_3)$ — характеристика розміру інфляційних збитків інвестора, що відображаються на зменшенні реальної величини середньоринкового інвестиційного доходу;



Область $(A_3B_3D_3)$ — величина зміни загального інвестиційного доходу за інвестиційних збитків або інвестиційної премії в залежності від темпів інфляції;



Область $(A_3O_3P_3D_3)$ — область зміни залишкового реального середньоринкового інвестиційного доходу в залежності від розмірів інфляційних збитків;



Область $(O_3A_3C_3P_3)$ — сума реального середньоринкового інвестиційного доходу.

Особливе місце в дослідженні ефективності інвестиційної діяльності займають питання ліквідності інвестицій (тобто терміну часу, який є необхідним для того, щоб перетворити активи, цінні папери, нерухомість, виробничі та невиробничі фонди суб'єкта діяльності в грошову масу).

Загальний інвестиційний дохід (y_4) в цьому випадку буде враховувати дохід при терміноволіквідних інвестиціях (b_4), тривалість інвестиційного циклу (x_4), ставку винагороди за зміну рівня ліквідності інвестицій (a_4), дохід інвестора за рахунок зменшення ліквідності інвестицій ($+\Delta y_4$), збитки інвестора за рахунок підвищення ліквідності інвестицій ($-\Delta y_4$), тобто зміну загального доходу інвестора за рахунок зміни ліквідності інвестицій та збільшення тривалості інвестиційного циклу (Δy_4), а також залишковий дохід від інвестицій при несприятливих умовах (c_4):

$$y_4 = b_5 \pm \Delta y_5, \quad (4.29)$$

$$y_4 = b_4 \pm a_4 \cdot x_4, \quad (4.30)$$

$$y_4 = c_4 + \Delta y_4, \quad (4.31)$$

В графічному вигляді ці залежності розглядаються на рис. 4.9.

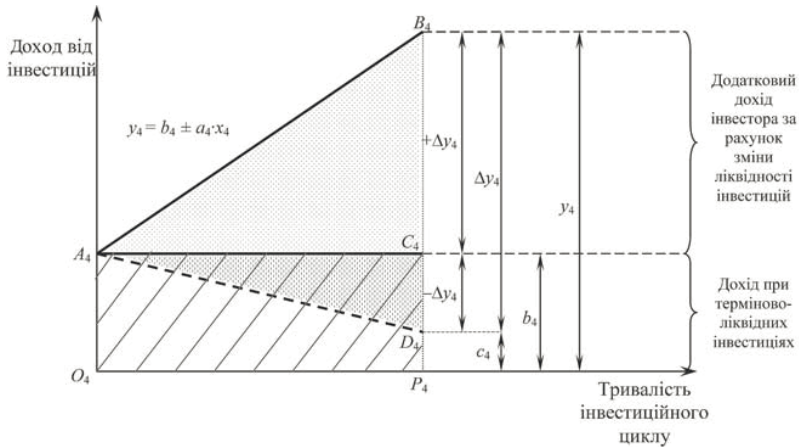


Рис. 4.9. Закономірність зміни суми загального доходу від інвестицій в залежності від тенденції зміни рівня їх ліквідності

Умовні позначення:

Область $(A_4B_4C_4)$ — область додаткового доходу інвестора;

Область $(A_4C_4D_4)$ — область втраченого доходу інвестора при терміноволіквідних інвестиціях;

Область $(A_4B_4D_4)$ — область зміни загального доходу інвестора за рахунок зміни ліквідності інвестицій, тривалості інвестиційного циклу;

Область $(A_4O_4D_4P_4)$ — область залишкового доходу інвестора при терміноволіквідних інвестиціях;

Область $(O_4A_4C_4P_4)$ — область доходу (базового) при терміноволіквідних інвестиціях.

4.3. Закон окупності системи

Закон окупності системи — всезагальний економічний Закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений її стан,

співвідношення між достатністю системи для її існування та рівнем її суспільної затребуваності. Це взаємозв'язок між кількістю товарів і послуг, які є необхідними споживачу для виживання та розвитку — і обсягом товарів і послуг, які є суспільно необхідними та затребувані суспільством. Межа окупності встановлюється коли загальні витрати дорівнюють загальним доходам системи. Прибуток дорівнює нулю. Базовий розмір системи в конкретний період часу, представлений розміром необхідно-постійних витрат і може змінюватися в залежності від характеру зміни змінних витрат, що виозначає активність системи. До точки окупності системи — розвиток системи в першу чергу відображає інтереси виживання мікросистеми (підприємства), а після цієї точки — в першу чергу інтереси макросистеми (района, регіона, країни).

В економіко-математичному вигляді *Закон окупності системи* має наступний вигляд:

$$\text{Межа окупності} \quad M_0 = Y \cap Y_u. \quad (4.32)$$

$$\text{Функція повних витрат системи} \quad Y = f_a(g_m) = b + ax, \quad (4.33)$$

де Y — функція повних витрат системи;
 g_m — фактори формування витрат;
 b — постійні витрати;
 ax — змінні витрати;
 x — обсяг роботи;
 a — змінні витрати на одиницю обсягу роботи.

$$\text{Функція загальних доходів системи} \quad Y_u = f(g_n), \quad (4.34)$$

де Y_u — функція загальних доходів системи;
 g_n — фактори формування доходів.

Графічна ілюстрація дії Закону окупності системи та його прояву розглядається на рис. 4.10.

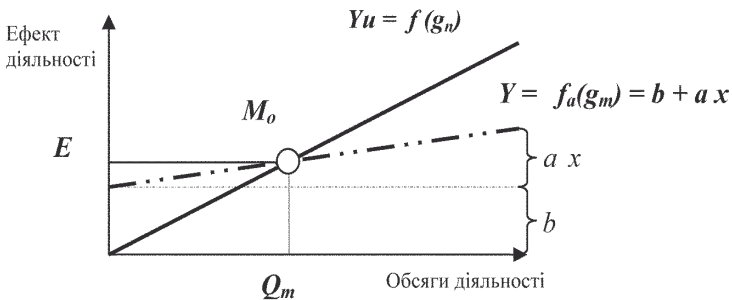


Рис. 4.10. Ілюстрація дії Закону окупності системи

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 4:

Тести:

1. Що виражає Закон загального розвитку системи?

- співвідношення із необхідністю існування бази системи та достатністю підвищення ефективності системи;
- внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що обґрунтовують конкурентний стан системи;
- визначене співвідношення між достатністю бази системи для її існування та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази.
- внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між основними протилежними сторонами, властивостями економічних явищ і процесів;
- вірних відповідей немає.

2. Закон єдності складових власності в графічному варіанті відображає залежність між:

- вартістю власності та активністю експлуатації власності;
- розміром сукупного та індивідуального блага;
- розміром капіталу та активністю його використання;
- вірної відповіді немає.

3. Закон єдності складових об'єкту нерухомості відображає:

- базову вартість нерухомості та зміну її розміру в залежності від ефективності експлуатації об'єкту нерухомості;
- залежність розміру капіталу від активності, ефективності його використання;

в) процес формування розміру доходів в залежності від очікуваного рівня ризику;

г) вірної відповіді немає.

4. При використанні Закону загального розвитку системи в оцінці рівня добробуту суб'єкта господарювання враховуються наступні фактори:

а) розмір суспільного блага (базовий);

б) розмір премії за ризик;

в) активність (ефективність) діяльності суб'єкта;

г) зростання доходності цінного паперу підприємства;

д) ставка винагороди за активність суб'єкта;

е) приріст індивідуального блага;

ж) приріст суспільного блага;

з) залишкова вартість нерухомості;

і) залишковий розмір суспільного блага;

к) залишковий дохід від інвестицій при несприятливих умовах;

л) приріст вартості власності за рахунок підвищення активності її експлуатації.

5. При аналізі впливу ризику на інвестиційні доходи на основі Закону загального розвитку системи враховуються наступні фактори:

а) дохід (дохідність) від безризикових інвестицій;

б) інвестиційний ризик;

в) інфляційний ризик;

г) інфляційна премія (або збитки);

д) інвестиційна премія (або збитки);

е) залишковий розмір доходу;

ж) безпечна ставка фондового ринку;

з) ставка винагороди за зміну рівня ліквідності інвестицій.

6. При аналізі доходності цінних паперів враховуються наступні фактори:

а) темп інфляції;

б) вартість одного цінного паперу;

в) доходність одного цінного паперу фондового ринку;

г) безпечна ставка фондового ринку;

д) доходність цінного паперу підприємства;

е) збитки інвестора за рахунок зменшення ліквідності інвестицій;

ж) розмір залишкового капіталу інвестора;

з) залишок доходності цінного паперу;

і) коефіцієнт привабливості інвестицій (коефіцієнт ризику).

7. При оцінці впливу ліквідності інвестицій на інвестиційний дохід враховуються наступні фактори:

а) дохід інвестора за рахунок зменшення ліквідності інвестицій (або збитки за рахунок зростання ліквідності інвестицій);

- б) розмір інфляційної премії (інфляційних збитків);
- в) ставка винагороди за зміну рівня ліквідності інвестицій;
- г) активність індивіда;
- д) сума загального доходу від інвестицій;
- е) дохід від терміноволіквідних інвестицій;
- ж) рівень ризику інвестицій;
- з) вартість власності індивіда;
- і) тривалість інвестиційного циклу;
- к) розмір базового доходу;
- л) загальна вартість власності індивіда.

8. *При аналізі зміни інвестиційних доходів від інфляційних тенденцій враховується:*

- а) розмір інфляційної премії або інфляційних збитків;
- б) рівень добробуту інвестора;
- в) величина зміни загального інвестиційного доходу;
- г) залишковий реальний середньоринковий інвестиційний дохід;
- д) коефіцієнт ризику інвестицій;
- е) ставка винагороди за ефективне регулювання інвестиційних процесів;
- ж) рівень доходу від безризикових інвестицій;
- з) темп інфляції;
- і) вартість нерухомості;
- к) активність інвестора;
- л) розмір податкового тягаря.

9. *При оцінці синергетики системи враховуються фактори:*

- а) загальна синергія;
- б) активність біологічного організму;
- в) базова синергія;
- г) коефіцієнт ризику;
- д) (активність) використання синергетики системи;
- е) ставка винагороди за активність;
- ж) приріст вартості за рахунок підвищення її експлуатації;
- з) втрачена синергетика системи, що підлягає відновленню;
- і) темпи інфляції;
- к) термін окупності інвестицій.

10. *В формуванні та аналізі величини функціонуючого капіталу доцільно враховувати наступні фактори:*

- а) інфляційні коливання;
- б) активність системи;
- в) ефективність трансформаційних процесів в національній економіці;

- г) базова величина капіталу;
- д) коефіцієнт ризику;
- е) тривалість інвестиційних процесів;
- ж) ставка винагороди за ефективність використання капіталу;
- з) рентабельність вкладеного капіталу;
- і) загальна сума капіталу;
- к) розмір інфляційної премії (або збитків);
- л) тривалість інвестиційного циклу.

Запитання для контролю знань:

1. *Розкрийте суть Закону загального розвитку системи, ілюструючи свою відповідь графічним зображенням.*
2. *Як оцінюється загальний стан системи за допомогою Закону загального розвитку системи в економіко-математичному вигляді?*
3. *В чому особливості використання Закону загального розвитку системи на енергетичному та біологічному рівнях?*
4. *Розкрийте суть Закону єдності складових власності, використовуючи графік та його економіко-математичний вигляд.*
5. *Розкрийте особливості дії Закону єдності складових об'єкту нерухомості. Відповідь розгляньте з використанням відповідної графічної залежності.*
6. *Розкрийте методологічні основи формування рівня добробуту суб'єкта господарювання на основі Закону загального розвитку системи (з використанням відповідного графіка).*
7. *Як Закон загального розвитку системи проявляється в процесі ефективності використання капіталу? Відповідь проілюструйте відповідною залежністю.*
8. *Як Закон загального розвитку системи проявляється в дослідженні ефективності інвестицій? Відповідь проілюструйте відповідним графіком.*
9. *Як Закон загального розвитку системи проявляється при дослідженні впливу ризику на інвестиційні доходи? Відповідь проілюструйте відповідним графіком.*
10. *Як Закон загального розвитку системи проявляється в аналізі доходності цінних паперів? Відповідь проілюструйте відповідним графіком.*
11. *Яким чином використовується Закон загального розвитку системи при оцінці впливу ліквідності інвестицій на інвестиційний дохід? Відповідь розгляньте з використанням відповідної графічної залежності.*

Розділ 5. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Законодавчі передумови створення української соціально орієнтованої ринкової економіки

Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (ст. 11) та Всезагальна Декларація прав людини (ст. 25), Європейська соціальна хартія 1996 р. визначають мету діяльності держави: забезпечення кожній особі, членам її сім'ї життєвого рівня, що включає достатнє харчування, одяг та житло, а також безперервне поліпшення умов життя. Соціальні закони, що регулюють соціальну політику держави, вимагають її законодавчого та практичного спрямування на підтримку, розвиток соціальної структури з метою створення механізму впливу на поведінку індивіда, сприяння засвоєнню та максимізації реалізації ним системи знань, норм і цінностей в процесі функціонування як елемента суспільства.

Існуюче українське законодавство має чітко визначені аспекти соціального орієнтування національної економічної політики, присутності державного регулювання в господарчому житті.

В Конституції України статті 1, 3, 36, 46, 48, 49, 50, 53 розкривають особливості соціальних аспектів української економіки сьогодення.

Україна є суверенною, незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою. Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною Цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави.

Громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії та громадянські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів, за винят-

ком обмежень, встановлених законом в інтересах національної безпеки та громадського порядку, охорони здоров'я населення або захисту прав і свобод інших людей. Політичні партії в Україні сприяють формуванню і вираженню політичної волі громадян, беруть участь у виборах. Членами політичних партій можуть бути лише громадяни України. Обмеження щодо членства у політичних партіях встановлюються виключно цією Конституцією і законами України. Громадяни мають право на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів. Професійні спілки є громадськими організаціями, що об'єднують громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної діяльності. Професійні спілки утворюються без попереднього дозволу на основі вільного вибору їх членів. Усі професійні спілки мають рівні права. Обмеження щодо членства у професійних спілках встановлюються виключно цією Конституцією і законами України. Ніхто не може бути примушений до вступу в будь-яке об'єднання громадян чи обмежений у правах за належність чи неналежність до політичних партій або громадських організацій. Усі об'єднання громадян рівні перед законом.

Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

Кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло. Кожен має право на охорону здоров'я медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава

створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно: існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена. Держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. Держава дбає про розвиток фізичної культури і спорту, забезпечує санітарно-епідемічне благополуччя.

Кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Така інформація ніким не може бути засекречена.

Кожен має право на освіту. Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам. Громадяни мають право безоплатно здобувати вищу освіту в державних і комунальних закладах на конкурсній основі. Громадянам, які належать до національних меншин, відповідно до закону гарантується право на навчання рідною мовою чи вивчення рідної мови у державних і комунальних навчальних закладах або через національні культурні товариства.

Незважаючи на вищенаведені конституційні основи соціального регулювання реальна спрямованість українських реформ в багатьох випадках знищує соціальний зміст ринкових перетворень та конституційних переваг.

Соціальне спрямування має більшість законодавчих актів України, в тому числі регламентуючі граничні життєві рівні, а також пов'язані з процесами роздержавлення майна, правовим регулюванням компенсації моральної (немайнової) шкоди та інші.

У Законі «Про прожитковий мінімум» (15.07.99) простежуються три принципові моменти, що є необхідними для форму-

вання ефективної мотиваційної системи та регламентуються державою:

◆ по-перше, прожитковий мінімум повинен бути достатнім «для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості» (ст. 1);

◆ по-друге, прожитковий мінімум використовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат виходячи з вимог Конституції та українського законодавства (ст. 2);

◆ по-третє, основними принципами формування набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг є (ст. 3):

— задоволення організму працюючої особи у відтворенні працездатності для безробітного, відновлення у необхідних випадках працездатності для особи, яка її втратила;

— урахування особливостей потреб осіб, які належать до різних соціальних і демографічних груп населення, урахування культурно-побутових потреб особистості;

— задоволення мінімальної потреби громадян у житлі, організації побуту, користуванні транспортом, закладами культури, у підтриманні зв'язку з навколишнім середовищем; задоволення потреби громадян у користуванні закладами освіти, охорони зовнішнього середовища;

◆ по-четверте, передбачається відповідальність посадових осіб, винних у порушенні законодавства про прожитковий мінімум (ст. 6).

Характеристика сфер дії прийнятих спеціальних законів, нормативно правових актів, Постанов Пленуму Верховного Суду України та відповідні роз'яснення президії Вищого Арбітражного Суду України щодо питань соціального регулювання представлена в табл. 5.1, 5.2 та 5.3.

Характеристика сфер дії прийнятих спеціальних законів і нормативно-правових актів

| Сфера дії встановленого закону, нормативно-правового акту | Назва спеціального закону, нормативно правового акту | Дата видання, № |
|---|---|-----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| В сфері зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності | «Про зовнішньоекономічну діяльність» | 16.04.91р., ст.ст. 1, 33, 34 |
| Про захист прав споживачів | «Про режим іноземного інвестування» | 19.03.96р., ст. 10 |
| | «Про захист прав споживачів» | 15.12.93р., ст. 24 |
| | «Про зв'язок» | 16.05.95р., ст. 13 |
| | «Про туризм» | 15.05.95р., ст. 21 |
| Ті, що пов'язані з протиправними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду | «Про оперативну-пошукову діяльність» | 18.02.92р., ст. 9 |
| | «Про службу безпеки України» | 25.03.92р., ст. 5 |
| | «Про порядок відшкодування шкоди, заподіяної громадянину незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду» | 01.12.94р., ст.ст. 1, 3, 4, 5, 13 |
| | «Про боротьбу з корупцією» | 05.10.95р., ст. 15 |
| | «Про державну охорону органів державної влади України та посадових осіб» | 04.03.98р., ст. 20 |
| | «Положення про застосування ЗУ «Про порядок відшкодування шкоди, заподіяної громадянину незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду» | 04.03.96р., №6/5/3/41 |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| В сфері зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності | «Про зовнішньоекономічну діяльність» | 16.04.91р., ст.ст. 1, 33, 34 |
| Про захист прав споживачів | «Про режим іноземного інвестування» «Про захист прав споживачів» «Про зв'язок» | 19.03.96р., ст. 10 15.12.93р., ст. 24 16.05.95р., ст. 13 |
| Ті, що пов'язані з прогнаними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду | «Про туризм» «Про оперативно-пошукову діяльність» «Про службу безпеки України» «Про порядок відшкодування шкоди, заподіяної громадянином незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду» «Про боротьбу з корупцією» | 15.05.95р., ст. 21 18.02.92р., ст. 9 25.03.92р., ст. 5 |
| | «Про порядок відшкодування шкоди, заподіяної громадянином незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду» «Про державну охорону органів державної влади України та посадових осіб» | 01.12.94р., ст.ст. 1, 3, 4, 5, 13 |
| По охороні особистих (немайнових) та майнових прав авторів та їх правонаступників, пов'язаних з створенням та використанням творів науки, літератури та мистецтва, і права виконавців, виробників фонограм та організації вищання | «Про державну охорону органів державної влади України та посадових осіб» «Положення про застосування ЗУ «Про порядок відшкодування шкоди, заподіяної громадянином незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури та суду» «Про авторське право та суміжні права» | 05.10.95р., ст. 15 04.03.98р., ст. 20 04.03.96р., №6/5/41 23.12.93р., ст. 44 |
| | «Про охорону прав та топографії інтегральних мікросхем» | 05.11.97р., ст. 21 |

Продовження табл. 5.1

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| По реалізації конституційного права громадян по охороні їх життя та здоров'я в процесі трудової діяльності | «Про охорону праці» | 14.10.92р., ст. 12 |
| Акти, які закладають правові основи інформаційної діяльності, а також ті, що забезпечують захист честі, гідності та ділової репутації | «Правила відшкодування власником підприємства, установи та організації або уповноваженим ним органом шкоди, завданої робітнику пошкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням ним трудових обов'язків» Норми Кодексу законів про працю (КЗПП) | 23.06.93р., ст.ст. 1, 4, 7, 11, 34, 40 Ст. 173-1 |
| Акти, що передбачають охорону життя та здоров'я військовослужбовців і членів їх сімей | «Положення про порядок укладання контрактів при прийомі (наймі) на роботу» «Про інформацію» «Про телебачення та радіомовлення» «Про інформаційні агентства» «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів» «Про соціальний та правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» | 19.03.94р., ст. 18 2.10.92р., ст. 49 21.12.93р., ст.ст.37, 47 28.02.95р., ст. 33 23.05.97р., ст.ст. 3, 17 20.12.95р., ст. 17 |
| Акти, що визначають правові, організаційні та фінансові основи експертної діяльності | «Про наукову та науково-технічну експертизу» «Про звернення громадян» | 10.02.95р., ст. 19 12.10.96р., ст. 25 |
| З попередження негативної дії відходів на оточуюче природне середовище та здоров'я людини на території України | «Про відходи» | 5.03.98р., ст. 42 |

Таблиця 5.2
Нововведені нормативно-правові акти (з 1.01.06р.), які спрямовані на поліпшення соціального стану населення

| Сфера дії | Назва спеціального закону, нормативно-правового акту | Зміст | Дата введення |
|--|--|--|---------------------------------|
| I Зайнятість молоді | 2 «Про забезпечення молоді, що отримала вищу чи професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю» | 3 Законом надана можливість для роботодавця отримувати від державної служби зайнятості дотації по забезпеченню молоді першим робочим місцем з дня призначення її безробітною | 4 04.11.2004р., № 2150-IV |
| Про надання надбавки до пенсій донорам | 13 Законом України «Про донорство крові і її компонентів» | 13 Законом передбачено надання особам, що мають статус Поважного донора України, пільги в вигляді надбавки до пенсії в розмірі 10% від затвердженого прожиткового мінімуму на одну особу на місяць | 16.11.2004р., №2177-IV |
| Пільги дітям війни | захист «Про соціальний захист дітей війни» | Дітям війни, які являються громадянами України і яким на час закінчення Другої світової війни (02.09.45р.) було менше 18 років, передбачено надання наступних пільг: — переважне право на залишення на роботі при скороченні чисельності чи штату працівників; — використання чергової відпустки в зручний для них час; — отримання додаткової відпустки без збереження заробітної плати строком до двох тижнів на рік; — виплата допомоги по тимчасовій непрацездатності в розмірі 100% середньої заробітної плати незалежно від стажу роботи; — першочергове відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, садівництва і городництва; — право на знижку 25% при сплаті за користування комунальними послугами (газом, електроенергією і т.д.) в межах середніх норм споживання; — підвищення на 30% мінімальної пенсії за віком | 18.11.2004р., №2195-IV |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|--|--------------------------|
| Пільги жертвам нацистських переслідувань | «Про внесення змін в деякі закони України про соціальний захист жертв нацистських переслідувань» | Передбачено надання багатьох пільг особам, які в роки Великої Вітчизняної війни і Другої світової війни постраждали від нацистських переслідувань по мотивах політичного, національного і релігійного характеру, ворожого відношення до націонал-соціалізму | 16.12.2004р., №2256-IV |
| Розширення пільгових категорій медпрацівників | «Про внесення змін до статті 10 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» | Законом поширена дія Закону України від 22.10.93 р. № 3551-ХІІ «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» на сім'ї загиблих учасників бойових дій працівників госпіталів, лікарень не тільки міст Ленінграда, Сталінграду, Одеси і Севастополя, але і на сім'ї загиблих працівників усіх госпіталів і лікарень, інших медичних закладів | 03.03.2005р., № 2458-IV |
| Пільги сільським медичним і фармацевтичним працівникам | «Про внесення змін до статті 77 Основ законодавства України про охорону здоров'я» | Внесені змінами законодавчо врегульовано питання права медичних і фармацевтичних працівників, що проживають в селищах міського типу, на безкоштовне користування квартирою з освітленням і опалюванням. Вказана пільга тепер розповсюджується також і на пенсіонерів, що раніше працювали медичними і фармацевтичними працівниками і що проживають в селах і селищах | 02.06.2005 р., № 2624-IV |
| Захист інформації в інформаційних, телекомунікаційних і інформаційно-телекомунікаційних системах | «Про внесення змін до Закону України «Про захист інформації в автоматизованих системах» | Законом викладений в новій редакції Закон України від 05.07.94 р. № 80/94-ВР «Про захист інформації в автоматизованих системах». Він, зокрема, встановлює: обов'язковість обробки інформації, захист якої гарантується державою, в автоматизованих системах (АС), які мають відповідний документ, об'єктивно засвідчуючий рівень її захищеності; визначення вимог і порядку організації захисту інформації в АС, включаючи питання забезпечення державного управління захистом інформації в АС; необхідність визначення відповідальності (створення відповідних підрозділів) за забезпечення захисту інформації в кожній АС; здійснення контролю за станом безпеки інформації в АС | 31.05.2005р., № 2594-IV |

| | | | |
|---|--|--|---------------------------------|
| 1 Зарахування військової служби в стаж роботи, що дає право на пільгову пенсію | 2 «Про внесення змін до деяких законів України по зарахуванню в стаж роботи, що дає право на пенсію на пільгових умовах, часу проходження термінової військової служби» | 3 Законом абзач другої п.1 ст.8 Закону України від 20.12.91 р. № 2011-ХІІ «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців і членів їх сімей» і ч. 1 ст. 2 Закону України від 25.03.92 р. № 2232-ХІІ «Про загальний військовий обов'язок і військової служби» доповнені пропозицією наступного змісту: «Час проходження термінової військової служби зараховується в стаж роботи, що дає право на призначення пенсії за віком на пільгових умовах, якщо на момент вступу на термінову військовою службу особа навчалася за фахом в професійно-технічному навчальному закладі, працювала по професії або посідала посаду, що передбачає право на пенсію на пільгових умовах до введення в дію Закону України «Про пенсійне забезпечення» або на пенсію за віком на пільгових умовах до набуття чинності Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». | 4 02.06.2005р., № 2636-ІV |
| Допомога на дитину | «Про внесення змін до статті 183 Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» | Згідно цього Закону допомога на дітей надається самостійно матерям, самотнім усиновителям (вдовам, вдівцям), матері (батьку) у разі смерті одного з батьків, шлюб між якими був розірваний до дня смерті, що має дітей у віці до 18 років (раніше — до 16 років) | 02.06.2005 р., № 2625-ІV |
| Допомога бездоглядним і безпритульним | «Про основи соціального захисту безпритульних громадян і бездоглядних дітей» | Закон визначає загальні принципи соціального захисту безпритульних громадян і бездоглядних дітей. Зокрема, визначено, що соціальні послуги надаються безпритульним громадянам відповідними закладами — будинками нічного перебування, центрами реінтеграції, соціальними готелями, а бездоглядним дітям — притулками для неповнолітніх і центрами соціально-психологічної реабілітації дітей служби у справах неповнолітніх | 02.06.2005 р., № 2623-ІV |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------------------------|--|--|-----------------------------|
| Ліцензування | «Про внесення змін до деяких законів України щодо ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів» | Законом внесені зміни в Законі України від 18.06.91 р. № 1201-ХІ «Про цінні папери і фондову біржу», від 30.10.96 р. № 448/96-ВР «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», від 10.12.97 р. № 710/97-ВР «Про Національну депозитарну систему і особливості електронного звернення цінних паперів в Україні», зв'язані, зокрема, з державним регулюванням ринку цінних паперів, наданням додаткових повноважень Державній комісії з цінних паперів і фондового ринку, визначенням окремих питань по ліцензуванню професійної діяльності на ринку цінних паперів | 06.09.2005 р., № 2800-IV |
| Житлово-комунальне господарство | «Про впорядкування населених пунктів» | У Законі викладені поняття основних термінів, визначена система здійснення контролю і відповідальність у сфері впорядкування населених пунктів і т.п. Зокрема, відповідно до ст. 13 розділу III Закону до об'єктів впорядкування населених пунктів відносяться: території загального користування (парки, рекреаційні зони, сади, сквери і майданчики; пам'ятники культурної і історичної спадщини; площі, бульвари, проспекти; вулиці, дороги, провулки, підйоми, проїзди, пішохідні і велосипедні доріжки; пляжі; кладовища і т.п.); прибудинкові території; території будівель і споруд інженерного захисту території; території підприємств, установ, організацій і закріплені за ними території на умовах договору і інші території в межах населеного пункту | 06.09.2005 р., № 2807-IV |
| Виплата і стягнення аліментів | «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо призначення тимчасової державної допомоги дітям» | Законом ч. 5 ст.181 Сімейного кодексу України від 10.01.2002 р. № 2947-III викладена в новій редакції, відповідно до якої виплата тимчасової державної допомоги у розмірі несплачених аліментів здійснюється за рахунок засобів Державного бюджету України. Далі | 08.09.2005р., № 2853-IV |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------------|--|--|--------------------------|
| Економічна політика | «Про стимулювання розвитку регіонів» | суми допомоги підлягають стягненню з платника аліментів до Держбюджету України в судовому порядку. Відповідні доповнення внесені до Закону України від 21.04.99 р. № 606-XIV «Про виконавче виробництво», згідно якому стягнення аліментів по виконавчих документах проводиться Державною виконавчою службою | 08.09.2005 р., № 2850-IV |
| Оплата праці | «Деякі питання віднесення областей і міст до груп по оплаті праці» | Законом визначені мета і основні завдання державного стимулювання розвитку регіонів (розділ II), зокрема депресивних територій (розділ III), конкретні засоби реалізації державної політики в цій сфері. Зокрема передбачено, що в цілях забезпечення реалізації державної політики по стимулюванню регіонального розвитку КМУ затверджує державну стратегію регіонального розвитку, а Верховна Рада АР Крим, обласні, Київський і Севастопольський міські ради з урахуванням пропозицій центральних органів виконавчої влади і загальних інтересів територіальних общин регіонів — регіональні стратегії розвитку | 21.07.2005 р., № 614-IV |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|--|--------------------------------|
| <p>Збір за забруднення навколишнього природного середовища</p> | <p>«Про внесення зміни до додатку 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»</p> | <p>Згідно постанови нормативи збору за забруднення навколишнього природного середовища в 2006 році розраховуються з коефіцієнтом 2,373</p> | <p>21.07.2005 р., №626-IV</p> |
| <p>Контроль за якістю ліків</p> | <p>«Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за якістю лікарських засобів, що ввозяться до України»</p> | <p>Відповідно до затвердженого Порядку державному контролю підлягають всі лікарські засоби, ввезені на митну територію України в цілях їх подальшої реалізації, застосування або використання у виробництві лікарських засобів, готових до вживання. Даний Порядок визначає механізм державного контролю за якістю лікарських засобів, що ввозяться до України суб'єктами господарювання, який здійснюється в цілях недопущення звернення фальсифікованих, неякісних і незареєстрованих лікарських засобів</p> | <p>14.09.2005 р., № 902-IV</p> |
| <p>Збільшення норм добових витрат</p> | <p>«Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 23 квітня 1999 р. № 663»</p> | <p>Постановою КМУ збільшив розмір добових витрат в межах України. З 01.01.2006 р. для працівників підприємств, установ і організацій всіх форм власності (окрім державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами і організаціями, які повністю або частково фінансуються за рахунок засобів бюджетів) встановлені наступні граничні норми добових витрат: — у випадку якщо в рахунки на оплату вартості мешкання в готелях не включаються витрати на харчування — 25 грн. (було 18 грн.); — у випадку якщо в рахунки вартості мешкання в готелях включаються витрати на: одноразове харчування, для відвідувань в межах України — 20 грн. (було 4 грн. 40 коп.); дворазове харчування — 15 грн. (було 10 грн. 80 коп.); триразове харчування — 10 грн. (було 7 грн. 20 коп.);</p> | <p>24.09.2005 р., №952-IV</p> |

| | | | |
|---|--|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Підвищення пенсій ветеранам ВВВ | «Про внесення змін до Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» | — норма добових витрат для державних службовців і працівників підприємств, установ і організацій, які повністю або частково фінансуються за рахунок бюджетних коштів, — 25 грн. (було 18 грн.) | 05.10.2005 р., № 2939-IV |
| Президентські пенсії особам, що вчать в ПТУ | «Про визначення розміру щорічних стипендій і грантів Президента України призерам і учасникам всенародних конкурсів професійної майстерності серед професійно-технічних закладів, що вчать, і їх випускникам» | Законом передбачено поліпшення матеріального положення ветеранів Великої Вітчизняної війни не шляхом доведення пенсій до рівня прожиткового мінімуму, а шляхом підвищення рівня доплат до пенсій (від 10% до 70%) на підставі прожиткового мінімуму для працездатних осіб. З 1 січня пенсії підвищуються: — інвалідам війни I групи — у розмірі 50% прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, II групи, — 40%, III групи — 30%; — особам, що мають особливі заслуги перед Батьківщиною, надаються надбавки до пенсії або щомісячному довічному грошовому змісту або державній соціальній допомозі, що виплачується замість пенсії, які вони отримують, у розмірі 70% прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність | Відповідно до постанови виплата стипендій Президента України призерам і учасникам всенародних конкурсів професійної майстерності встановлена у розмірі мінімальної ординарної академічної стипендії для професійно-технічних навчальних закладів (ПТУЗ), що вчать, з коефіцієнтом 4,375 — за перше місце, 3,5 — за друге, 3,0 — за третє, 2,5 — за четверте — шосте місце. Розмір гранту Президента України для випускників ПТУЗ не може перевищувати 30 тис. грн. |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|--|-----------------------------|
| Ліквідація дискримінації за статевою ознакою | «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» | Закон закріплює паритетне положення жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків. Зокрема, окрім рівності виборчих прав Закон передбачає повне рівноправ'я між жінками і чоловіками в працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації, підготовці і в здійсненні підприємницької діяльності. Для цього працедавець зобов'язаний: створювати рівні умови праці для жінок і чоловіків; забезпечувати їм можливість суміщати трудову діяльність з сімейними обов'язками жінок і чоловіків при однаковій кваліфікації і однакових умовах праці; здійснювати рівну оплату праці; приймати заходи по створенню безпечних для життя і здоров'я умов праці; приймати заходи по недопущенню випадків сексуальних домагань. Працедавцям також забороняється в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу тільки жінкам або тільки чоловікам, за винятком специфічної роботи, яка може виконуватися виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, надаючи перевагу одній з статі, вимагати від осіб, які влаштовуються на роботу, відомості про їх особисте життя, плани по народженню дітей. Не вважаються дискримінацією за статевою ознакою: спеціальний захист жінок під час вагітності, пологів і грудного вигодовування дитини; обов'язкова термінова військова служба для чоловіків, передбачена законом; різниця в пенсійному віці для жінок і чоловіків, передбачена законом; особливі вимоги по охороні праці жінок і чоловіків, пов'язані з охороною їх репродуктивного здоров'я | 08.09.2005 р., № 2866-IV |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------------------|---|--|------------------------------|
| Турбота про інвалідів | «Про реабілітацію інвалідів в Україні» | Законом викладені основні принципи державної політики у сфері реабілітації інвалідів, правові і фінансові гарантії для організації і розвитку державної системи їх реабілітації; визначені види і форми реабілітаційних заходів, типи реабілітаційних установ, їх повноваження і відповідальність за якість реабілітації інвалідів, а також шляхи по інформаційному, науковому, методичному, матеріально-технічному, кадровому і фінансовому забезпеченню цих установ; можливість в окремих випадках виплачувати грошові компенсації інвалідам; затверджена Державна типова програма реабілітації інвалідів і т.д. | 06.10.2005р., № 2961-IV |
| Пільги дітям чорнобильців | «Про внесення зміни до статті 20 Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, що постраждали унаслідок Чорнобильської катастрофи» | Передбачено для неповнолітніх дітей громадян, віднесених до категорії 1, вступ поза конкурсом в державні вищі навчальні заклади, професійно-технічні навчальні заклади і на курси для професійного навчання з обов'язковим наданням гуртожитку на час навчання тим, хто не має житла, і гарантованою виплатою стипендії, збільшеної на 100%, незалежно від місця навчання на території України. Особи, що закінчили середні і професійно-технічні навчальні заклади з відмінністю (відмінними оцінками), приймаються без іспитів в державні вищі навчальні заклади за підсумками співбесіди | 12.01.2005 р., № 2321 -IV |
| Пільги ветеранам війни | «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» | Законом надаються пільги ветеранам війни: безкоштовне отримання лікувальних, санітарно-медичних засобів, засобів догляду за хворими; санаторно-курортне лікування шляхом компенсації вартості проїзду до місця лікування і назад; безкоштовний проїзд на автомобільному транспорті загального користування внутрішньо- | 13.01.2005 р., № 2344-IV |

Продовження табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|--|--|---------------------------------|
| <p>Поліпшення фінансування сільських закладів охорони здоров'я і культури</p> | <p>«Про внесення змін до Бюджетного кодексу України»</p> | <p>районних, внутрішньо- і міжобласних маршрутів в сільській місцевості незалежно від відстані; позики на будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків і подвірних будівель, приєднання їх до інженерних мереж, комунікацій, а також позики на будівництво або придбання дачних будиночків і впорядкування садових ділянок, передбачивши, що порядок надання таких позик визначатиметься НБУ; компенсація експлуатаційних витрат, а також витрат на транспортне обслуговування пільгового автомобіля</p> | <p>13.01.2005 р., № 2350-IV</p> |
| <p>Поліпшення фінансування сільських закладів охорони здоров'я і культури</p> | <p>«Про внесення змін до Бюджетного кодексу України»</p> | <p>Наслідком фінансування місцевих закладів охорони здоров'я і культури за рахунок місцевих бюджетів став занепад таких закладів в сільській місцевості. Таким чином, жителі села фактично позбавлені права не тільки на організований культурний відпочинок, самоосвіту або елементарні розваги, такі як відвідини кінотеатрів, але і на якісні медичні послуги. В цілях поліпшення фінансування сфери культури і охорони здоров'я в сільській місцевості Законом передбачається передача повноважень по такому фінансуванню районним бюджетам.</p> | <p>13.01.2005 р., № 2350-IV</p> |
| <p>Надбавки до пенсії працюючим пенсіонерам</p> | <p>«Про внесення змін до Закону України «Про пенсії за особливі заслуги працюючих пенсіонерів»</p> | <p>Із ст.5 Закону України «Про пенсії за особливі заслуги пенсеред України» виключена норма, відповідно до якої пенсія виплачується непрацюючим пенсіонерам і тим, у яких за останній рік не перевищував середньомісячний дохід за минулий календарний рік не перевищував прожитковий мінімум, визначений для осіб, що втратили працездатність. Постанова цього Закону дає можливість деяким громадянам продовжувати працювати і отримувати надбавки до пенсії від 20% до 40%. Згідно нової редакції ст. 14, пенсія за особливі заслуги виплачується в повному об'ємі пенсіонерам, що проживають в будинках-інтернатах для пристарілих і інвалідів</p> | <p>20.01.2005р., № 2381-IV</p> |

| | | | |
|----------------------------------|--|---|----------------------------------|
| 1 Пільги багатодітним матерям | 2 «Про внесення змін до деяких законів України щодо пенсійного забезпечення багатодітних матерів» | 3 Законом змінено положення Законів від 01.06.2000 р. № 1767-111 «Про пенсії за особливі заслуги перед Україною» і від 09.07.2003 р. № 1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» щодо умов призначення пенсії багатодітним матерям. Змінами визначено, що пенсії за особливі заслуги перед Україною встановлюються матерям, які народили п'ять і більше за дітей і виховали їх до шестирічного віку (а не до восьми років, як це було раніше) | 4 16.06.2005 р., № 2658-IV |
| Відносини у сфері підприємництва | «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» | Законом визначені основні принципи державної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності; основні вимоги до відносин, що виникають між дозвільними органами, адміністраторами і суб'єктами господарювання у зв'язку з видачею документів дозвільного характеру; порядок видачі документів дозвільного характеру і здійснення господарської діяльності (дозволю, висновку, згоди, свідцтва і т.); встановлюється відповідальність посадовців дозвільних органів, адміністраторів, суб'єктів господарювання за порушення вимог законодавства з питань дозвільної системи і т.п. Зокрема, наreshті визначений одноразовий характер стягнення збору за розміщення об'єктів торгівлі з суб'єктів, що постійно здійснюють торгівлю в спеціально відведених для цього місцях (стаціонарних об'єктах) | 06.09.2005 р., № 2806-IV |

**Постанови Пленуму Верховного Суду України та роз'яснення
президії Вищого Арбітражного Суду України**

| Постанови Пленуму ВСУ | Дати прийняття, № |
|---|--|
| «Про деякі питання, які виникли в практиці використання судами України норм кримінально-процесуального законодавства, що передбачають права потерпілих від злочинів» | 22.12.78р., №8; 29.06.84р., №6; 4.06.93р., №3 |
| «Про застосування судами законодавства, яке регулює захист честі, гідності та ділової репутації громадян і організацій» | 28.09.90р., №7; 4.06.93р., №3; 31.03.95р., №4; 25.12.96р., №4 |
| «Про судову практику з справ про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» | 31.03.95р., №4 |
| «Про практику розгляду цивільних справ з позовів про захист прав споживачів» | 12.04.96р., №5 |
| «Про практику розгляду судами справ з скарг на рішення, дії або бездіяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних, посадових і службових осіб в сфері управлінської діяльності, які порушують права та свободи громадян» | 3.12.98р., №13 |
| * «Про деякі питання практики вирішення спорів, що пов'язані з відшкодуванням моральної шкоди» | 29.02.96р., №02 — 5/95 |
| * «Про деякі питання практики застосування окремих форм діючого законодавства при вирішенні спорів» | 27.04.95р., №01-8/281 |
| * «Про Закон України «Про режим іноземного інвестування» | 16.05.96р., №01-8/187 |

5.2. Концепція сталого розвитку суспільства — основа ефективності національної економіки

Сталий розвиток — це економічний розвиток на благо теперішнього покоління, але не за рахунок неприйнятої шкоди для майбутніх поколінь.

Сталий розвиток — це економічний розвиток, який задовольняє сучасні потреби не за рахунок можливостей майбутніх поколінь задовольняти їхні потреби. Сталому розвитку відповідає певний рівень обсягу національного виробництва, що враховує найвищу ступінь використання поновлювальних ресурсів, за якої не буде погіршуватися або виникати необхідність їхнього поновлення. Засади концепції сталого розвитку суспільства представлені на рис. 5.1.

Під економічним зростанням (*economic growth*) розуміють довгострокове збільшення подушного (*per capital*) національного доходу (валового внутрішнього продукту) в конкретній країні.

Для кожного рівня господарювання характерними є власні умови, які сприяють економічному зростанню, а саме:

- для мікрорівня — це ефективне використання ресурсів на основі застосування безвідходних технологій, скорочення запасів, підвищення коефіцієнту обертання товарно-матеріальних цінностей, раціонального використання виробничих потужностей, дотримання екологічних вимог;
- для мезорівня — це розвиток бізнесових засад, підприємництва, створення нових робочих місць;
- для макрорівня — це оптимізація соціально-економічного середовища для залучення потенційних інвесторів, оптимізація фіскально-податкової та інвестиційно-кредитної політики, передбачувальне зниження рівня безробіття та інфляції.

Ефективне регулювання національної економіки досягається на основі ефективного поєднання особливостей саморегуляції ринкового механізму та державного регулювання. Як відмічають К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю, кількісно виразити економічну роль уряду нелегко. Грубим показником питомої ваги ринку та уряду в економіці країни є той факт, що в теперішній час біля 4/5 національного продукту забезпе-

чується ринковою системою, а 1/5 — на основі державного регулювання¹.

Окрім фінансування виробництва уряд здійснює програми соціального страхування та соціального забезпечення, обираючи за мету перерозподіл доходу в приватному секторі економіки. Статистичні дослідження показують, що податки в загальному обсязі урядових витрат (на придбання товарів і послуг та на соціальні програми) в ринковій економіці складають приблизно 1/3 частину національного продукту. З рештою, множиною регулюючих засобів уряду, яку важко кількісно виміряти і яка призначена для захисту оточуючого середовища, охорони здоров'я та праці робітників, захисту споживачів від недоброякісної продукції, забезпечення рівного доступу до вакантних місць та контроль за практикою ціноутворення у визначених галузях національної економіки, — зумовлює реальну участь уряду в усіх сферах економічної діяльності.

Ефективність функціонування ринкового механізму залежить від низки умов: свободи економічної діяльності суб'єктів господарювання; їх відповідальності за результати роботи; вільного ціноутворення; розвитку конкурентних засад серед товаровиробників; ефективності обмеження монополізму.

В основі державного регулювання національної економіки полягає макроекономічна політика держави.

К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю до загальноприйнятих цілей національної економічної політики відносять: стає економічне зростання, яке визначає рівень життя населення; підвищення економічної ефективності виробництва на основі досягнення науково-технічного прогресу, що веде до зменшення рівня витрат; економічну свободу; високий рівень зайнятості населення; відтворення і зростання людського, соціального та політичного капіталу; справедливий розподіл доходів; соціальну стабільність та соціальний захист населення; зростання реальних доходів населення, стабільне зростання національного обсягу виробництва; стабільний рівень цін; стабілізацію інфляційних коливань; підтримку позитивного зовнішньо-торгівельного балансу (рис. 5.1, 5.2, 5.3).

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 1.— М.: Республика, 1992.— 400 с.

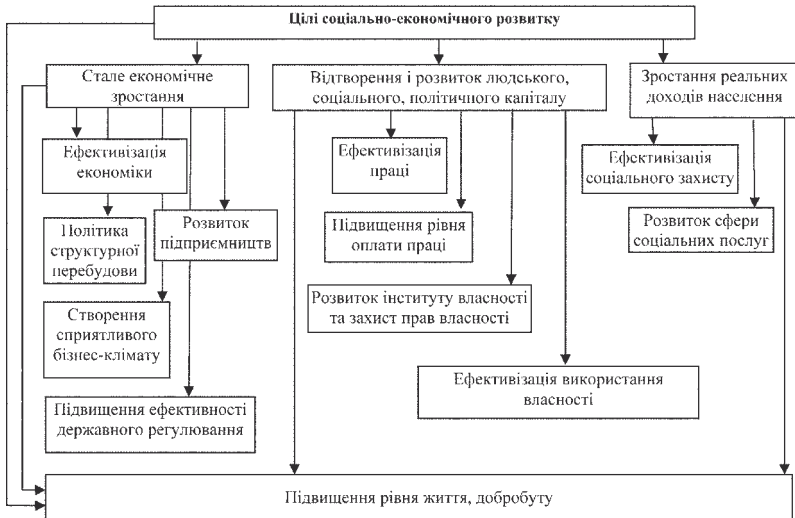


Рис. 5.1. Система цілей соціально-економічного розвитку

Соціально-економічні засади розвитку суспільства представлені на рис. 5.2. Методологічні основи функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки (об'єктивно діючі економічні закони, закономірності, економічні категорії, принципи, методи) разом з державною регламентацією порядку та факторами маркетингового середовища складають макрофактори, які визначають рівень життя та добробуту в країні та впливають на реалізацію принципу соціальної справедливості, на ефективність діяльності соціально орієнтованого ринкового суб'єкта господарювання (рис. 5.3, 5.4), його конкурентоспроможність та цінність, соціальну відповідальність бізнесу. Особливості регулювання трудових доходів індивіда з урахуванням «макро-» та «мікро-» впливу враховують ряд факторів, а саме: рівень мінімальних ставок заробітної плати, індексація доходів на межах інтервалів оподаткування доходу, рівень соціального забезпечення населення, рівень соціальних трансфертів, індивідуальних («оздоровчих», св'яткових та інших) виплат, рівень фінансування екологічної безпеки та соціально-культурних об'єктів і міроприємств (рис. 5.5).

Соціальна справедливість — «це визначальний синтетичний принцип та інститут функціонування будь-якої соціальної сис-

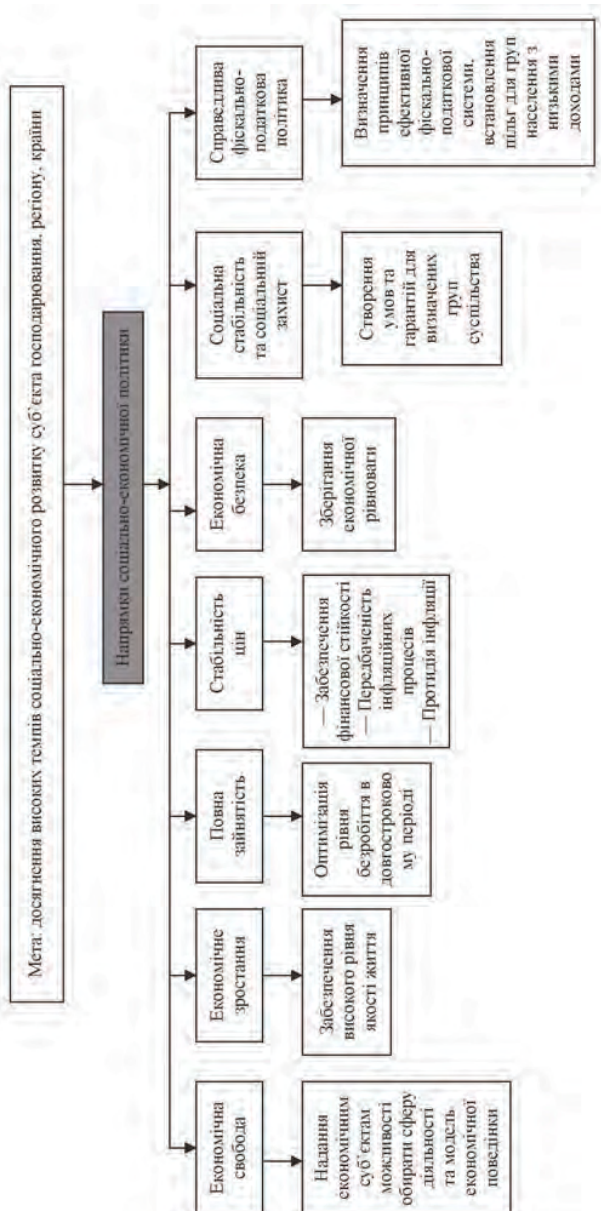


Рис. 5.2. Основні напрямки регулювання в соціально орієнтованій ринковій економіці

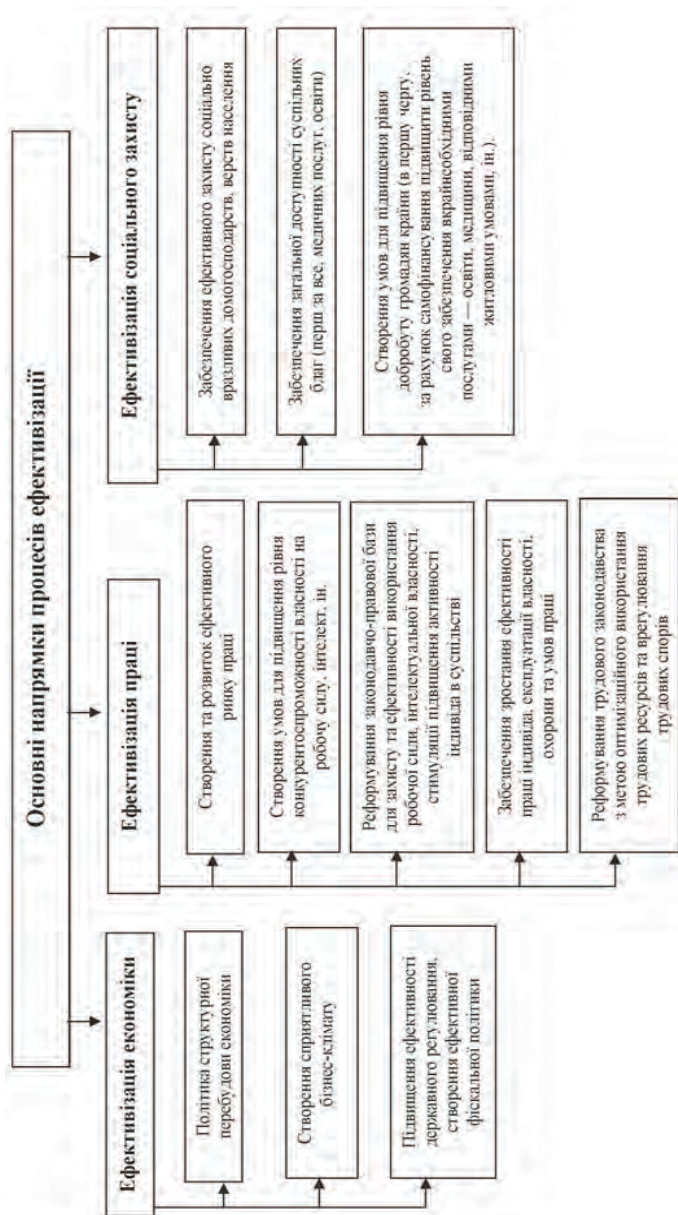


Рис. 5.3. Характеристика процесів ефектизації в національній економіці

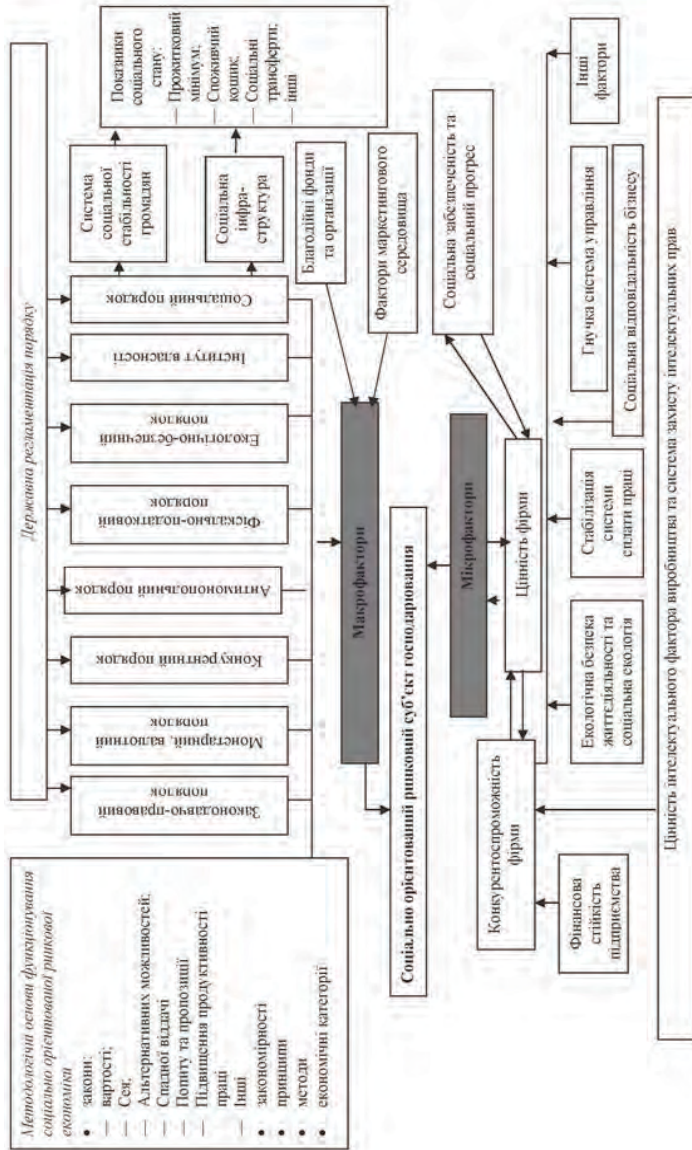


Рис. 5.4. Характеристика факторів, що впливають на стан соціально орієнтованого суб'єкту господарювання в ринковій економіці

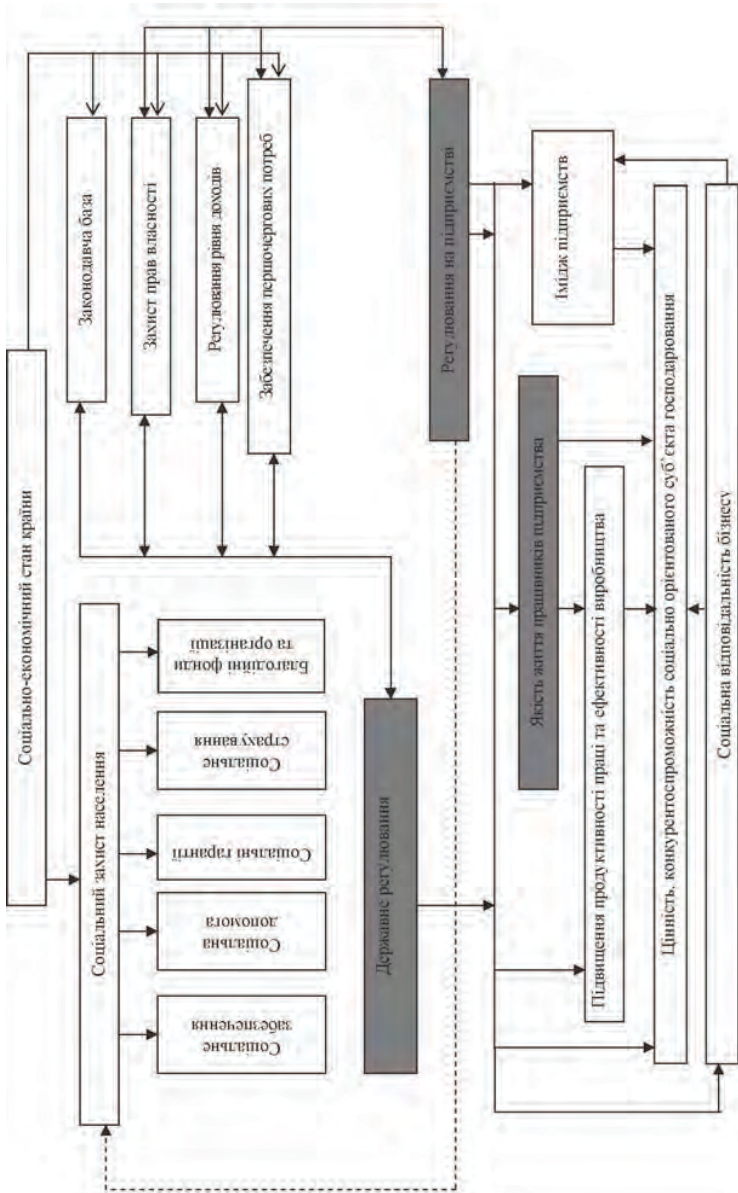


Рис. 5.5. Соціальні аспекти діяльності суб'єкта господарювання



Рис. 5.6. Особливості регулювання рівня доходів індивіда в соціально орієнтованому середовищі

теми, хоча поле його прояву неоднакове для різних верств того чи іншого суспільства. Воно залежить від рівня сформованості такого суспільства, його соціальної організації, пов'язаної з рівнем розвитку економічної та господарської систем»¹.

Вимоги формування соціально орієнтованих ринкових економік, їх прогресивний розвиток, гуманізація та демократизація економічних відносин, визнання людини з її здібностями — основною цінністю суспільства на початку ХХІ ст. викликали нагальну проблему формування єдиного критерію щодо визначення принципу справедливості для всіх членів суспільства. Однак і сьогодні «категорії справедливості, на жаль, не досить добре визначені, і різні люди можуть мати погляди на справедливість, що не збігаються»².

Поняття *соціальної справедливості* (*gerechtigreit, soziale*) в німецькій трактовці залежить від системи суспільного устрою та використовується в економічній теорії для характеристики розподілу продукту праці або доходу. Критеріями соціальної справедливості у рамках ринкового господарства вважають розподіл продукту або доходу у відповідності: 1) із внеском кожного при урахуванні не тільки праці, а й інших виробничих факторів (землі, капіталу); 2) із необхідністю забезпечення гідного рівня існування всім громадянам, у тому числі й тим, які внаслідок об'єктивних обставин не можуть брати участь у вільних змаганнях на ринку праці³.

Соціальна справедливість — одна з найважливіших цінностей життя суспільства, що передбачає урівноваженість прав і обов'язків громадян, а також інтересів суспільства, колективу і окремої особи. Вона забезпечує наявність рівних можливостей для реалізації своїх здібностей і задоволення соціально-економічних потреб для окремих індивідів, трудових колективів, соціальних верств і груп залежно від рівня розвитку технологічного способу виробництва (передусім від продуктивних сил).

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К. КНЕУ, 2002.— С. 44.

² Стиглиц Дж. Економіка государственного сектора: Пер. с англ.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.— С. 240.

³ Васина Л.В. Социальное рыночное хозяйство: словарь терминов. М.: ИНФРА — 1997.— С. 59-60.

Визначальним критерієм соціальної справедливості в економічній сфері є відповідність винагороди економічних суб'єктів величині їх трудового внеску або кількості та якості суспільно необхідної праці, а в соціальній сфері — відповідність між заслугами окремих осіб, трудових колективів та їх загальним визначенням.

Прагнення соціальної справедливості для індивіда (політика, бізнесмена, найманого працівника, власника, ін.) виступає найпотужнішим мотивом будь-якої діяльності, хоч матеріальна база соціальних зв'язків, заохочення до праці виступає необхідною базою створення умов для реалізації принципів соціальної справедливості, соціально-економічного розвитку.

Найдосконалішим принципом соціальної справедливості, на думку С. Мочерного, для працездатних осіб є принцип *«хто не працює, той не їсть»*¹.

Соціальна справедливість унеможливорює існування привілеїв для окремих груп населення. Принцип соціальної справедливості виступає основою соціальної політики держави в системі соціально орієнтованого ринкового господарства. Він спрямований на зменшення протиріч між суспільними групами з різними рівнями доходів, між основною частиною суспільства та соціально незахищеними особами (особами, що потребують спеціального захисту, непрацездатними, пенсіонерами, інвалідами, багатодітними сім'ями, студентами, ін.); на усунення істотних відмінностей у рівні життя, між містом і селом, різними регіонами країни; забезпечує існування свободи вибору. В умовах української трансформаційної економіки проблема соціальної справедливості набула особливої гостроти.

Суспільні фонди споживання є частиною національного доходу, що надходить членам суспільства для особистого споживання безоплатно або на пільгових умовах понад винагороду за працю. Необхідність такої форми розподілу пов'язана із забезпеченням певного рівня загальної освіти і професійної підготовки населення; наданням допомоги людям похилого віку; тим, хто тимчасово втратив працездатність; створенням умов

¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— С. 425.

для виховання дітей; здійсненням благодійних заходів. Назва цієї форми розподілу в різних країнах неоднакова. У США — це програми з підтримання доходів: програма соціального страхування. Вона фінансується переважно за рахунок податків на заробітну плату; програми державної допомоги чи благодійні програми, що передбачають надання допомоги непрацездатним і особам з низькими доходами. Допомоги на дітей або під час хвороби, безоплатна освіта, медична допомога, пенсії існують у багатьох країнах з соціальною ринковою економікою і є свідченням соціальної спрямованості господарювання. Особливого поширення система соціального забезпечення набула в Англії, скандинавських країнах. В Україні сформувалися два види суспільних фондів споживання: фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я та ін.) і фонди для непрацездатних. До перших належать послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, послуги будинків інвалідів та людей похилого віку, дитячих будинків. Головною функцією цього виду суспільних фондів споживання є розвиток і підтримання здібностей населення, створення сприятливих економічних умов для розширеного відтворення народонаселення та робочої сили. Основні ознаки суспільних фондів споживання спільного задоволення — незалежність міри отримання благ від тривалості трудової участі, стажу роботи й розміру заробітної плати; розподіл благ переважно у вигляді безоплатних послуг; матеріальна основа надання благ — переважно державна власність.

Матеріальною базою суспільних фондів споживання спільного задоволення потреб є продукт, створений у виробництві; формою вияву — безоплатні послуги. Ці фонди використовуються через державний бюджет, фонди соціального розвитку підприємств. Другий вид соціальних фондів споживання — фонди непрацездатних (фонди взаємодопомоги). Непрацездатними є особи похилого віку; ті, що втратили працездатність унаслідок хвороби чи каліцтва; особи, які втратили працездатність частково, а також ті, що не досягли зрілого працездатного віку, студенти й учні навчальних закладів. Фонди непрацездатних — пенсії, допомоги у разі тимчасової непрацездат-

ності, оплата відпусток за вагітністю і пологами, оплата пільгових годин працюючим підліткам, стипендії студентам, допомоги дітям. Головна функція цього виду суспільних фондів споживання — формування загальних сприятливих матеріальних умов для нормального відтворення народонаселення, робочої сили, підтримання звичних умов життя, що склалися у результаті особистої трудової діяльності. Він має такі головні ознаки: отримання благ, пов'язаних із працею в минулому і майбутньому; у деяких випадках розмір коштів залежить від тривалості трудового стажу і величини заробітної плати; блага розподіляються у грошовому вигляді, стають власністю фізичної особи; споживач сам розпоряджається отриманими коштами. Формами вияву суспільних фондів споживання є грошові виплати з бюджетних асигнувань, спеціальних фондів і коштів підприємств, профспілкових організацій. Структура суспільних фондів споживання в різних країнах неоднакова. В Україні суспільні фонди споживання класифікують за економічним призначенням, способом розподілу, джерелами формування і формами надання споживчих життєвих засобів. За економічним призначенням — суспільні фонди споживання спрямовуються на забезпечення безплатної освіти і професійно-технічної підготовки, утримання дітей у дошкільних установах, школах-інтернатах, класах подовженого дня; безкоштовну медичну допомогу, фізичне виховання, організацію відпочинку та соціальне забезпечення (пенсії, допомоги), надання стипендій учням і студентам навчальних закладів.

За способом розподілу серед членів суспільства суспільні фонди споживання поділяють на такі, що розподіляються: незалежно від кількості та якості праці (безкоштовна медична допомога, навчання дітей і дорослих); з урахуванням минулого заробітку і стажу роботи (пенсії, допомоги з тимчасової непрацездатності); з урахуванням забезпеченості сімей (наприклад, при оплаті за утримання дітей у дитячих садках і яслах пільги малозабезпеченим сім'ям). За джерелами формування суспільні фонди споживання поділяють на: загальнодержавні (формується з коштів державного бюджету і соціального забезпечення); кошти, що виділяються підприємствами (державними і кооперативними); кошти громадських організацій, передусім

профспілок (одноразова допомога, безкоштовні або пільгові путівки до будинків відпочинку і санаторіїв). За формами надання суспільних фондів споживання виділяють: грошові виплати; безкоштовні послуги, виплати натурою. Мета суспільних фондів споживання — забезпечення розвитку загальнодержавних систем безкоштовної народної освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення, поліпшення умов відпочинку; пом'якшення об'єктивно існуючих відмінностей у матеріальному становищі окремих громадян, сімей, соціальних груп; підтримання життєвого рівня малозабезпечених громадян, належних умов виховання дітей. В Україні у 90-х ХХ ст. зростала роль благодійних суспільних фондів споживання. Для малозабезпечених встановлено субсидії для оплати житла, комунальних послуг і придбання інших життєвих засобів. Такі допомоги є адресними (надаються лише людям з низькими доходами — тим, хто потребує матеріальної допомоги держави).

Результат стихійного розподілу доходів, багатства, національного продукту та добробуту не завжди відповідає тому, що суспільство вважає справедливим і очікує отримати в найближчому майбутньому. Розподіл багатства залежить від історико-культурних традицій, від розподілу прав успадкування та накопичення багатства на протязі життя індивіда. Розподіл трудового доходу залежить від початкового розподілу кваліфікацій, оцінки їх ринкової якості.

Ринковий розподіл доходів та рівня добробуту призводить до прогресування нерівності серед населення і більш значного його розшарування, ніж це було бажано з точки зору суспільства. Володіння значними розмірами капіталу, землі, нерухомості, унікальними інтелектуальними та працьовими здібностями забезпечує їх власникам отримання підвищеного рівня прибутків. Інші члени суспільства, які мають менші здібності, нижчий ступінь освіти та кваліфікації, і які не мають власності, отримують значно нижчий рівень доходів (серед них такі члени суспільства як: пенсіонери, особи з фізичними та розумовими недоліками, вдови, одинокі жінки з дітьми, сім'ї з утриманцями).

Співвідношення між рівністю доходів і соціальною справедливістю — взаємозалежність між рухом соціально-економічної системи до вирівнювання доходів між найбагатшими і найбідніши-

ми верствами населення. Найзагальнішою причиною диференціації в доходах населення в сучасних умовах є економічна система капіталізму, побудована на відчуженні переважної більшості населення від власності на засоби виробництва і влади. Конкретизуючи одну з причин нерівності — «володіння власністю», — американські економісти визначають, що «величезна більшість домогосподарств мають мало або взагалі не мають власності, а інші володіють великою кількістю устаткування, нерухомістю, сільськогосподарськими угіддями». Похідними причинами диференціації в доходах населення є відчуженість від управління власністю, від самого процесу праці, дискримінація, антидемократичний характер діяльності держави, відсутність справедливої соціальної політики, раціональної регіональної економічної політики. Причини диференціації в доходах населення пов'язані з біологічними факторами: відмінності у здібностях і творчих обдаруваннях, чисельність сім'ї, частково вік. Визначальними серед них є соціально-економічні причини, про що свідчить досвід окремих розвинутих країн, в яких інтенсивніше відбувається процес соціалізації капіталістичної економічної системи (наприклад, Швеції), а тому менша диференціація в доходах. Окрему низку причин диференціації в доходах населення виділяють на мікрорівні. Вони є похідними від соціально-економічних. Ступінь нерівності в доходах населення в західній економічній літературі визначають виокремленням 10% найбагатших і найбідніших верств населення (децильний коефіцієнт), 20% відповідних груп населення (т. зв. квінтіль).

На основі цих інтервальних рядів обчислюють показники диференціації у грошових доходах. Децильний коефіцієнт диференціації визначають як відношення рівня доходів 10% найбагатшого до рівня доходів 10% найбідніших верств населення. Використовують і показник концентрації (індекс Джинні) — ступінь відхилення фактичного розподілу доходів від рівномірного. Для визначення багатства, сконцентрованого в руках олігархії, доцільно визначити частку 1% найбагатших сімей не лише в сукупних грошових доходах, а й у національному багатстві країни.

Таким чином, важливим ринковим недоліком є значна нерівність в розподілі грошового доходу та розподілі національного продукту проміж індивідуальними господарствами.

Суспільство визначає переважні напрямки розподілу доходів і достатків, визначає альтернативні засоби, які зможуть перетворити існуючий розподіл — в більш ефективний з точки зору загальнонаціональної мети розвитку.

Держрегулювання повинно ефективно координувати соціально-економічні процеси на макро- та мікрорівнях, зв'язувати проміж собою приватні та суспільні інтереси. Воно реалізується в законодавчій, фіскально-податковій, кредитній, монетарній, субвенційній та інших формах. Законодавча форма регламентує спрямування соціально-економічного розвитку суспільства і при цьому особливу роль відіграє антимонопольне законодавство. При фіскально-податковому та кредитному регулюванні визначені податкові системи, ставки, стимули, кредитний механізм використовується для впливу на національний обсяг виробництва, попит та пропозицію.

Субвенційна форма регулювання забезпечує надання державних субсидій окремим галузям (в першу чергу тим, які формують загальні умови для збільшення суспільного капіталу), юридичним і фізичним особам. На основі субсидій здійснюється підтримка в сфері науки, освіти, підготовки кадрів, в забезпеченні реалізації соціальних програм.

Трансфертні платежі забезпечують допомогу безробітним, сильнопотрибуючим та інвалідам. Трансферти формуються на основі державних витрат за вирахуванням суми державного придбання товарів і послуг. Трансфертні платежі представляють собою виплати, у відповідь на які не передбачається надання в поточному періоді будь-якої безпосередньої економічної послуги. Органи державного управління надають такі трансфертні платежі, як виплата допомоги з соціального страхування та безробіття, допомога сильнопотребуючим та інвалідам, субсидії окремим громадянам.

Програми соціального забезпечення надають фінансову допомогу хворим пенсіонерам та особам похилого віку. Державне регулювання перерозподіляє доходи тим домогосподарствам, які в іншому випадку отримували б незначний дохід або взагалі його не мали. Держава змінює розподіл доходів шляхом ринкового втручання (модифікація цін встановлених ринковим механізмом). Гарантія цін і законодавство про мінімальні рівні заро-

бітної плати є прикладами того, як держава фіксує рівень ціни з метою підвищення доходів визначених груп населення.

Метою бюджетної політики на 2006 р. має бути забезпечення державними фінансовими ресурсами досягнення стратегічних завдань та цілей — підвищення життєвого рівня, добробуту громадян та зменшення рівня диференціації доходів населення, забезпечення сталого економічного зростання в країні та її регіонах на засадах інвестиційно-інноваційного розвитку і структурно-інституціональних ринкових перетворень із підвищенням ролі місцевого самоврядування. Бюджетна політика, враховуючи посилення ендогенної складової економічного розвитку, проводитиметься в напрямі підвищення ефективності державного управління фінансовими ресурсами, рівня збалансованості й прозорості бюджету, посилення контролю за цільовим та раціональним використанням бюджетних коштів.

Для досягнення зазначеної мети необхідно: досконалити методологію середньо- та довгострокового бюджетного прогнозування на підставі наукових підходів та принципів, спираючись на національні пріоритети стратегії економічного і соціального розвитку держави та засади грошово-кредитної політики; збільшити державне фінансування інвестицій для оновлення та інноваційну складову місцевих бюджетів; забезпечити державне стимулювання подальшого випереджаючого (порівняно з темпами ВВП) зростання доходів населення, насамперед заробітної плати, з метою підвищення в структурі населення середнього класу, посилення стимулюючої функції заробітної плати та її впливу на розвиток внутрішнього ринку, що сприятиме подоланню розриву обсягів ВВП на одну особу між Україною та державами — членами ЄС; продовжити впорядкування оплати праці працівників бюджетної сфери із забезпеченням її конкурентоспроможності на ринку праці та пенсійну реформу з поступовим наближенням рівня мінімальної пенсії до прожиткового мінімуму, з відновленням диференціації пенсійних виплат; збільшити розміри соціальних виплат та допомоги ветеранам війни, громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, сім'ям з дітьми та іншим категоріям малозабезпечених та соціально незахищених верств населення із наближенням розмірів соціальних виплат до рівня прожиткового мінімуму та ін.

5.3. Завдання та функції уряду

В ринковому господарстві державі приходиться постійно корегувати глибину впливу на розвиток національної економіки, яка представляє собою сукупність домогосподарств, підприємств, державних установ та інших активів у межах державної території. Уряд держави повинен постійно балансувати збільшуючи або зменшуючи ступінь втручання.

Економіст сприймає економічну систему як координовану ціновим механізмом, а суспільство стає не організацією, а організмом¹. Економічна система — це спосіб організації національної економіки. Економічна система «працює сама по собі». Це не означає, що не відбувається планування, до якого причетні окремі особи. Вони передбачають і обирають між альтернативами². На думку Р. Коуза, основним моментом у визнанні оптимуму між «свідомим контролем» мікро і макроекономіки та її ринковим регулюванням стало створення з боку держави таких умов, які давали б змогу ринковому механізму самостійно координувати ті складні ситуації, що їх породжує сучасна людська цивілізація³.

Основними відмінними рисами будь-якої економічної системи є:

- ◆ домінуюча форма власності (приватна, державна);
- ◆ механізм економічної діяльності (історичні та культурні традиції, ринкові відносини, урядові рішення);
- ◆ принципи розподілу та перерозподілу національного продукту (вільний продаж, раціонування, характер фіскально-податкового регулювання, формування трансфертів).

Ринкова система — це раніш за все, гнучкість та динамізм в прийнятті рішень як з боку уряду країни, так і з боку споживачів, і з боку виробників. Економічний порядок характеризується розподілом у визначеній формі прав прийняття економічних

¹ F.A.Hayek, «The trend of Economic Thinking», 13 *Economica* (1933) 121-37 (є фрагменти російською).

² Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера; Пер. з англ. А.В.Куликова; Наук. Ред. Пер. В.П.Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— С. 31.

³ Там само.— С. 2–100.

рішень (особливо у питаннях виробництва та задоволення потреб) проміж урядом держави та окремими індивідами. Державна політика повинна своєчасно відображувати (а краще упереджувати) зміни в розвитку ринкової системи, інакше вона перетвориться з ефективного стабілізатора та регулятора — в бюрократичну надбудову, яка приторможує розвиток економіки. Більш всього втручання держави в економіку необхідно в країнах з перехідною економікою, де ринкові стосунки ще дуже слабкі.

Економічних функцій уряду багато та вони різноманітні. Створені для досягнення ефективного регулювання, соціально орієнтованої ринкової економіки всі форми економічної діяльності уряду будуть неминуче частково сумісними, частково поєднаними, маючи інтегрований характер.

Економічні завдання уряду можливо поділити на дві категорії:

— перша: це ті економічні завдання, що мають за мету підтримку та полегшення функціонування ринкової системи;

— друга категорія економічних завдань уряду підсилює та модифікує функціонування ринкової системи.

В сфері завдань першої категорії забезпечується необхідна для стабільного розвитку правова база, створюється та підтримується на необхідному рівні суспільна атмосфера та здійснюється захист конкуренції.

Шляхом виконання завдань другої категорії уряд здійснює перерозподіл доходу та багатства в суспільстві, займається корегуванням розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту, стабілізує національну економіку, здійснює контроль за рівнем зайнятості та інфляції, стимулює економічне зростання держави.

Розподіл доходу в рамках ринкової системи може породжувати більшу нерівність, ніж суспільно бажана. Ринкова система приносить значні доходи тим, чия праця високо оплачується в силу природних здібностей, набутої освіти та майстерності, а також тим, хто володіє значним капіталом і земельними площами. Але інші члени суспільства, які володіють меншими здібностями мають обмежену освіту, кваліфікацію, незначні: капітал та нерухомість, — мають і незначні доходи. Разом з тим, безробітні, престарілі, особи з фізичними та розумовими недоліка-

ми, саодинокі жінки та вдови з дітьми майже не мають трудових доходів в рамках ринкової системи.

Таким чином, ринкова система спричиняє значну нерівність в розподілі грошового доходу, а відповідно, і в розподілі національного продукту між індивідуальними домогосподарствами. Бідність серед загального достатку продовжує залишатися гострою соціально-економічною та політичною проблемою.

Одним з завдань уряду є зменшення нерівності доходів в суспільстві. Це знаходить відображення в системі трансфертних платежів (коли здійснюється передача доходів уряду тим домогосподарствам, які в іншому випадку отримували б незначний дохід або взагалі його не отримували), а також шляхом ринкового втручання (шляхом модифікації ринкових цін) та податково-фіскального регулювання.

Державного втручання потребують також випадки перерозподілу ресурсів внаслідок порушення функціонування ринку, тобто ситуації, в яких конкурентна ринкова система виробляла «не ту» кількість визначених товарів і послуг, або взагалі була неспроможною виділити будь-які ресурси. Перший випадок пов'язаний з існуванням переливів ресурсів (*spillovers*) або з побічними ефектами (*externalities*); другий — з державними або соціальними благами.

Соціальна держава — найдосконаліший тип держави в історії розвитку людської цивілізації, діяльність якої спрямована на забезпечення високого рівня життя населення країни, його всебічної безпеки.

Найважливішими функціями соціальної держави є:

— справедливий перерозподіл доходів між різними соціальними верствами і групами через запровадження прогресивного оподаткування;

— створення відповідних умов для розвитку особистості, її творчих здібностей;

— реалізація права на змістовну працю для кожної працездатної людини, у процесі якої розвиваються її організаторські, розумові й творчі здібності;

— високий рівень матеріального добробуту й задоволення духовних потреб;

— захист громадян від негативних аспектів механізму ринкової економіки;

— забезпечення економічної, соціальної та політичної стабільності суспільства (передусім недопущення соціальних конфліктів).

Основними засобами реалізації соціальних цілей є *планування (економічне, соціальне), всебічний розвиток інститутів громадянського суспільства, фінансова та соціальна політика, контроль громадянського суспільства за державою, формування системи моральних цінностей і норм, їх дотримання всіма громадянами, рівність усіх перед законом та ін.* Елементи соціальної держави значною мірою втілені в Швеції, Швейцарії. Необхідність побудови соціальної держави відстоював М. Грушевський. Така держава, на його думку, має гарантувати соціальну справедливість, добробут людей праці («робочих людей»)¹, соціальну злагоду, її основним завданням є «...переведення й поглиблення правдивого, послідовно розвиненого демократизму і можливе наближення до соціалістичного ладу». База соціального розвитку держави — об'єднання всіх демократичних сил. І. Франко, на відміну від Грушевського, вважав, що ознаками соціалізму є співдружність людей праці, яка базується на рівності господарств. За справжнього народовладдя нема потреби в існуванні держави як сили примусу та управління зверху. В Україні ще не сформовано елементи соціальної держави.

5.4. Особливості соціального регулювання

Соціальній ринковій економіці притаманні різні моделі, обумовлені національною специфікою: німецька, шведська, голландська, японська, французька. Вони відрізняються проміж собою тим, що різними є цілі соціального регулювання в національних економіках, і тим, що соціальним регулюванням займаються різні рівні управління: федеральний, обласний, місцевий уряд, корпорації, об'єднання, фірми, а також обсягами, спрямованістю та методами. Соціальне регулювання виявляється у процесі регулю-

¹ Драккопер Т.М. Історія української державності.— К.: Юнікор, 2003.— С. 72.

вання економіки в цілому, що передбачає забезпечення соціальної стабільності та соціального прогресу. *Соціальне регулювання безпосередньо стосується добробуту людей, задоволення їхніх матеріальних, соціальних та інтелектуальних (у т.ч. культурних) потреб, формування поваги до людської гідності, до встановлення соціальної стабільності та соціального спокою суспільстві.*

Головна роль у соціальному регулюванні належить державі, системі соціально-економічних заходів, за допомогою яких вона впливає у певному напрямі на динаміку рівня та якості життя населення. Загальна мета соціального регулювання — оптимізація відповідності результатів економічної діяльності соціальним цілям суспільства на основі розподілу, перерозподілу і споживання благ (передусім національного доходу) через бюджетну систему країни.

Соціальне регулювання безпосередньо пов'язано з фінансово-бюджетною політикою (податковою) та політикою доходів населення, за допомогою яких здійснюються інвестиції в розвиток соціальної інфраструктури — в «людський» капітал, виплати соціальних трансфертів, а також раціоналізація структури й динаміки доходів різних прошарків населення.

Для більшості країн із перехідною економікою, в т.ч. України, необхідність підвищення соціального регулювання актуально тому, що процес ринкових трансформацій кінця ХХ ст. — початку ХХІ ст., характеризувався різким зниженням ефективності господарювання та обсягів виробництва за високого рівня інфляції, що призвело до суттєвого зниження рівня та якості життя абсолютної більшості населення. Зменшення реальної заробітної плати і пенсій при зростанні безробіття в Україні спричинило соціальну напруженість. Нестача бюджетних коштів різко зменшила можливості держави у здійсненні дієвої соціальної політики. За хронічного бюджетного дефіциту держава робила епізодичні спроби пом'якшити негативні наслідки зниження рівня життя населення. Однак, на думку С. Мочерного, соціальне регулювання було недостатньо дієвим та адресним. Задекларовані пільги, компенсації, виплати і допомоги надавалися без врахування реальних доходів їх отримувачів і членів їхніх сімей, що різко обмежувало можливості надання допомоги тим, хто її потребував найбільше. Про нереальність такого регулювання свідчили і спроби встановлення державни-

ми органами мінімальних рівнів заробітної плати, пенсій, прожиткового мінімуму.

Основним принципом при обґрунтуванні пріоритетних напрямів соціального регулювання є оптимальне розв'язання проблеми співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості, їх узгодження залежить від моделі соціально-економічного устрою суспільства, прийнятої ним системи цінностей. Однак, відмічає С. Мочерний, світовий досвід довів, що економічна ефективність і соціальна справедливість не є альтернативними. Багато соціальних факторів, у т.ч. освіта, розвиток науки, культури, створення належних житлових умов, забезпечення раціональної зайнятості населення однаково мірою сприяють зростанню економічної ефективності та соціальної справедливості. Головний орієнтир соціального регулювання на сучасному етапі трансформаційної економіки — стимулювання економічної активності працездатної частини населення, створення передумов, за яких людина здатна своєю працею, ініціативою забезпечувати гідні умови життя для себе і своєї сім'ї, що відповідає вимогам економічної ефективності і принципу соціальної справедливості.

Процес соціального регулювання має органічно поєднувати вирішення специфічних для трансформаційної економіки короткотермінових і довготермінових завдань. В короткостроковій перспективі в Україні основні зусилля (крім стабілізації загальної економічної ситуації) слід зосередити на: збереженні потенціалу ключових галузей соціальної сфери (освіти, науки, медичного обслуговування) як основи здійснення в майбутньому активної соціальної політики; рівномірному розподілі тягаря трансформаційної кризи між різними групами населення, що потребує специфічного регулювання доходів. Стратегічне соціальне регулювання має бути спрямоване на досягнення великомасштабних цілей з урахуванням реального часу та реальної економічної ситуації в конкретній країні.

Соціальне регулювання, враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід, охоплює достатньо широкий спектр методів реалізації:

— нормативи, що окреслюють мінімум соціальної забезпеченості та діють як законодавче установлені й обов'язкові (величина прожиткового мінімуму, мінімальні розміри заробітної плати і пенсії);

— соціальні індикатори, що характеризують гранично допустимі рівні показників (рівень безробіття та інфляції, забруднення довкілля та ін.);

— соціальні трансферти — різні способи перерозподілу доходів;

— тарифні угоди, регулювання робочих місць відповідно до чисельності та якості робочої сили, узгоджене регулювання доходів і цін.

Поняття рівня та якості життя населення належить до синтетичних, комплексних понять, які охоплюють широкий спектр соціальне — економічних явищ (масштаби, характер зайнятості та умови праці; рівень освіти і професійно-кваліфікаційної підготовки; розмір і структуру доходів і витрат; споживання продовольчих і непродовольчих товарів, їхню якість і обсяг; структуру та якість платних і безплатних послуг; забезпеченість житлом і його благоустрій; обсяги домашнього майна та особистих заощаджень; масштаби залучення до культурного життя; системи соціального забезпечення та соціального страхування; економічні умови життєдіяльності; стан генофонду населення). Вони, з одного боку, є об'єктами соціального регулювання, а з іншого — його специфічними напрямками. Мистецтво державного соціального регулювання як складової регулювання економіки в цілому — раціональна мобілізація, розподіл і адресне спрямування фінансових потоків для розв'язання спектру соціальних проблем трансформаційної економіки, в т.ч. і реформування самої соціальної сфери на основі принципових організаційно-фінансових змін, що відбулися й відбуваються в Україні.

Для країн з соціально орієнтованою економікою є притаманним розвинута система захисту прав людини в суспільстві, розвинута система соціального страхування та соціального пенсійного забезпечення, прискорення зростання рівня соціального прогресу. В умовах соціальної економіки переваги розвитку, в першу чергу, стосуються сфери послуг, якісних аспектів, особливо таких галузей, як охорона здоров'я, освіта, наука, культура, мистецтво, спорт. Соціальна допомога, захист — це є піклування держави, суспільства про громадян, які потребують допомоги, підтримки з огляду на вік, стан здоров'я, соціальний стан, недостатню забезпеченість засобами існування або їх

відсутність. Соціальна допомога (соціальний захист, соціальне забезпечення) реалізуються у вигляді пенсій, матеріальної допомоги, догляду за хворими громадянами похилого віку, піклування про дітей.

Соціально-економічна політика — це знаходження варіантів вирішення соціальних та економічних проблем, обґрунтування методів і механізмів їх реалізації.

Соціально-економічна політика базується на загальноекономічних закономірностях розвитку, враховує специфічні (історичні, культурні, екологічні, демографічні, інші) умови розвитку кожної країни (регіону, міста), існуючий вітчизняний та зарубіжний досвід, а також відображає суб'єктивну оцінку подій дослідником-індивідом. Основні події, напрямки соціально-економічної політики ринково розвинутих країн розглядаються на рис. 5.2.

Соціальна політика представляє собою комплекс соціально-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на забезпечення гідних умов життя та праці людей, на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, становлення стабільних соціальних відносин, організацію та здійснення соціального захисту населення, допомогу окремим специфічним групам населення, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень, забезпечення рівних можливостей для отримання системи освіти, охорони здоров'я, культури та ін. Суб'єктами соціальної політики є держава, політичні партії, профспілки, місцеві органи влади, союзи підприємців, громадські організації. Об'єкти соціальної політики — працездатне і непрацездатне населення. Водночас, соціальна політика виступає: і ціллю, і фактором, і вимогою, і результатом соціально орієнтованої ринкової економіки. Соціальна політика здійснюється на різних рівнях:

- ◆ *на макрорівні* — проведення загальнодержавної та регіональної політики;

- ◆ *на мікрорівні* — політика окремих суб'єктів ринкової економіки;

- ◆ *на інтеграційному рівні* — скоординована соціальна політика двох або більше країн;

◆ *на світовому рівні* — вирішення глобальних соціальних питань.

В Україні наприкінці 2001 із приблизно 49 млн. осіб у всіх галузях економіки було зайнято 18,1 млн., кожний працюючий утримував ще трьох осіб, у 2010 р. — 1,1 працюючий утримував одного пенсіонера.

Соціальна політика органічно поєднується з економічною політикою. Обидві спрямовуються на трудову діяльність людей, на формування в них соціальних мотивів до ефективної праці і передбачають сприяння держави та інших соціальних інститутів всебічному використанню сукупної робочої сили, її захисту від

безробіття. Соціальна політика покликана забезпечити таке співвідношення між рівнем заробітної плати і допомогою безробітним, яке б стимулювало безробітних до підвищення свого професійно-кваліфікаційного рівня (в разі потреби — до освоєння нової професії) та ефективного пошуку місця роботи.

У сфері заробітної плати й формування доходів найманих працівників соціальна політика має бути зорієнтована на виконання заробітною платою її функцій (відтворювальної, стимулюючої, розподільчої та соціальної), на оптимальне співвідношення між трудовими і нетрудовими доходами, між заробітною платою високо- і низькооплачуваних категорій працівників. Важливий напрям соціальної політики щодо працездатного населення — обґрунтування впровадження новітніх досягнень науки і техніки у виробництво з урахуванням кількості вивільнених при цьому працівників; розв'язання проблем гуманізації праці, забезпечення гідних людини умов праці (санітарно-гігієнічних, естетичних, екологічних, належної техніки безпеки). Роль і місце найманого працівника у формуванні соціальної політики полягає в обґрунтуванні і реалізації рішень щодо характеру і змісту праці, підвищення ролі окремого працівника, відповідальності за якість продукції, за підвищення рівня технологічної культури, рівня освіти, кваліфікації, загальної культури виробництва, створення сприятливого соціального клімату на підприємстві. Через існування надомної праці, подвійної зайнятості та надурочних робіт соціальна політика має формулювати раціональні рішення і з цих питань.

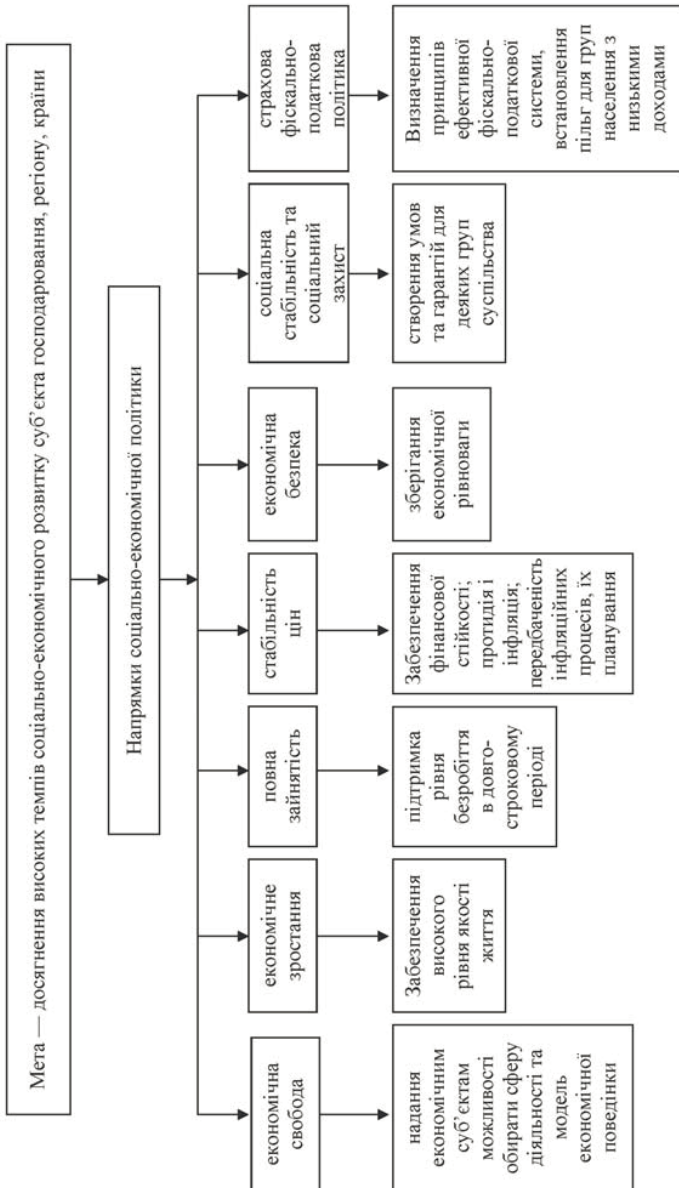


Рис. 5.7. Соціально-економічні засади розвитку суспільств

5.5. Показники рівня життя

Рівень життя — це соціально-економічна категорія, яка відображає ступінь розвитку і задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб населення, а також умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб.

Потреби людей різноманітні. Потреба — це необхідність в життєвих засобах, яка набуває специфічної форми відповідно до культурного рівня та особистих якостей індивіда. У зв'язку з цим і різний набір потреб кожної людини. Для визначення ступеня задоволення потреб фактичне споживання товарів і послуг співвідносять з мінімальними і раціональними стандартами їх споживання.

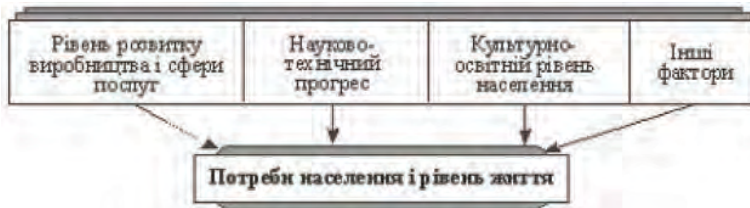


Рис. 5.8. Фактори, що впливають на потреби і рівень життя

Відповідно до конвенцій Міжнародної організації праці (МОП) кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, а також право на забезпечення у разі безробіття, інвалідності.

Підвищення рівня життя сприяє поліпшенню якості життя, тобто умов існування людини. Якість життя характеризується насамперед рівнем споживання товарів і послуг, а також включає соціальні результати економічного і політичного розвитку, а саме: середня тривалість життя, рівень захворюваності, умови й охорона праці, соціальна захищеність населення, поліпшення соціального середовища, забезпечення прав людини.

Згідно з рекомендаціями МОП рівень життя відображають такі показники: обсяг фонду споживання на душу населення, реальні доходи, тривалість життя, освіта; обсяг споживання важливих продуктів у натуральному виразі, забезпеченість жит-

лом, комунальними і соціальними послугами, транспортом і зв'язком; охорона здоров'я, соціальне забезпечення. Виходячи з міжнародних норм необхідно також враховувати: зайнятість і умови праці, чинні соціальні гарантії, демографічні, екологічні умови, домашнє майно. Необхідно брати до уваги поширення негативних соціально-економічних явищ: інфляцію, безробіття, бідність, злочинність, дискримінацію в різних її проявах.

Рівень життя визначають в цілому по країні, по окремих територіях та соціальних групах. світовій практиці для характеристики рівня життя використовується такий інтегральний показник, як індекс людського розвитку, котрий включає три індикатори: національний або валовий внутрішній продукт на душу населення (ВВП), тривалість життя, рівень освіти населення. Ці величини співвідносяться з найвищими світовими рівнями цих показників.

Національний дохід або внутрішній валовий продукт (ВВП) обчислюється в так званих доларах паритету купівельної спроможності (ПКС), тривалість життя — у роках, рівень освіти — роками навчання і грамотність дорослого населення — у відсотках.

Індекс людського розвитку вирізняється простотою обчислення, універсальністю, статистичною доступністю, однак він не повністю охоплює умови життя, всі основні компоненти рівня життя. Тому для обчислення інтегрального індексу рівня життя необхідно визначити індекси його компонентів у розрахунку на душу населення: харчування (за його калорійністю і вмістом білків), фонду домашнього майна (в порівнянних цінах), житла (площа з урахуванням вигод), здоров'я й охорони здоров'я (за динамікою тривалості життя, рівнем смертності, витратами на охорону здоров'я), освіти і культури (за кількістю місць навчання і витратами на освіту і культуру), послуг населенню (у порівнянних цінах).

Головним же показником поліпшення рівня життя є збільшення тривалості життя.

Рівень життя населення залежить від економічного потенціалу і значною мірою визначається величиною ВВП і структурою його використання. Джерелом підвищення рівня життя населення є зростання національного доходу, який являє собою

частину сукупного суспільного продукту після відрахування витрачених у процесі виробництва засобів праці і матеріальних витрат, тобто новостворену вартість. Розмір і динаміка національного доходу залежать від багатьох факторів, таких як продуктивність праці, зайнятість, галузева структура, обсяги інвестицій, рівень розвитку соціальної сфери.

Національний дохід ділиться на фонд нагромадження і фонд споживання.

Фонд нагромадження — це частина національного доходу, що використовується на розширене відтворення, збільшення невикористаних фондів, а також створення державних резервів і запасів. За рахунок другої частини національного доходу створюється *фонд споживання*, який використовується для задоволення невикористаних потреб (особистих і суспільних), а також на утримання організацій невикористаної сфери. Джерелом є необхідний продукт і частина додаткового продукту.

До складу фонду споживання входять:

- особисте споживання населенням матеріальних благ і послуг;
- матеріальні витрати в організаціях невикористаної сфери, які обслуговують населення (освіта, охорона здоров'я, фізкультура і спорт, культурне і невикористане побутове обслуговування, пасажирський транспорт);
- матеріальні витрати в організаціях, які надають допомогу суспільству в цілому (управління, наука, оборона, служба безпеки).

Залежно від формування і використання фонд споживання поділяється на:

- фонд заробітної плати і доходів;
- фонд суспільного споживання;
- фонд утримання суспільних організацій та апарату управління.

Подальший розвиток суспільства супроводжується зростанням реальної заробітної плати і доходів, поліпшенням якості предметів споживання і послуг. Збільшення фонду споживання має певні межі, необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між фондами споживання і нагромадження, щоб забезпечити як високі і стабільні темпи економічного зростання, так і підвищення рівня життя.

Показники життєвих умов населення значно погіршуються у зв'язку з нарощуванням інфляційних тенденцій, що знаходить відображення у прискореній динаміці цін на споживчі товари і послуги, співвідношенні номінальної і реальної заробітної плати. Підвищення цін на споживчі товари і послуги призводить до істотного уповільнення темпів зростання номінальної заробітної плати і падіння реальної заробітної плати.

Для оцінювання зміни рівня життя населення визначають індекс вартості життя, який розраховують за набором товарів та послуг для різних соціально-демографічних груп населення і за мінімальним набором:

$$I = \frac{Ц_1 \cdot g_1}{Ц_0 \cdot g_0},$$

де $Ц_0$, $Ц_1$ — ціна покупки відповідно базисного і поточного періодів;

g_0 , g_1 — обсяг покупок базисного і поточного періодів.

Для характеристики рівня життя у вітчизняній і зарубіжній практиці використовуються показники бідності: абсолютної і відносної. За абсолютної бідності, бідними є частина домогосподарств, які не можуть забезпечити себе необхідною сумою благ, абсолютно необхідних для збереження здоров'я і ведення помірно активного трудового життя. За відносної бідності, бідними є частина домогосподарств, які мають низькі доходи. У зарубіжній практиці відносна бідність характеризується доходом, що не перевищує 40–60 % доходу, що склався в країні. На поняття бідності як соціально-економічного явища впливає соціальна політика, що проводиться в країні. Це поняття залежно від завдань, які виконуються, може мати різний зміст в одній і тій самій країні в різний період (наприклад, програми щодо обмеження бідності в США в післявоєнний період і сьогодні), і в один і той самий період у різних країнах (існують певні труднощі щодо національних оцінок бідності за єдиними стандартами в Європейському Союзі). У різних країнах існують свої підходи щодо критеріїв віднесення органами соціального захисту конкретної особи або домогосподарства до бідних. Наприклад, у США і Англії для цього використовуються шкали

державних допомог, у Франції — мінімальна заробітна плата. У цих країнах люди, які потребують допомоги, повинні довести, що їхні доходи менші тих, що гарантує держава.

Рівень бідності і чисельність бідних залежить від межі бідності, офіційно установлені державою, яка, у свою чергу, залежить від її фінансових можливостей, оскільки декларовані межі бідності ґрунтуються на певних розмірах соціальних програм.

Нині факторами бідності в Україні є:

- місце розташування домогосподарств (у сільських районах рівень бідності вищий, проте необхідно враховувати, що сільська і міська бідність суттєво різняться);

- висока частка дітей;

- висока частка пенсіонерів;

- безробіття, в тому числі у прихованій формі (невиплати заробітної плати, її затримки, вимушені відпустки з ініціативи наймачів без збереження утримання);

- висока частка утриманців у отримувача доходів.

Соціально-економічна характеристика бідності певної частини суспільства визначається системою показників демографічних, економічних і соціальних. До демографічних показників відносять: середній розмір домогосподарства, його склад із характеристиками членів за статтю і віком, народжуваність, смертність, захворюваність членів домогосподарства. *Економічні показники* — це джерела доходів та їх використання, майно домогосподарства, зайнятість членів домогосподарства. *Соціальні показники* — це розшарування бідних, соціальні субсидії, дефіцит бюджету домогосподарства, обсяг і калорійність споживання продуктів харчування, житлові умови, споживання послуг галузей соціального комплексу.

5.6. Механізм соціального захисту населення

Характер функціонування трансформаційної економіки породжує інтенсивний процес розшарування суспільства, призводить до різкої диференціації доходів, до загострення антагоністичних полюсів, розмивання груп із середніми доходами, до збільшення частки злидарів і маргіналів у той час, коли частка багатих залишається відносно стабільною, але при цьому стрім-

ко йде концентрація їх багатства (тобто різниця в доходах створюється здебільшого як наслідок посилення бідності), що спричиняє соціально-економічні стреси у суспільстві. Урядові заходи соціальної підтримки населення в Україні не обгрунтовані, не зупиняють породження нових соціальних проблем. Український уряд на протязі багатьох років виявився неспроможним підтримувати мінімальні розміри заробітку і пенсій відповідно до зростання вартості мінімального споживчого кошика. Бідність, безробіття, соціальна нестабільність призводять до значних негативних наслідків у відтворенні фізичного і духовного потенціалу населення.

Історія знає багато видів соціального захисту населення. Вони розрізняються між собою тим, які верстви населення захищаються, хто захищає, від чого, які заходи соціального захисту використовуються.

Соціальний захист населення від деяких негативних, але неминучих наслідків розвитку ринкової економіки (загроза появи безробіття, вплив вільних цін на рівень доходів населення), коли його об'єктом виступає життєвий рівень населення (рис. 5.9), здійснює в основному держава за участю профспілок та інших громадянських організацій. При цьому заходи щодо соціального захисту мають переважно економічний характер.

Соціальний захист — це передусім проблема соціальної справедливості, забезпечення нормального розвитку національної економіки. Він не зводиться до функцій перерозподілу і вимагає профілактичних заходів для запобігання негативним виявам ринкової економіки.

Особливості напрямків фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення представлені на рис. 5.10. Характеристика агрегованих показників, включених у класифікатор державної офіційної статистики про доходи і витрати населення, розглядаються на рис. 5.11.

Термін «соціальний захист» означає сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для захисту від ризиків захворювань, старості та для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу.

Соціальний захист населення — це комплекс економічних, соціальних та правових заходів, а також сукупність інститутів,



Рис. 5.9. Механізм соціального захисту населення

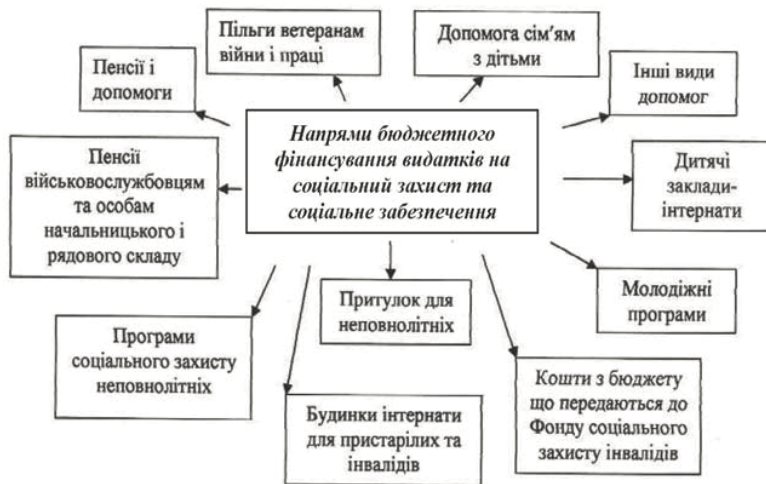


Рис. 5.10. Характеристика напрямів фінансування витратів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення

що забезпечують усім громадянам рівні можливості для підтримання достойного рівня життя, а також забезпечують підтримку окремих груп населення.

Розрізняють такі види соціального захисту як: *активний*, що передбачає створення нових робочих місць, перенавчання персоналу, збереження існуючих робочих місць, та *пасивний*, що забезпечує виплату допомоги та дотацій.

В структурі соціального захисту виділяють чотири рівні:

- перший: гарантії базові, що забезпечують індивіда у випадку хвороби, старіння (це обмежений захист);
- другий: гарантії додаткові (або факультативні — за бажанням) або обов'язкові, що поліпшують здоров'я або утримання — залежать від соціально-економічної політики країни, що їх надає;
- третій: прості доповнення (передбачені оподаткуванням), що надають можливість збільшити гарантії проти ризиків (госпіталізація, старіння);
- четвертий: захист, що забезпечується персонально за рахунок доходу.



Рис. 5.11. Модуль агрегованих показників, включених у класифікатор державної офіційної статистики про доходи і витрати населення

До найбільш соціально вразливих верств населення відносять: непрацездатне населення (дітей, непрацюючу молодь, людей похилого віку, інвалідів), сім'ї з дітьми, малозабезпечені сім'ї, безробітних. В умовах трансформаційної економіки система соціального захисту громадян повинна забезпечити максимальну нейтралізацію появи багатьох негативних наслідків: поглиблення диференціації в доходах населення, появу безробітних, зростання інфляції, т.п. При цьому проблема соціального захисту не відображує прямих інтересів приватних власників, підприємців.

В умовах адміністративно-командної системи, панування монополії державної власності добробут людей найбільше залежав від розподільчої політики держави: регулювалась заробітна плата, встановлювалась верхня її межа, здійснювався курс на стабілізацію цін, тарифів, здійснювались перерозподільчі операції для утримання нерентабельних підприємств за рахунок прибуткових. Добробут людей мало залежав від їх власних трудових зусиль та ініціативи. Нетрудові доходи не визнавалися державою. Підприємство вважалось спекуляцією, присікалося за законом. В суспільстві панувала зрівнялівка та утриманство.

Ринкова економіка усуває соціальний комфорт у вигляді централізованої держави, що захищає робоче місце і певну (хоча й мізерну) частку засобів існування незалежно від ставлення індивіда до праці та її результатів. Соціальну, правову державу неможливо побудувати без належно сформованих сучасних ринкових відносин, що впливають на рівень розвиненості системи соціального забезпечення і захисту населення.

Держава створює умови гідного для людини існування, вільного розвитку особистості, захисту сім'ї, соціальної справедливості. Для цього є необхідними: розробка науково-теоретичних засад соціального забезпечення та захисту; створення відповідної правової бази з розрахуванням потреб сьогодення і майбутнього; належна підготовка кадрів для системи соціального забезпечення, захисту, обслуговування; формування сучасної правосвідомості і правової культури стосовно соціально незахищених співвітчизників.

В структурі соціального захисту населення необхідно виділити наступні складові:

- *соціальне забезпечення* — відпрацьоване та законодавчо закріплене систематичне надання матеріальної допомоги;
- *соціальна допомога* — допомога тим, хто за певних обставин тимчасово опинився в несприятливих умовах;
- *соціальні гарантії* — законодавчо встановлені (нерідко конституційно закріплені) соціальні блага та послуги;
- *соціальне страхування* — система матеріального забезпечення на випадок тимчасової втрати працездатності, виходу на пенсію, а також система захисту від певних видів ризику. Страхування може бути державним і недержавним, добровільним та обов'язковим.

Основними засадами проведення соціальної політики є: захист рівня життя шляхом застосування різних форм компенсації від підвищення цін і проведення індексаций; надання допомоги найбіднішим сім'ям; надання допомоги на випадок безробіття; здійснення політики соціального страхування; встановлення національного рівня бідності; регулювання мінімальної заробітної плати для працюючих; розвиток освіти; охорона здоров'я; захист навколишнього середовища переважно за рахунок держави; активізація державної політики, спрямованої на забезпечення підвищення кваліфікації індивідів.

При створенні сучасної української системи соціального забезпечення необхідно враховувати три фундаментальних принципи: перш за все, допомога повинна надаватися тим, хто в ній дійсно має потребу; по-друге, соціальні програми повинні сприяти реалізації необхідних реформ в економіці; по-третє, пільги повинні надаватися безпосередньо індивідам, а не підприємствам.

Проблема соціального захисту населення по-різному розв'язується у межах тієї чи іншої суспільно-економічної формації, конкретної країни. За умов переходу України до соціально орієнтованої ринкової економіки основний тягар соціального захисту лягає на державу, але водночас посилюється роль ринкового механізму у проведенні такої політики. Відповідно до ст. 25 Декларації прав людини, сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, що враховує забезпечення індивіда предметами першої необхідності, їжею, одягом, житлом, медичним обслуговуванням, що є достатніми для

підтримання здоров'я, власного добробуту і сім'ї, та право на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, овдовіння, старості або інших випадків втрати до існування за незалежних від людини обставин.

Для забезпечення такого захисту держава повинна насамперед у законодавчому порядку встановити основні соціальні гарантії, механізм їх реалізації та функцій надання соціальної підтримки. Поряд з державою соціальний захист забезпечують підприємства (або підприємці) та самі наймані працівники — їх профспілкові організації.

Головними засобами усунення нерівності в розподілі доходів і майна є прогресивний податок з доходів громадян і соціальні витрати держави. Так, у Швеції завдяки цим засобам стократна різниця між сукупним доходом домашнього господарства першої багатой 10-відсоткової групи населення і десятої бідної групи зменшується в 25 разів і становить 4:1.

На досягнення перерозподілу доходів і майна у розвинутих країнах спрямована політика доходів. Використовують різні проблеми справедливості, зокрема роулсіанський, згідно з яким справедливою є диференціація в доходах, за якої відносна економічна нерівність допускається за умови, що вона сприяє досягненню вищого рівня життя найбідніших верств населення. Процес регулювання доходів передбачає досягнення оптимального співвідношення між ефективністю суспільного виробництва і соціальною справедливістю економічної системи, оскільки надмірне вирівнювання доходів і майна призводить до значного послаблення і втрати дієвих стимулів до праці (в т.ч. підприємницької), до істотного послаблення ринкових механізмів господарювання, з одного боку, а надмірна їх диференціація — до наростання соціальної напруженості, поглиблення соціальних конфліктів, використання лише ринкових важелів господарювання — з іншого.

У відповідності до наявних фінансових можливостей соціальна політика держави повинна забезпечити органічне поєднання макроекономічної трансформації із соціальною спрямованістю реформ. При цьому вона має бути адекватною до стану економіки, сприяти виходу з кризи, забезпечувати задоволення необхідних стандартів життєвого рівня населення. Вод-

ночас весь комплекс заходів соціальної політики спрямовувати-меться на збереження та відтворення трудового потенціалу продукуючої праці, запобігання безробіттю, прогресуючому розпаду соціальної сфери — охорони здоров'я, освіти, культури, інших галузей соціальної інфраструктури.

Соціальне страхування — найважливіший елемент у системі соціального захисту населення. Соціальне страхування — це є система матеріального забезпечення найманих працівників у старості, у разі хвороби, безробіття, втрати працездатності чи годувальника (у певних формах здійснювалося в усіх суспільно-економічних формаціях). У розвинутих країнах Заходу пенсійне та медичне страхування здійснюється шляхом відрахувань від заробітної плати й прибутків в однакових частках.

Найважливіший структурний елемент системи соціального страхування — пенсійне забезпечення (з огляду на чисельність пенсіонерів: на початку XXI ст. у Росії — 37 млн., в Україні — 14,5 млн.). Уперше пенсійне забезпечення було запроваджено в Німеччині, однак воно поширювалося лише на робітників окремих галузей і низькооплачуваних службовців. Для отримання пенсії вони мали сплачувати внески. Пенсійний вік становив спершу 70 років, відтак — 65. У більшості країн систему соціального страхування було запроваджено до 1935.

У розвинутих країнах пенсійне та медичне страхування передбачають відрахування із заробітної плати і внески підприємців до фондів страхування, у більшості цих країн наймані працівники сплачують 30–50% необхідних коштів. У США частка таких відрахувань зросла з 1% від заробітної плати в 1936 до 7,5% у 1995, а максимальна сума страхового полісу від 30 дол. до 2000 дол. у 1994. У Німеччині з часу прийняття закону про пенсійне забезпечення внески працівників до соціальних фондів зросли з 0,85 до 1,8% від заробітної плати.

Найбільші відмінності існують у системі соціального страхування Швеції, оскільки соціальні фонди тут повністю формуються за рахунок держави. Сучасну систему соціального страхування в цій країні було сформовано на основі закону про соціальні послуги (1982), який охоплював усі сфери діяльності держави: пенсійне, медичне, страхування від безробіття та від нещасних випадків на виробництві.

У деяких розвинутих країнах пенсійне і медичне страхування забезпечуються відрахуваннями від заробітної плати й прибутків в однакових пропорціях; в інших країнах — оподаткуванням усього працездатного населення та іншими методами.

Страхування від безробіття надається із спеціальних страхових фондів. *Розмір виплати залежить: від тривалості періоду безробіття та від специфічних умов тієї чи іншої країни.* У першому випадку найбільші суми виплат (від 50% до 70% середньої зарплати) виплачуються у перші місяці безробіття на час встановленого періоду. Надалі суми виплат зменшуються.

У США максимальний термін отримання допомоги у разі безробіття — 26 тижнів, а величина щотижневої допомоги в середині 90-х ХХ ст. становила до 200 дол. За певних обставин термін надання допомоги може бути подовжено до 49 тижнів. У другому випадку до уваги беруть період зайнятості, трудовий стаж, фізичну здатність до праці, термін надання допомоги та ін. Зокрема, в Німеччині трудовий стаж має становити не менше 6 місяців зайнятості впродовж трьох років і не менше 10 тижнів упродовж останнього року перед звільненням з роботи. У Франції такими умовами є робота впродовж 150 днів на рік і 91 день страхування. У Великобританії враховують лише сплату внесків до страхового фонду: за рік їх повинно бути 26. Допомога у разі безробіття найтриваліший час надається в Голландії (38 місяців), у Данії та Франції — 30 місяців. Найбільші обсяги такої допомоги в Швеції — 90% від розміру заробітної плати, 70 — у Швейцарії та Голландії, 64% — в Данії, а найменші в Італії — 15%, Великобританії — 16, Ірландії — 25, США — 50%.

Обґрунтування системи визначення статусу безробітного та надання допомоги з безробіття в країнах світу здійснюється за різними методичними підходами. Так, в соціально орієнтованих країнах визначення статусу безробітного базується на соціальному експертному опитуванні населення, наданні реципієнтами відповіді на запитання: «Чи визнаєте Ви себе безробітним?» та формуванні бюджету утримання безробітного індивіда на рівні, що є вищим за рівень бідності в конкретній країні. В країнах з трансформаційною економікою (Україна) статус безробітного може бути наданий соціуму лише у випадку, коли індивід, що залишився без роботи, з'являється в службу зайня-

тості з заявою-вимогою отримання відповідного статусу та допомоги з безробіття; розмір допомоги з безробіття складає тільки відсоток від мінімальної заробітної плати.

В Україні допомога з безробіття виплачується з одинадцятого дня після реєстрації громадянина у державній службі зайнятості до вирішення питання про працевлаштування, але не більше як 12 місяців протягом наступних трьох років, а для осіб передпенсійного віку — 18 місяців. Розмір допомоги гарантується менш як 50% середньої заробітної плати за попереднім місцем роботи, але не нижче встановленої законодавством мінімальної заробітної плати. Громадяни, які шукають роботу вперше або після перерви більш одного року, одержують допомогу в розмірі не нижче 75% мінімальної заробітної плати.

Механізм соціальної допомоги безробітним становлять різні види компенсацій при втраті роботи; особливі гарантії працівникам, які втратили роботу в зв'язку зі змінами в структурі виробництва й організації праці; стипендії на час професійної підготовки та перепідготовки, виплати допомоги по безробіттю.

Система соціального захисту населення у сфері зайнятості повинна охоплювати — макрорівень, регіонально-галузевий та первинний — з властивими для них і функціями і механізмами реалізації їх. У моделі управління системою зайнятості повинні дістати відображення всі фактори, що впливають на поповнення ринку робочої сили, і мотиви, що формують поведінку населення допрацевяздатного віку, працюючого, працевяздатного непрацюючого і непрацевяздатного.

Суспільне виробництво України в умовах переходу до ринкових відносин перенасичене робочою силою. Відповідно до експертних оцінок потенціальний надлишок її (надзайнятість) становить 18–20%. З кожним роком процеси вивільнення робочої сили торкатимуться все більшого числа людей і цілих колективів, інтереси яких можуть і не збігатися. Головне завдання системи захисту від безробіття в цих умовах — боротьба із соціальним утриманством, стимулювання людини до пошуків роботи і перенавчання, а також надання їй необхідної при цьому допомоги.

Важливою ланкою соціального захисту населення є програми працевлаштування та перекваліфікації. У виконанні цих програм

беруть участь держава та підприємці. Щорічно американські компанії витрачають на ці заходи близько 30 млрд. дол. Держава витрачає на реалізацію програм перекваліфікації більшу частину коштів. Крім державної служби зайнятості, працевлаштуванням у США відають приблизно 15 тис. недержавних фірм.

З метою створення нових робочих місць держава бере на себе також виконання таких суспільних робіт, як будівництво шляхів, каналізацій. При економічній кризі соціальна держава збільшує капіталовкладення у державні підприємства. Програми працевлаштування здійснюються шляхом пільгового оподаткування компаній, які створюють робочі місця. У загальнонаціональному масштабі сучасна держава з метою зменшення армії безробітних намагається регулювати заробітну плату на такому рівні, щоб темпи її зростання були нижчими від зростання продуктивності праці, для чого здійснюються «політика доходів», активна кредитно-грошова політика, яку запроваджують приватні фірми, домагаючись щоб рівень продуктивності праці випереджав зростання оплати робочої сили.

Певні результати у здійсненні політики працевлаштування може дати скорочення робочого дня. За останні 100 років у більшості розвинутих країн Заходу тривалість робочого часу скоротилась вдвічі. Винятком з цього правила стала лише Японія. Японець нині працює у середньому 2150 годин на рік, що на 230 годин більше ніж у США, на 450 годин більше, ніж у Німеччині, на 400 годин більше ніж у Франції. Скорочення тривалості робочого дня з метою збільшення зайнятості відбулось у Швеції у 70-х роках, у Франції у 80-х роках та в інших країнах.

В Україні законодавчу основу програми захисту населення при переході до соціально-орієнтованої ринкової економіки закладено в Законі України «Про зайнятість» і Державній програмі зайнятості. У цій програмі передбачено комплекс заходів, спрямованих на збереження високого рівня зайнятості, вдосконалення її структури та підтримки ринку (з цією метою буде поступово формуватися ринок житла, вдосконалюватись інфраструктура ринку праці, посилюватиметься мобільність робочої сили та ін.), зміну структури робочих місць за рахунок вивільнення частини працівників з неперспективних у перспективні галузі і збільшення зайнятості нематеріального вироб-

ництва, підвищення загальноосвітнього, кваліфікаційного рівня робочої сили. Більш конкретно ставиться завдання створення додаткових робочих місць у західних областях України (де є надлишок робочої сили, формування держзамовлення на проведення громадських робіт з метою поліпшення навколишнього середовища, розвитку мережі шляхів та створення соціальної інфраструктури населених пунктів; забезпечення професійної підготовки та перекваліфікації робочої сили; забезпечення зайнятості тих громадян, яким потрібний соціальний захист (молоді, інвалідам та ін.); формування інфраструктури ринку робочої сили (оснащення відповідною технікою центрів зайнятості, створення інформаційно-довідкової системи зайнятості населення). Однак ця програма в Україні втілюється неналежним чином.

Правове регулювання найманої праці — один з елементів соціального захисту населення, здійснюється через встановлення у законодавчому порядку мінімального рівня заробітної плати, пенсій, порядку укладення колективних договорів про умови праці, оплати робочої сили, соціальне страхування, відпустки.

Кінцевим джерелом виплат на соціальне страхування є праця найманих робітників, оскільки: 1) єдине джерело вартості — праця; 2) наймана праця створює основну частину необхідного і додаткового продукту; 3) вона є найважливішим джерелом синергійного ефекту, що виникає за взаємодії робочої сили із засобами виробництва та іншими елементами продуктивних сил; 4) підприємці відносять відрахування до фонду соціального страхування на витрати виробництва і перекладають їх на споживачів. Такий стан справ характерний і для Швеції, де соціальні фонди формуються за рахунок держави і підприємців. Соціальне страхування у разі хвороби фінансують підприємці на 85%, народні пенсії — на 76%, виплати в разі нещасних випадків на виробництві — на 100%, щоденні, пільги у разі безробіття — на 61%. Решту витрат на такі цілі фінансує держава.

Існування розвинутої системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів є ознакою соціально спрямованої держави, завданням якої є не лише закріплення їх у своїх нормативно-правових актах, а й виконання та реалізація їх на практиці.

5.7. Соціальні стандарти

Соціальні стандарти розробляються для забезпечення в країні стабільності і мінімізації соціального ризику, що повинно сприяти зниженню соціальної напруги.

Стандарт (від англійського «*standart*» — норма) — певний зразок, еталон, модель, які сприймають як основні при співставленні з ними подібних об'єктів. Під терміном «*соціальний*» розуміють породжене умовами суспільного життя певне середовище, лад. «Соціальний» — це такий, що існує в суспільстві; поняття «соціальний» ототожнюють із поняттям «суспільний». «Соціальний» можливо також трактувати як життєво необхідний, життєво важливий. Саме таке розуміння терміну «соціальний» застосовують при визначенні системи соціальних прав людини. На сьогоднішній день немає єдиного трактування сутності соціального стандарту. Стандарти — рівень споживання, необхідний для гідного життя.

Соціальний стандарт — це норми, правила, характеристики, розроблені на основі узгодження суттєвих питань з соціальною політикою між більшістю зацікавлених сторін, прийняті та затверджені відповідним органом. Це певний мінімум благ цивілізації, які гарантує держава своїм громадянам. Він характеризує рівень споживання тих, чи інших соціальних благ, що визнається більшістю населення або представниками певної групи людей прийнятними (нормальними) для себе. Інакше — соціальні стандарти віддзеркалюють рівень задоволення сукупності соціальних потреб населення, тому за рівнями можуть бути диференційованими на мінімальні, середні, раціональні.

Державні соціальні стандарти — встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій.

Державні мінімальні соціальні стандарти — це державні послуги, надання яких гарантується державою на безоплатній основі за рахунок бюджетів усіх рівнів, а також державних позабюджетних фондів на певному мінімально допустимому рівні. На відміну від соціального мінімуму, *соціальний стандарт* це гарантія високого рівня життя, який держава зобов'язується забезпечити своїм громадянам.

Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (05.10.00 №2017-III) дано визначення державних соціальних стандартів, прожиткового мінімуму, соціальних гарантій, соціальних норм і нормативів. Право на соціальне забезпечення входить в систему цих прав відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» № 966-IV від 19.06.2003, що визначає основні організаційні та правові засади надання соціальних послуг особам, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги.

Прожитковий мінімум визначається як «вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистостей».

Соціальні норми і нормативи — показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами.

Державні соціальні гарантії визначені Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» — це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Хронологія декларативного використання соціальних стандартів в Україні:

- Початок — прийняття у 2000 році Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»;
- Впровадження у 2000 році в практику соціального управління прожиткового мінімуму;
- Прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу, де передбачено використання формули для обчислення міжбюджетних трансфертів;
- Затвердження у 2002 році Державного класифікатору соціальних стандартів та нормативів;
- Впровадження від 2002 року окремих елементів програмно-цільового методу в бюджетний процес.

При розробці соціальних стандартів повинні враховуватися два аспекти: стандартизація соціальних прав та розробка соціальних стандартів рівня життя. Стандарти з стандартизації характеризують мінімальні соціальні норми, що гарантують гідний рівень життя.

До соціальних стандартів рівня життя відносять:

— тривалість життя — від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років;

— грамотність населення — 100 %;

— середню тривалість навчання — 15 років;

— реальний ВВП на душу населення (у купівельній спроможності до долара) від 200 (мінімум) до 40 тис. (максимум);

— сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей народжених жінкою у фертильному віці від 20 до 45 років) 2,14-2,15;

— коефіцієнт старіння населення (частка населення більше 65 років у загальній чисельності населення) — 7 %;

— співвідношення 10% самих багатих до 10% самих бідних — 10:1;

— частку населення, що проживає за межею бідності — 10 %;

— співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати — 1:3;

— мінімальний рівень погодинної заробітної плати — 3 дол.;

— рівень безробіття (з урахуванням прихованого) — 8-10 %;

— кількість правопорушень на 100 тис. населення — до 5 тис.;

— рівень депопуляції (кількість народжених до кількості померлих) — 50:50;

— кількість психічних патологій на 100 тис. населення — до 284 од.

Державний соціальний стандарт: прожитковий мінімум.

Соціальні норми і нормативи

- Соціального обслуговування;
- Транспортного обслуговування та зв'язку;
- Охорони здоров'я;
- Забезпечення навчальними закладами;

- Обслуговування закладами культури;
- Обслуговування закладами фізичної культури та спорту;
- Побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування;
- Соціальної роботи з дітьми, молоддю, центрами соціальних служб.

Державні соціальні гарантії

- Мінімальна заробітна плата;
- Мінімальна пенсія;
- Розміри соціальної допомоги.

Державні соціальні стандарти у сфері доходів населення за Державним класифікатором соціальних стандартів і нормативів

- Прожитковий мінімум у розрахунку на місяць на одну особу;
- Прожитковий мінімум для дітей віком до 6 років
- Прожитковий мінімум для працездатних осіб;
- Прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність.

Перелік соціальних нормативів за Державним класифікатором соціальних стандартів і нормативів:

- соціального обслуговування;
- житлово-комунального обслуговування;
- транспортного обслуговування та зв'язку;
- охорони здоров'я;
- забезпечення навчальними закладами;
- обслуговування закладами культури;
- обслуговування закладами фізичної культури та спорту;
- побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування;
- соціальної роботи з дітьми, молоддю центрами соціальних служб.

*Причини невпровадження соціальних стандартів
у практику державного управління.*

- Відсутність розуміння ролі стандартів у соціальному управлінні;
- Відсутність єдиних методологічних підходів до визначення сутності соціальних стандартів;
- Відсутність цілісної системи соціальних стандартів;
- Відсутність адекватного законодавчого забезпечення функціонування соціальних стандартів;
- Брак бюджетних коштів.
- Напрями подальших дій:
 - Проведення комплексної наукової розробки із вивченням, узагальненням та адаптацією світового досвіду формування та впровадження соціальних стандартів.
 - Проведення пілотного впровадження.
 - Підготовка законодавчого забезпечення.
 - Створення інформаційно-ресурсного центру.
 - Поетапне забезпечення впровадження стандартів у практику соціального управління.

*Прожитковий мінімум як державний
соціальний стандарт застосовується для:*

- загальної оцінки рівня життя в Україні, визначення критеріїв бідності та стратифікаційного розподілу суспільства, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат, виходячи з вимог Конституції України та законів України;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування;
- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Під час розрахунку розміру прожиткового мінімуму як державного соціального стандарту, враховується ряд специфічних чинників: правові, політичні, економічні, соціальні, екологічні (рис. 5.12). Розмір прожиткового мінімуму розраховується, виходячи з вартості мінімальних наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, що затверджені постановою КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» (від 14.04.2000 № 656). Населенню України надаються субсидії на відшкодування витрат за оплату житлово-комунальних послуг, надання газу та твердого палива.

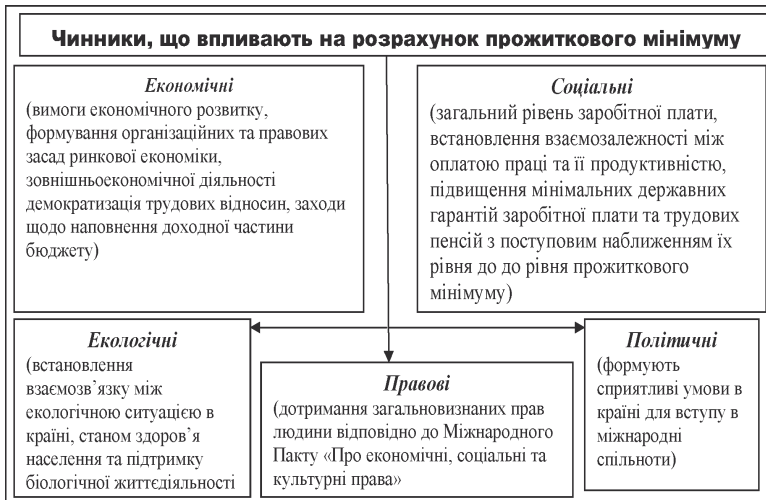


Рис. 5.12. Чинники, що впливають на розрахунок прожиткового мінімуму

Встановлений рівень прожиткового мінімуму повинен забезпечити фізіологічний та соціальний мінімуми. Фізіологічний мінімум — це вартісне вираження матеріальних цінностей, необхідних для існування людини. В світовій практиці він становить 85–87% рівня загального прожиткового мінімуму. Соціальний мінімум — це певний набір духовних та соціальних цінностей мінімально прийнятого рівня життя; він складає 13–15%.

Основою розрахунку прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп населення є мінімальний споживчий кошик, головну частину якого складає набір продуктів харчування в розрахунку на одну особу на місяць. При формуванні мінімального набору продуктів харчування враховується хімічний склад та енергетична цінність продуктів харчування, а також норми фізіологічних потреб, що рекомендовані ВОЗ. Цей набір розрахований на основі норм споживання продуктів харчування для різних категорій населення, розроблених науководослідним інститутом харчування МОЗ України на підґрунті методичних розробок щодо фізіологічних потреб, здійснених Ленінградським інститутом гігієни праці ще в 1990 р.

Характеристика прожиткового мінімуму в Україні на протязі 2011–2012 років за основними соціально-демографічних груп населення представлена в табл. 5.4. За 2011 прожитковий мінімум для працездатних українців виріс на 64 гриви, за 2012 цей показник збільшиться на 61 гривню.

Таблиця 5.4

Зміна розміру прожиткового мінімуму в Україні в 2012 році за основними соціально-демографічних груп населення, в гривнях

| Період | Прожитковий мінімум | | | | |
|--------------|---------------------|---------------------|----------------------------|-----------------------|---------------------------------------|
| | загальний показник | на дітей до 6 років | на дітей від 6 до 18 років | для працездатних осіб | для осіб, які втратили працездатність |
| 2011 | | | | | |
| 3 01.01.2011 | 894 | 816 | 977 | 941 | 750 |
| 3 01.04.2012 | 911 | 832 | 997 | 960 | 764 |
| 3 01.07.2012 | 934 | 853 | 1022 | 985 | 784 |
| 3 01.10.2012 | 953 | 870 | 1042 | 1004 | 800 |
| 2012 | | | | | |
| 3 01.01.2012 | 1017 | 893 | 1112 | 1073 | 822 |
| 3 01.04.2012 | 1037 | 911 | 1134 | 1094 | 838 |
| 3 01.07.2012 | 1044 | 917 | 1144 | 1102 | 844 |
| 3 01.10.2012 | 1060 | 930 | 1161 | 1118 | 856 |
| 3 01.12.2012 | 1095 | 961 | 1197 | 1134 | 884 |

«Соціальний експеримент НФПУ з 1 по 31 жовтня 2010 р., під час якого п'ять добровольців у різних регіонах України місяць виживали на прожитковий мінімум, довів, що суми коштів, встановленої державою, буде 1095 грн у 2012 р. — недостатньо для забезпечення повноцінного харчування українців.

Структура прожиткового мінімуму в Україні в 2010–2012 роках складає:

- вартість продуктів харчування для працездатних осіб — 52,6 — 73,5% від загальної суми,
- вартість непродовольчих товарів 12,3 — 19 %,
- вартість послуг 17,5 — 29,3%,
- внески загальнообов'язкового державного соціального страхування 2,9 %.

В 2012 році мінімальна зарплата в Україні перевищила прожитковий мінімум в 1,04 рази.

Розмір погодинної оплати праці в Україні яв 2011 році збільшився на 0,38 гривні, в 2012 — заплановано збільшення на 0,37 гривні. Зміна мінімальної заробітної плати та погодинної оплати праці в 2012 році відбувається з 01.01.2012, відповідно: 1073 та 6,43 грн.; з 01.04.2012., відповідно, 1094 та 6,56грн.; з 01.07.2012, відповідно, 1102 та 6,61 грн.; з 01.10.2012, відповідно, 1118 та 6,7 грн.; з 01.12.2012, відповідно, 1134 та 6,8 грн. Станом на липень 2011 року відношення річної української мінімальної заробітної плати становить 21,5% до обсягу ВВП на душу населення. Відповідні показники за даними Євростату та МВФ: у Бельгії мінімальна зарплата — \$2064,2 (68,6% до ВВП на душу населення), у Франції — \$1951,9 (68,7%), у Польщі — \$496,7 (31,5%), у Латвії — \$403,2 (33,5%).

Середньомісячна заробітна плата в Україні за 2011 рік становила 2633 грн. (329 \$); для порівняння: в Польщі — 1360 \$, в Чехії — 1450 \$; у Франції — 2500 Євро, в Німеччині — 2800 Євро, в Нідерландах — 3007 Євро, у Великобританії — 3118 Євро.

Показники середньої заробітної плати за 2003–2012 роки для призначення пенсій розглядається в табл. 5.5.

В структурі операційних витрат з реалізованої продукції в 2011 році витрати на оплату праці склали 6,0%, соціальні відрахування — 2,2% (а матеріальні витрати — 29,3%, вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки, — 51,2%, амортизація — 2,9%, інші операційні витрати — 8,4%). В 2012 році частка заробітної платні у собівартості українських товарів становить 6%, тоді як у країнах Західної Європи сягає аж до 45%. При цьому розмір ВВП України менше внутрішнього валового продукту середньої евро-

Таблиця 5.5

**Показники середньої заробітної плати
за 2003–2012 роки для призначення пенсій**

| Місяць | Рік | | | | | | | | | |
|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Січень | 332,11 | 444,70 | 606,09 | 781,51 | 1003,60 | 1342,27 | 1449,89 | 1687,62 | 2137,84 | 2491,40 |
| Лютий | 326,96 | 461,50 | 628,18 | 819,16 | 1033,58 | 1449,59 | 1514,77 | 1739,43 | 2137,19 | 2548,60 |
| Березень | 346,18 | 489,17 | 682,38 | 883,99 | 1096,38 | 1494,71 | 1578,91 | 1874,27 | 2253,90 | 2690,03 |
| Квітень | 347,13 | 494,66 | 678,07 | 877,46 | 1098,58 | 1515,00 | 1588,80 | 1859,70 | 2243,42 | — |
| Травень | 353,19 | 498,48 | 697,52 | 905,17 | 1141,25 | 1563,36 | 1617,95 | 1951,28 | 2317,48 | — |
| Червень | 390,54 | 550,81 | 777,67 | 998,69 | 1276,97 | 1728,31 | 1809,77 | 2198,46 | 2574,35 | — |
| Липень | 381,37 | 530,82 | 732,12 | 932,89 | 1222,25 | 1611,63 | 1675,50 | 1982,72 | 2370,28 | — |
| Серпень | 374,16 | 520,59 | 726,43 | 924,65 | 1199,04 | 1571,37 | 1597,17 | 1932,81 | 2328,21 | — |
| Вересень | 398,58 | 556,61 | 764,63 | 959,67 | 1238,18 | 1643,25 | 1677,69 | 2046,31 | 2416,19 | — |
| Жовтень | 400,65 | 561,87 | 791,03 | 965,75 | 1292,50 | 1667,13 | 1687,37 | 2113,62 | 2451,80 | — |
| Листопад | 392,69 | 569,35 | 816,38 | 988,70 | 1316,23 | 1592,70 | 1718,91 | 2073,90 | 2466,42 | — |
| Грудень | 424,63 | 607,11 | 911,42 | 1104,33 | 1443,16 | 1705,67 | 1899,21 | 2326,74 | 2727,94 | — |
| Річний | 372,72 | 524,14 | 735,57 | 928,81 | 1197,91 | 1573,99 | 1650,43 | 1982,63 | 2338,00 | — |

пейської країни всього у 4 рази, тоді як заробітна плата менша в 5,6–19,7 разів. продовжують знижувати частку заробітної плати у собівартості української продукції: у 2009 р. це було 7%, у 2010 — 6,5%, у 2011 — 6,0%.

В Україні залишається заборгованість із виплати заробітної плати, яка за перші три місяця зросла на 10% і досягла одного млрд. сімдесяти млн. грн. Найбільший борг по зарплаті в Донецькій, Харківській та Луганських областях.

Гарантований мінімум для отримання допомоги відповідно до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» не може бути більше 75 відсотків від рівня забезпечення прожиткового мінімуму для сім'ї, в 2012 році допомога для таких сімей на кожну 13-18 дитину віком від 3 до 13 років збільшиться на 120 гривень, а на кожну дитину віком від 13 до 18 років — на 230 гривень.

Проблемною залишається оплата праці бюджетників, продовжується порушення Закону «Про оплату праці», занижуються розміри заробітної плати для майже 4 млн. працівників: з січня 2012 р. посадовий оклад працівників 1-го тарифного розряду —

773 грн., а мінімальна заробітна плата 1073 грн., різниця 300 грн. По закону оклад працівників 1-го тарифного розряду має бути більшим за мінімальну зарплату. Щомісяця кожному бюджетнику недоплачується більш ніж 300 грн., а кваліфікованим учителям, лікарям ще більше — 700-800 грн. Кожний четвертий найманий працівник в Україні знаходиться за межею бідності. За даними ООН, в Україні 80% населення знаходяться на межі бідності, а розрив між доходами найбагатших і найбідніших є 40-кратним.¹

Для соціального захисту населення потрібна індексація — автоматичне коригування величини грошових доходів фізичних осіб з бюджетних джерел (пенсій, допомоги, стипендії), заробітної плати за місцем роботи, а також грошових заощаджень фізичних осіб у вигляді вкладень в установи державної кредитно-фінансової системи і облігації державних позик з метою часткового відшкодування втрат, пов'язаних зі зростанням цін. Зниження реальної заробітної плати, пенсій, стипендій негативно впливає на економічне становище трудящих. Останні змушені шукати додаткову роботу. Знижується не тільки рівень життя, скорочується і вільний час. Індиксація застосовується у всіх розвинутих країнах. В окремих країнах деякі профспілки домоглися повної компенсації зростання цін. В Україні така компенсація є незначною, що ставить більшу частину населення на межу виживання.

При встановленні мінімального рівня заробітної плати документи МОП рекомендують враховувати потреби працівників та їх сімей, вартість житла, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, що впливають на рівень зайнятості (рівень продуктивності праці, кількість безробітних, ін.). За базу мінімального рівня зарплати беруть набір товарів і послуг, що задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (з однією дитиною, з двома дітьми та ін.). Цей набір у різних країнах неоднаковий. У США до нього входять оплата за наймання житла, майже 20 видів м'ясопродуктів, купівля один раз на п'ять років ненового автомобіля та ін. Розмір мінімальної заробітної плати в розвинутих країнах сягає 30-50% від розміру середньої зарплати. У США — 5,15 дол. за годину. Окремий мінімум встановлюється для молоді

¹ Mojazarplata.com.ua

Світова практика обґрунтувала наступні методи визначення прожиткового мінімуму в державі (рис. 5.13): статистичний, ресурсний, суб'єктивний, комбінований.

На практиці ширше застосовується нормативний метод, що полягає у встановленні вартісної величини прожиткового мінімуму через мінімальний споживчий кошик. Кожна держава має свої особливості формування мінімального споживчого кошика.



Рис. 5.13. Методи визначення прожиткового мінімуму

В Болгарії запропоновано шість мінімальних споживчих кошків, які давали ряд комбінацій щодо складу сімей за їхніми ознаками. Болгарські кошики: на сім'ю з двох чоловік включають 552 позиції, із трьох — 639 позицій, а із чотирьох — 652 позиції. Кошик містить градації для працюючих, пенсіонерів та дітей, включаючи 149 позицій продовольчих товарів (або 23-27% загальної кількості позицій названих трьох типів сімей) з таким розрахунком, щоб структура харчування забезпечувала денну калорійність для працюючих в кількості 2822 калорії, для пенсіонерів — 2026 і для дітей 2123 калорії. Рівень фізіологічного мінімуму по відношенню середньодушового доходу в цій країні становить 69%.¹

Уряд України методикау підрахування споживчого кошика до цих пір не обнародував.

¹ <http://paralleli.if.ua>

У Литві, Білорусії та Естонії є офіційно прийнятим соціальний прожитковий мінімум, в Росії та в Казахстані — фізіологічний прожитковий мінімум. У Литві прожитковий мінімум визначається на основі потреб сім'ї з чотирьох осіб: хлопчик 14 років, дівчинка 6-8 років і двоє дорослих. Для інших сімей використовуються спеціальні коефіцієнти. Продовольча частка товарів включає понад 50 видів товарів і становить 45-50% мінімального споживчого бюджету.

В країнах з розвинутою ринковою економікою, в яких склався високий рівень доходів, використовується такий метод формування рівня прожиткового мінімуму, як «відносний» метод або метод «обчислення медіанного доходу». Під *медіанним доходом* слід розуміти такий дохід, за якого половина населення має більший дохід, а половина менший, або це рівень достатку, що найчастіше зустрічається в певній країні (практично він відповідає середньодушовому доходу населення). В США, Великобританії, Німеччині прожитковий мінімум встановлюється на рівні 40% від медіанного доходу, у Фінляндії, Італії, Греції, Іспанії — 50%, у Португалії та Ірландії — 60% відповідно. Цей метод є найпростішим і досить ефективним. Проте він може застосовуватися лише у тих країнах, де склався високий рівень доходів, тому в державах з різким розмежуванням рівнів доходів, а зокрема в Україні, цей метод буде недоцільним.

Прожитковий мінімум, соціальний мінімум, соціальний набір... — у кожній країні його називають і рахують по-різному. Перелік товарів та послуг, що туди входять, в розвинених країнах переглядають щороку або що два роки, орієнтуючись на вимоги часу. За українським законодавством, КМУ затверджує новий перелік кожні п'ять років. В 2011р. українській уряд вперше за останні десять років переглянув набір споживчого кошика, додавши до нього чай та каву. За розрахунками Мінпраці, грудень 2011 р., набір основних продуктів харчування для працездатного населення обійшовся у 734,65 гривні. Мінімальний набір предметів гардеробу для чоловіків обійдеться у 535 гривень на місяць, для жінок — у 770 гривень. Набір житлово-комунальних послуг для однієї людини обійшовся у 256,33 гривні... «Навіть не враховуючи придбання побутової техніки, ліків, витрат на транспорт, зрозуміло, що прожитко-

вий мінімум у 941 гривню, який діє з 1 січня, — цифра невідомо звідки взята. Прожити на таку суму — нереально»¹. Величина українського прожиткового мінімуму не враховує життєво необхідні витрати: на будівництво чи купівлю житла, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги, які повинні бути включеними у прожитковий мінімум відповідно принципів його формування, Закону України «Про прожитковий мінімум», міжнародним стандартам, визначеними Конвенцією МОП № 117 про основні цілі та норми соціальної політики. На думку експертів, якби споживчий кошик було наповнено реальним змістом, видаткову частину бюджету необхідно було б збільшити принаймні утричі.

Як відмічає О. Пишуліна², при розрахунках загального показника по Україні не враховуються регіональні відмінності цін на продовольчі та непродовольчі товари. За даними соціального рейтингу міст України журналу «Експерт», різниця вартості кошику критичного споживання продуктів харчування в різних містах України коливалася до 30-36 %, суттєво відрізняється вартість транспортних, комунальних та інших послуг.

Актуальною є і проблема строгої відповідності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошика медичним стандартам. На думку фахівців, норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини. Неадекватним є також набір товарів мінімального споживчого кошика. В його структурі для працездатних осіб не закладено прибутковий податок для фізичних осіб, який є відсутнім для заробітної плати людини. Загострилась проблема включення до складу прожиткового мінімуму мінімальних витрат на послуги охорони здоров'я, освіти, транспорту, зв'язку, сфери житлово-комунального господарства що у дедалі стають платними. Отже, сьогодні в Україні фактично існують два кошики: на основі офіційного ведуться офіційні розрахунки, відбуваються перерахунки соціальних виплат,

¹ <http://paralleli.if.ua>

² <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March08/06.htm> О. Пишуліна. Щодо зміни методології розрахунку прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту.

інший — відображає реальний споживчий мінімум. Необхідність зміни методики обрахунку споживчого кошику та прожиткового мінімуму обумовлює також нерівномірність зростання індексів споживчих цін на продовольчі, непродовольчі товари та послуги.

Неадекватність прожиткового мінімуму породжує дезорієнтацію в соціальній політиці, в т.ч. в політиці забезпечення доходів населення. За Конституцією, в Україні доходи громадян повинні бути не нижчими за прожитковий мінімум, що є стандартом та державною гарантією мінімальних потреб людини. Середній показник шкали доходів населення за деякими видами економічної діяльності менший за вартість споживчого кошика, його забезпечення не гарантує забезпечення конституційних прав. Мінімальна заробітна плата, яка, згідно з законодавством, повинна визначатися на рівні прожиткового мінімуму (відповідно до вимог Європейської соціальної хартії має складати більше 2,5 розміру прожиткового мінімуму), реально становить в Україні лише 79,2% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб. На початок 2012 р. частка населення із середньодушовими загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму склала 47%. Втрачається й логічний зв'язок між поняттями «прожитковий мінімум» та «межа бідності». Остання визначається як 75 % середнього показника шкали доходів населення, який, у свою чергу, нижчий за прожитковий мінімум, що визначає мінімальні життєві потреби.

О. Пищуліна наголошує на непослідовності використання прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту для розрахунку соціальних платежів, пенсій та інших соціальних стандартів. Це підтверджується тим, що:

— по-перше, на даний момент прожитковий мінімум застосовується лише для встановлення розміру державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям та сім'ям з дітьми, особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Незважаючи на вимогу ст. 46 Конституції України, прожитковий мінімум не застосовується до визначення мінімальної зарплати, мінімальної пенсії, пільгових пенсій та допомоги;

— по-друге, прожитковий мінімум забезпечує встановлення адресної соціальної допомоги для малозабезпечених

сімей, що регулюється Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 18.01.2006 № 3365-IV. Прожитковий мінімум для сім'ї визначається як сума розмірів прожиткового мінімуму для дітей, працездатних та непрацездатних членів сім'ї. Відповідно, допомога являє собою доплату в розмірі, який дозволяє забезпечити прожитковий мінімум.¹

Основним проблемним положенням українського законодавства є обумовлення обмежень розміру допомоги можливостями державного бюджету. У Законі про державний бюджет на відповідний рік встановлюється так званий *рівень забезпеченості прожиткового мінімуму* (РЗПМ) у відсотках до реального показника цього стандарту (у розмірі в середньому на 70% нижчому офіційно прийнятого прожиткового мінімуму). Для сімей з дітьми та інвалідами передбачено при нарахуванні допомоги збільшувати рівень забезпеченості на 10–20%. Розмір забезпечення прожиткового мінімуму значно менший за прожитковий мінімум і взагалі нівелює значення прожиткового мінімуму. «Ручне» управління соціальними виплатами на основі РЗПМ порушує конституційного права громадян на достатній рівень життя. В 2004 р. вперше встановлено диференційовані рівні РЗПМ для різних категорій населення, у 2012 р. ця практика диференціації цього нормативу для різних категорій населення для призначення державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям продовжується.

На думку О. Пищуліної сьогодні для забезпечення використання стандарту прожиткового мінімуму відповідно до Конституції України для всіх соціальних виплат та державних гарантій є актуальним та необхідним:

— по-перше, змінення методики визначення розміру прожиткового мінімуму для забезпечення максимальної відповідності стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг, при цьому:

- перегляд структури нормативів для розрахунку прожиткового мінімуму для усіх категорій населення з урахуванням соціально-економічних умов їх проживання;

¹ <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March08/06.htm> О. Пищуліна. Щодо зміни методології розрахунку прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту.

- зміна відповідно до фактичних витрат населення співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат з урахуванням потреб нормального відтворення людини;

- перегляд набору товарів та послуг у бік їх відповідності реальним сучасним умовам, життєвим потребам людини та медичним стандартам;

- врахування динаміки зміни середнього розміру сім'ї за відповідний період. (2,76 осіб);

при проведенні перегляду наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, розробити методiku врахування регіональних відмінностей при формуванні прожиткового мінімуму;

— по-друге, з метою відновлення логіки прийняття рішень з питань прожиткового мінімуму передбачити в законодавстві «Про прожитковий мінімум», одночасне затвердження наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів, послуг та Методики визначення прожиткового мінімуму, причому спочатку затверджувати набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а вже потім вносити відповідні зміни до Методики визначення їх вартісних величин;

— в-третє, з метою забезпечення соціально-економічного обґрунтування визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, розглянути доцільність розробки Закону України «Про споживчий кошик», а також забезпечити інформаційну прозорість моніторингу фактичного розміру прожиткового мінімуму.

Розмір прожиткового мінімуму у європейських країнах із розвиненою системою соціального захисту наближається до рівня середньої зарплати та може забезпечити достатній рівень життя тих, хто не може самостійно отримати достатні доходи. До британських малозабезпечених не дотягують українці з середніми заробітками.

У Британії, в соціальному мінімумі враховують витрати на Інтернет, мобільний телефон, придбання DVD-фільмів та супутникове телебачення. В українському споживчому кошику 2011–2012 рр. витрати на комп'ютер, на його обслуговування —

не передбачено, але рахують придбання однопрограминого радіоприймача та оплату за радіоточку. У Британії, США та Франції у споживчому кошику передбачені витрати на алкоголь (у США також на тютюн). У Франції не уявляють життя мало-забезпеченого громадянина без лаків для волосся, гелів для душу, візитів у перукарню та до стоматолога. В Україні бідним можна стригтись — чотири рази на рік, по 20 гривень за стрижку. Косметичні засоби та побутова хімія також передбачені — туалетне та господарське мило, шампунь, зубна паста та дитячий крем (один тубик на рік на сім'ю). Абсолютно в усіх європейських країнах у мінімальний споживчий набір включені презервативи. В Україні про них навіть не згадують, попри те, що Україна — лідер за темпами поширення ВІЛ/СНІДу.¹

На сьогоднішній день таких, яких держава Україна вважає «соціально незахищеними» та надає різноманітні пільги, є майже половина населення. «Одна краватка на десять років, чоловіче взуття має носитись 5 років у чоловіка працездатного віку та 6 у пенсіонера, плавки — одні на 10 років, на думку КМУ, право на купальник ні жінки ні чоловіки пенсійного віку не мають, нічого про медичну допомогу та ліки, придбання житла і меблів, — ці та інші «стандарты» життя супроводжують обрахунок соціального мінімуму». Кількість пільговиків в 2011 р., які мають право на пільги за соціальною ознакою, сягнула 13 млн. осіб, і близько 3,2 млн. за професійною; загалом на пільги мають право близько 43 відсотків всього населення України; організації обрахували наявність більше 600 видів пільг. Експерти проекту «Реформування пільг та привілеїв — наближення до європейських стандартів» Центру громадської адвокатури рахують, що пільги та допомоги мають бути «інвентаризовані» та реформовані на основі адресного підходу, щоб забезпечити соціальний захист саме тим, хто цього потребує. *Пільги не є безкоштовними: їх утримують платники податків нашої держави.* В результаті вони потребують все більшого фінансування, що стає значним навантаженням на бюджет та не дозволяє задовольняти інші потреби, у тому числі і самих справді соціально незахищених категорій населення. «Прожити» на такий

¹ Джерело: <http://paralleli.if.ua>

розмір «прожиткового мінімуму», який є «соціальним стандартом» та одним із компонентів права на соціальний захист в Україні не є можливим. За підрахунками Національного форуму профспілок України, прожитковий мінімум має становити не менше 2356 гривень».

З точки зору директора соціологічної служби Центру економічних та політичних досліджень ім.Разумкова А.Биченко: «Наш споживчий мінімум розрахований за нормами воєнного часу, як мінімум для фізіологічного існування. Цього достатньо, аби людина не почала помирати з голоду. Звичайно, про якийсь культурний розвиток не йдеться...це позначається і на тривалості, і на якості життя. Ми ще не помічаємо, але такі умови позначаються на «якості людського матеріалу», якщо так можна висловитися. Підрастаюче покоління у нас недоотримує не лише повноцінного харчування, а й культурного розвитку. З нинішніми дітьми ми ще матимемо проблеми. І йдеться не лише про те, що цих дітей надто мало, аби забезпечувати потім майбутніх пенсіонерів. Йдеться про їхній розвиток. Власне саме через такі низькі соціальні стандарти Україна є країною третього світу».¹

З огляду на історію подій, з 1991р. в Україні був запущений довгостроковий механізм падіння життєвого рівня населення, спад виробництва, розшарування в суспільстві. В Україні неприпустимо мала частка заробітної плати в ВВП, що йде в розріз із сформованою світовою тенденцією, Частка заробітної плати у ВВП різних країн у 2011 році становила: в Японії — 76,0%, США — 72,2%, Євросоюзі — 88,3, Росії — 40,0% і в Україні — 41,0%². За оцінкою українських вчених, частка заробітної плати у сукупних доходах населення в 2012 році реально знизилася — з 41,0% до 17,3%, що відповідає негативній тенденції — спаді виробництва, скороченні зайнятості, зростанні безробіття, тінізації економіки. Відставання України по цьому показнику майже удвічі характеризує її загальне економічне становище. Згідно досліджень Д.Львова, середньостатистичний

¹ <http://paralleli.if.ua>

² Там само.

російський працівник виробляє на 1 долар погодинної оплати праці приблизно у 2 рази більший ВВП, ніж аналогічний американський, відбувається офіційно зареєстрована на державному рівні експлуатація найманої праці¹.

Друге місце за вагомістю після заробітної плати в Україні становлять доходи населення у вигляді соціальної допомоги і трансфертів: у 2007 році вони становили 39,4% і в 2008 році — 38,6%; далі — доходи від підприємницької діяльності та від власності — 19,6% та 18,7% відповідно за роками, що свідчить про те, що більше третини населення одержує дохід від держави у формі соціальної допомоги й трансфертів, і тільки менше п'ятої частини населення заробляє підприємницькою діяльністю або використовуючи свою власність.² За останні три десятиріччя заробітна плата в сумі особистих доходів населення США становила 60—70%, доходи від неакціонерного підприємництва — 5-8, доходи від власності — 13-19, соціальні трансфертні платежі — 10-16%. Як, бачимо, в Україні простежується протилежне — негативна диспропорція доходів населення.

Якщо у 1990р. середній дохід 10% найзаможніших громадян України у 4 рази перевищував відповідний показник 10 % найбідніших, то у 1996 р. — вже у 67 разів, в 2011 р. — 273 рази.³ 10% населення України отримують сьогодні 40% доходів всього населення країни, за експертними оцінками, 2/3 цих доходів мають кримінальне походження³. При порівнянні окремих країн співвідношення доходів багатих і найбільш бідних шарів населення в Китаї складає 7:1, у країнах ЄС — 5-7:1, у Японії — 4,3:1, а в *Україні* — 30:1. Бідність є глобальною проблемою. Загальна кількість бідних світу перевищила 1,3 млрд. осіб, при цьому 2/3 усіх нужденних людей проживають у 10 країнах світу (Індії, Китаї, Бангладеш, Бразилії, Індонезії, Нігерії, В'єтнамі, Пакистані, Ефіопії, на Філіппінах). За оцінками Всесвітнього банку, 1/4 населення світу проживає в умовах страшного зuboжіння. Особливої уваги заслуговують люди, що проживають в

¹ Соболевская А. Роль зарплаты в рыночной экономике. // МЭиМО. — 2004. — №12. — С. 49 — 57.

² Кваснікова Г.С. Доходи населення та економічний стан держави. // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — Ст.4. — С. 53 — 60.

³ <http://news.nur.kz>

умовах абсолютного зубожіння, що потрапили в це положення в результаті дискримінації через свій вік, з причини інвалідності, хвороби. Постійно зростає розрив між багатим і бідним населенням. Це обумовлює прийняття міжнародним співтовариством зобов'язання ліквідувати бідність як соціальне явище до визначеної дати, яка повинна бути встановлена кожною окремою країною світу. Бідність — це неможливість унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний час.

В різних країнах бідність характеризується такими показниками, як: прожитковий мінімум, гарантований прожитковий мінімум, мінімальний споживчий бюджет рівень бідності, межа бідності, крайня форма бідності, гострота та глибина бідності.

Глибина бідності — відхилення величини доходів або витрат бідних від визначеної межі бідності.

Межа бідності — рівень доходу, нижче від якого є неможливим задоволення основних потреб. Межа бідності встановлюється як частка прожиткового мінімуму на одну особу з розрахунку на місяць, на її основі визначаються сім'ї, які належать до категорії бідних.

Крайня форма бідності — бідність, яка порівняно зі стандартами цивілізації асоціюється з межею виживання.

Рівень бідності — питома вага сімей (домогосподарств), у яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності. Загальний рівень бідності в країні визначається показником частки бідних у загальній кількості населення віком від 15 років. Рівень бідності існує у вигляді фізіологічного і соціального мінімумів. Перший відображає задоволення лише головних фізіологічних потреб і основних послуг. Другий, крім нього, включає мінімальні духовні і соціальні запити.

Рівень бідності в Україні за останні роки коливався близько 27 %, а рівень крайньої бідності — 12-14%. У широкому розумінні бідність — це нездатність підтримувати прожитковий мінімум, але визначення цього «мінімального» рівня, особливо коли грошові доходи не можуть бути адекватним показником реального споживання, проблематично. Кошти родини складаються з поточних доходів, трансферних платежів, заощаджень,

власності, т.п. Офіційне визначення бідності ґрунтується на розмірі доходу родини. В США в 1987 р. людина, що одержувала менш ніж 5778 дол. на рік (2011 р. — 6928 дол.), жила у бідності; для родини з чотирьох чоловік ризика бідності складала 11 611 дол. (2011 р. — 12761 дол.), а з шести — 15 509 дол. (2011 р. — 16659 дол.). Родина вважається бідною, якщо її дохід менш ніж у три рази перевищує рівень, що визначений міністерством сільського господарства як витрати на «нормальне харчове забезпечення» родини. В 60-х роках ХХст. у США був високий рівень бідності, але там діяла шкала податку з фізичних осіб з максимальною ставкою на високі доходи — до 90 %. В умовах економічної кризи і зростаючого зубожіння населення така міра соціально виправдана і відповідає національним інтересам.

Для порівняння обстежень домашніх господарств, що стосуються доходів і умов життя, а також з метою забезпечення порівняння між країнами, — Всесвітнім банком був установлений стандартний показник ризику бідності в розмірі 1 дол. на одну особу на добу з урахуванням купівельної здатності долара в цінах 1985 р., що дозволило визначити чисельність бідного населення в різних країнах світу. В якості показника ризику бідності застосовується: у Латинській Америці — 2 дол. на одну особу на добу; у Європі й у Центральній Азії — близько 4 дол.; у Китаї — 0,6 дол., для Субсахарі Африки — 1,7 дол.; для країн Карибського басейну — 2,15 дол., для країн Східної Європи та країн СНД — 4,30 дол., для економічно розвинених країн — 14,76 дол. на одну на добу.

У 2012 р. за підрахунками Національного форуму профспілок України прожитковий місячний мінімум в Україні має становити не менше 2356 гривень, тобто на добу на одну особу — 9,8дол. (при курсі НБУ \$1=8грн.). Прожитковий мінімум із розрахунку на одну людину в Держбюджеті України на 2012 рік встановлений від 1017 грн з 1 січня 2012 р. — до 1095 грн. з 1.12.12, тобто на добу на одну особу цей показник становить, відповідно, 33,9–36,5 грн. або 4,24–4,56 дол.

Показник 1 дол. у розрахунку на одну добу використовується для визначення абсолютної бідності середнього рівня. На відміну від помірної бідності, крайня абсолютна бідність харак-

теризується наявністю тільки обсягу доходів, достатнього для придбання мінімального набору продуктів харчування. *Абсолютна нерівність* визначає стан людини, при якому дохід (достатній чи недостатній для придбання «споживчого кошика») визначає грань між небідною і бідною людиною. *Відносна бідність* визначає стан людини чи її домашнього господарства в порівнянні з визнаним середнім доходом для даної країни (наприклад, бідними вважаються ті, у кого доходи нижче 40, 50, 60 % середнього доходу). У країнах ЄС використовують в відносні показники бідності, у США — абсолютні. В європейських країнах бідними домашніми господарствами є ті, де показники рівня доходу складає 40–60 % від середнього. В європейських країнах частка бідних складає 7% населення, якщо за рису бідності приймається показник, що дорівнює 40% середнього медіанного доходу, і 18 % — якщо за рису прийнято, відповідно, 60 %. В індустріально розвинутих країнах бідність пов'язана з економічно неактивним населенням. Більшість бідних відноситься до старих, непрацевдатних або хворих людей. Значна частка бідних припадає також на жінок та дітей. У країнах, що розвиваються, бідність поширена і серед зайнятого населення. Якщо в США майже 70 % витрат підприємств спрямовується на заробітну плату робітників і службовців, то в Україні — 10%. Як наслідок — низька оплата праці породжує бідність працюючого населення, його низьку купівельну спроможність (за даними статбюро Європейської комісії індекс купівельної спроможності України складає 17% від європейської норми), відсутність заощаджень — головного чинника інвестування національної економіки. В СРСР Україна лідирувала серед союзних республік по головних позиціях рівня та якості життя. Існувала збалансованість та енергетична еквівалентність харчування (3500 Ккал), насиченість сімей предметами довгострокового користування (75–80 %), кількість автомобілів на 10 тис. сімей поступалась лише Вірменії, а число вкладів і середній розмір заощаджень були більшими тільки в Естонії. Характерною ж рисою сьогодення України є збереження значних масивів бідності і розшарування населення за рівнем доходів; Україна має дуже низькі річні доходи на душу населення: український річний дохід на душу населення склав

2200 дол., що менше, ніж в Алжирі (відповідно 4700), Єгипті (3000), Китаї (3800) і Бразилії (6150). Зростання рівня доходів середньостатистичного українця відбувається за рахунок промислових центрів. Найбільш доходними містами в Україні вважаються м.Київ, Донецька, Запорізька, Дніпропетровська області. Співвідношення максимальної зарплати в м.Києві і мінімального рівня (в Тернопільській області) коливається від 2,4 до 3,9¹. Опитування Київського Міжнародного інститута лише 1% населення має помісячний дохід, що задовольняє власні потреби і дозволяє заощаджувати.

На думку д.е.н. Е.М.Лібанової проблемою в Україні є низький рівень життя пенсіонерів. «Хоча практично всі показники бідності цієї категорії населення є нижчими за середньоукраїнські, ситуація незадовільна, оскільки ці люди впродовж усього свого життя чесно працювали, сплачували податки і внески до Пенсійного фонду, а отже мають всі підстави розраховувати на забезпечену старість, а не на існування на межі бідності»². На 1.01.12 р., 0,9 млн. осіб пенсійного віку отримували пенсію в межах 25%, 9,3 млн. — в межах 25-50%, 3,0 млн. — в межах 50-75% прожиткового мінімуму для непрацездатних. За критеріями ООН 78% українців живуть за межею бідності. Щонайменший дохід на людину є нижчим за 17 доларів в день, то вона є бідняком. Середня пенсія в Україні на 1.06.2012 р. складає 1399 гривень. З 01.05.2012 пенсії перерахували 12,9 млн громадян, але на сьогодні, кількість пенсіонерів, які все ще отримують за місяць менше тисячі гривень, складає 3,7 мільйона осіб при прожитковому мінімумі 1037 грн. У перші три місяці 2012 року дефіцит Пенсійного фонду України становив 3,6 млрд гривень, що більше третини запланованого на поточний рік. З 1.04.12 р. середній розмір пенсії інвалідів війни зріс з 2 тис. 228,81 грн до 3 тис. 2,21 грн на квітень 2012 року, або на 34,7%, при цьому на сьогодні середня зарплата по країні складає 2923 гривні. Пенсії для інвалідів I групи зросли до 3057,63 грн, II групи —

¹ <http://paralleli.if.ua>

² <http://tsn.ua/groshi/mayzhe-4-mln-ukrayinciv-zhivut-menshe-nizh-na-prozhitkoviy-minimum.html>, http://tsn.ua/groshi/serednya-pensiya-v-ukrayini-skladaye-1400-griven.html?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter

до 3193,70 грн, III групи — до 2561,91 грн. На кінець 2012 року мінімальний розмір пенсійних виплат інвалідам війни становитиме: для I групи — 2 тис. 519,4 грн, II групи — 2 тис. 254,2 грн, III групи — 1 тис. 989 гр.

Якщо в СРСР чотири працівника утримували одного пенсіонера, то в 2010-2012 рр. в Україні одного пенсіонера утримують 1,1 ÷ 1,5 працівника.

В Україні розмір пенсій в 2011 р. коливався від 800 грн. до 50 тис. грн. При систематичному дефіциті Пенсійного фонду в 2010–2012 рр. понад 34 млрд грн. ключовими положеннями пенсійної реформи КМУ є: обмеження максимального розміру пенсій 12 прожитковими мінімумами для непрацевдатних (2012 р. — 884 грн x 12 = 10 тис. 608 грн). Згідно з рішенням Конституційного суду від 2007 р., це торкнеться тих, хто оформлює пенсію після 1 січня 2011 р. Пенсійна реформа пропонує: обмеження пільг державним службовцям, удосконалення механізму призначення пенсій і запровадження накопичувальної системи, або другого рівня страхування.

За стандартами Міжнародної організації праці, пенсія повинна складати не менше 40% від зарплати. В Україні середня пенсія складає 52% від середньої зарплати. Середня пенсія в Україні на 1.01.2012 р. склала 1 тис. 246 грн.

В Україні є необхідною пенсійна реформа. Пенсійна система України працює за схемою, коли пенсіонери отримують пенсію за рахунок сплати працюючими соціально-пенсійних податків (pay-as-you-go). Така система є слабкою порівняно з приватнофінансованою (privately-funded) пенсійною системою, коли пенсіонерам платять з фондів, створених на основі їхніх колишніх соціально-пенсійних внесків, інвестованих в акції, цінні папери, нерухомість. Приватнофінансована система, що застосовується в розвинених країнах, як правило, означає вищу пенсію, але й вищий ризик. Для мінімізації ризику, на думку В.Зеленюка, потрібна досконаліша пенсійна система, яка буде комбінацією двох згаданих систем, де частина пенсії буде сплачуватися за існуючим зараз механізмом. Основна перевага приватнофінансованої пенсійної системи — це стимулювання росту приватних інвестицій (особливо в цінні папери та акції), які

є дуже важливими для економічного розвитку. Перехід до приватно фінансованої системи стане сприятливим для пенсіонерів. Інновації пенсійного забезпечення зумовлять поживлення операцій на фондовій біржі, яка ще досить пасивна, при порівнянні з фондовими біржами розвинутих країн, Росії. Проблемою при переході до нової пенсійної системи є виплата та нарахування пенсій громадянам, які вже отримують пенсію або збираються виходити на пенсію найближчим часом, адже ця частина населення не спрямовувала свої пенсійні внески в інвестиційні проекти, проте вони інвестували значні зусилля в створення державної власності СРСР, тому прибутки від приватизації цих об'єктів повинні враховуватися при виплаті пенсій цьому прошарку населення.¹

Найбільш загальними критеріями бідності у світі є безробіття та інфляція, рівень яких також характеризує ступінь бідності. Сумарна величина цих показників в США називається «індексом злиденності». Якщо індекс безробіття складає 2%, а індекс інфляції 1000%, то «індекс злиденності» 1002%.

В Україні закономірно важким є матеріальне становище безробітних — рівень допомоги по безробіттю становить лише 23,6% прожиткового мінімуму для осіб працездатного віку рівень бідності безробітних становить 38,3%, а частки середньодохідних і заможних осіб у їх складі — відповідно 13,1 і 2,0%. Проте в усіх без винятку країнах світу безробіття є одним з найважливіших ризиків бідності, і вирішення проблеми полягає передусім у працевлаштуванні непрацюючих, а не в збільшенні розмірів допомоги.²

Оцінюючи проблему безробіття в Україні, необхідно відмітити, що потреба в робочих місцях для працевлаштування молодих кадрів в 2011 році складає 2-2,5 млн. робочих місць. Якщо створення одного робочого місця в Україні оцінюється в

¹ www.cripo.com.ua Українська правда 28.07.10 В.Зеленюк. Основні пріоритети економічної політики України.

² Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

40 тис. дол., то на створення 2-2,5 млн. робочих місць необхідно витратити 80-1000 млрд. дол.

Важливим елементом програми соціального захисту населення в світі є регулювання зарплати залежно від сфер діяльності та професій, форм власності. У розвинутих країнах Заходу здійснюється пряме регулювання зарплати у державному секторі. Спеціальним законодавством встановлюються права й обов'язки зайнятих у державному апараті, військовослужбовців, виборних осіб. В США та інших країнах Заходу зарплата у державному секторі нижча ніж у приватному, але для державних робітників і службовців існують значно більша гарантії зайнятості, вищі соціальні виплати.

5.8 Соціально-економічне обґрунтування рівня нерівності в країні

На початку XXI століття на сторінках провідних економічних видань з новою силою розпочалися дискусії з проблем соціальної диференціації населення. В них узяли участь представники різних наукових напрямів, як Дж. Голтроп, Е. Соренсон, Е. Райт, Д. Грусскі, Д. Скотт. Дискусія стосується співвідношення традиційних класових досліджень (як у немарксистській, так і неовеберівській інтерпретації) та запропонованої рядом американських дослідників (К. Грусскі, Д. Вееден) моделі соціальних класів, в основі якої покладено поділ за професією як фундаментальну одиницю експлуатації¹.

Доходи населення — це матеріальні засоби, які необхідні для задоволення потреб. При врахуванні загального підходу нерівність в доходах виникає внаслідок існування різних здібностей у людей, різної професійної підготовки, зростання попиту на висококваліфіковану працю різних «стартових умов» (наприклад, отримання спадщини), внаслідок існування різних за змістом прагнень людей, а також бажанням віддавати праці різну кількість вільного часу, внаслідок зміни системи оподаткування та в обсягах і структурі трансфертних платежів, в за-

¹ Goldthorpe J. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weedenss Research Agenda// Acta Sociologica. 2002.V. 45. N 3; Grusky D., Weeden K. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // Acta Sociologica, 2002. V. 45. N 3;

лежності від зміни курсу соціально-економічної політики, в силу існування демографічних факторів (наслідків війни, розлучень, багатодітних сімей) та дискримінації за статевими, расовими та іншими ознаками.

Відповідно до двох джерел доходів — трудових доходів та доходів від власності — виділяють дві причини нерівності в розподілі доходів; джерела, що викликають нерівність в трудових доходах та джерела, що викликають нерівність в нетрудових доходах. В ринково розвинутих країнах джерелами нерівності в трудових доходах є, в основному, освіта та професія. Освіта дозволяє до кінця життя отримати більший сукупний дохід і окупити освіту. При цьому прямого зв'язку між здібностями та розміром доходу, що отримується, не має. Якщо здібності розподілені майже рівномірно серед населення (див. рис. 5.14), то розміри фактичного доходу ними не обумовлені. Більший дохід приходить на менш здібну частину населення.

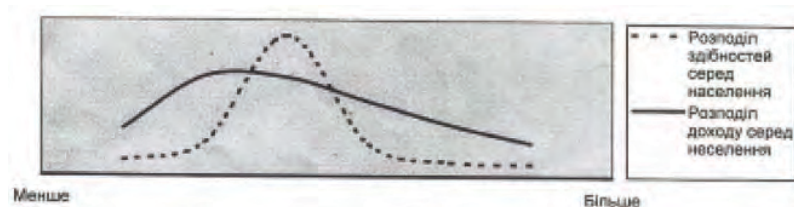


Рис. 5.14. До обґрунтування нерівності індивідів в суспільстві

Професія також є джерелом нерівності в розподілі трудових доходів. Так, в США найбільший дохід отримують медичні робітники та адвокати, що зв'язано з обмеженим набором у відповідні установи, а звідси — меншою пропозицією медичних та юридичних послуг при більшій якості. Доходи від власності є ще більш диференційованими, ніж доходи від трудової діяльності, тому що обумовлені нерівністю в розподілі багатства.

Запаси грошової маси або чисті накопичення, або запаси реальних і фінансових активів на даний момент часу є багатством. Основними джерелами нерівності в доходах від власності є підприємницька діяльність та спадщина. Існує певний

зв'язок між розмірами доходу, який був отриманий від власності в процесі спадкування предками та їх соціальним статусом, — і розміром нашого доходу та існуючим нашим соціальним статусом.

Вимірювання *рівня нерівності* базується на емпіричних методах вимірювання відсотку доходу або багатства різних груп населення країни. Найбільш загальним методом є групування населення відповідно рівня доходу, що отримується за визначений період (з усіх можливих джерел, включаючи заробітну плату, доходи від власності, пенсію, виплати страхових установ, а також державні субсидії), та визначення частки загального доходу кожної групи населення. На основі цієї інформації будується крива Лоренца, що демонструє сутність відхилення в розподілі доходу від абсолютно справедливого рівня (рис. 5.15).

На горизонтальній осі кривої Лоренца відмічається відсоток населення від найбідніших верств до найбагатших, а на вертикальній — відсоток доходів, що отримуються різними категоріями населення.

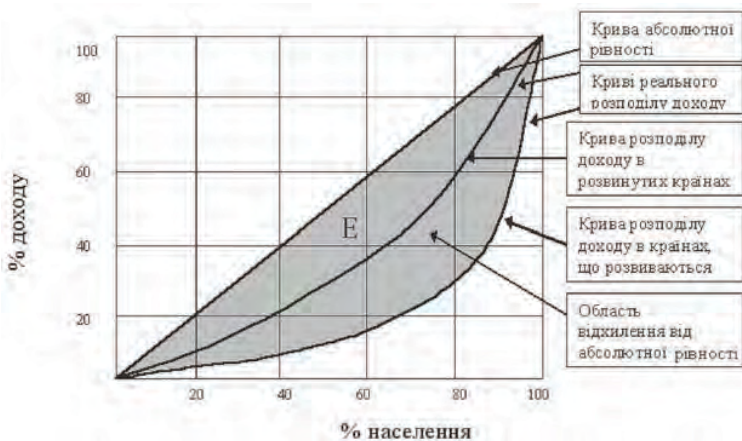


Рис. 5.15. Крива Лоренца: нерівність при розподілі доходу

Якщо кожна група населення буде отримувати рівну частку доходу, то на графіку це відобразиться у вигляді прямої лінії — кривої абсолютної рівності. З іншої позиції, якщо весь дохід буде отримувати тільки один відсоток всього населення, то це

відобразиться у вигляді вертикальної прямої лінії — кривої абсолютної нерівності. Реальна ситуація розподілу доходу буде відрізнятися від кривої абсолютної рівності, а область, що знаходиться між теоретичною та фактичною кривими буде показувати відхилення від абсолютної рівності (область Е на рис. 5.17).

Вигляд кривої Лоренца буде залежати також від того, чи ми враховуємо доходи до сплати податків та отримання трансфертних платежів, чи після того. Трансферти це безоплатна передача економічного блага від однієї особи до іншої. Трансфертні платежі — це безповоротні виплати, що здійснюються урядом країни і розглядаються не як плата за використання ресурсів і благ, а як різні види допомоги. Трансфертні платежі, як і податки можуть бути: *грошовими (in — cash transfers)*; *натуральними (in — kind transfers)*; *у формі послуг (in — service transfers)*.

Найбільш загальними закономірностями, що з'ясовані на основі вимірювання нерівності, є: значний ступінь нерівності при розподілі доходу в країнах, і більший ступінь нерівності при розподілі багатства, ніж при розподілі доходу в усіх країнах. На графіках кривих Лоренца показана загальна тенденція для різних країн, що ілюструє нерівність в розподілі доходу (рис. 5.17 та в розподілі багатства (рис. 5.16).

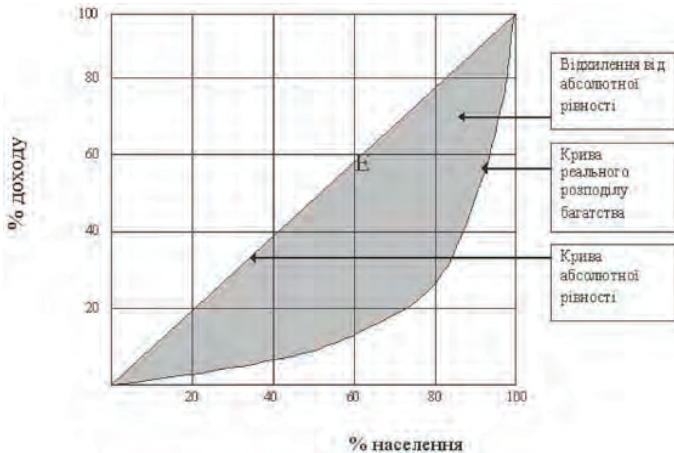


Рис. 5.16. Крива Лоренца: нерівність при розподілі багатства

Для визначення ступеня нерівності населення за доходами найбільш уживаним є коефіцієнт Джині (коефіцієнт концентрації) та децильний (або квінтильний) коефіцієнт диференціації.

Коефіцієнт Джині визначається на основі кривої Лоренца як відношення площі фігури між фактичною кривою та лінією абсолютної рівності до площі прямокутного трикутника, для якого крива абсолютної рівності є гіпотенузою. Нерівність доходів характеризується ступенем відхилення кривої Лоренца від бісектриси координатного кута.

Коефіцієнт Джині може приймати значення від нуля до одиниці, що розташовані між ідеальною прямою рівномірного розподілу та кривою Лоренца. Це макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення доходів від абсолютно рівного їх розподілу між мешканцями країни. Значення коефіцієнтів Джині широко варіюється за країнами, а всередині кожної країни — за роками. Коефіцієнт варіює в інтервалі від 0 до 1; $G = 0$ за цілковитої рівності і $G = 1$ за цілковитої економічної нерівності населення. Рівень нерівності не може бути єдиним для всіх, бо він відображає критерії справедливості в конкретному періоді для кожного окремого суспільства. Така залежність від часу та простіру дає змогу стверджувати, що існує відносна стійкість диференціації доходів в часі, бо уявлення про справедливість у суспільстві змінюються еволюційно, протягом декількох поколінь. Стійкість коефіцієнта Джині дає змогу пояснити позитивний вплив економічного зростання на скорочення бідності: оскільки розподілення прибутку залишається стабільним, то збільшення середнього прибутку призводить до покращення положення усіх верств населення. Індекс Джині представляє собою процентний аналог коефіцієнта Джині.

Статистична модель «коефіцієнт (індекс) Джині» була запропонована до розгляду італійським статистиком та демографом Корадо Джині (1884–1965) та опублікована в 1912 р. До переваг використання коефіцієнта Джині відносять:

— коефіцієнт Джині надає можливість порівняння розподілу признака в сукупностях з різною кількістю одиниць (наприклад, регіони з різною кількістю населення);

— коефіцієнт Джині доповнює дані про ВВП та середньодушевий дохід, слугує своєрідною поправкою цих показників. може бути використаний для порівняння розподілу признака (доходу) між різними сукупностями, наприклад, країнами без залежності від масштабу економіки порівнювальних країн;

— коефіцієнт Джині може використовуватися для порівняння розподілу признака (доходу) по різним групам населення, наприклад, коефіцієнт Джині для сільського населення та коефіцієнт Джині для міського населення;

— коефіцієнт Джині дозволяє відслідковувати динаміку нерівномірності розподілу признака (доходу) в сукупності на різних етапах;

— коефіцієнт Джині дотримується принципу анонімності — не має необхідності знати, хто та які персональні доходи має.

До недоліків коефіцієнта Джині відносять:

— Наведення коефіцієнта Джині без опису групування сукупності (не відомо на які саме квантили поділена сукупність, при цьому із зростанням кількості кванти лей відбувається зростання значення коефіцієнта Джині);

— Коефіцієнт Джині не враховує джерело доходу, тобто при локалізації регіону коефіцієнт Джині може бути низьким, але при цьому певна частина населення забезпечує свій дохід за рахунок непосильної праці, а інша — за рахунок власності. Так в Швеції значення коефіцієнту Джині низьке, але при цьому тільки 5% домогосподарств володіють 77% акцій від загальної кількості акцій, яким володіють усі домогосподарства, і це забезпечує їм дохід, який інші — 95% домогосподарств — отримує за рахунок праці.

— Метод кривої Лоренца та коефіцієнта Джині при дослідженні нерівномірності розподілу доходів між населення враховують тільки грошові доходи, між тим заробітна плата видається також у вигляді продуктів споживання, натуральної оплати, у вигляді опціонів на придбання акцій компанії-роботодавця.

— Існуючі відмінності в методах збору статистичної інформації для розрахунку коефіцієнта Джині призводить до неможливості оцінки результатів співставлення отриманих коефіцієнтів.

— Поряд з показниками нерівності населення країни доцільно визначати якість життя населення — узагальнюючу соціально-економічну категорію, за допомогою якої можливо оці-

нити рівень споживання населення товарів і послуг, можливість задоволення духовних потреб. Для України якість життя населення характеризується показниками:

- Human development index — 74th;
- GDP index — 96th;
- Adult literacy rate — 5th;
- Life expectancy at birth — 91st (68,1 years).

У світі є 150 країн, що розвиваються, і мають підвищені показники розвитку (в сфері проникнення на світові ринки, стабільності, рівня прибутків та інвестицій, розподілу ресурсів, державного управління), ніж розвинуті індустріальні держави (де рівень ВВП на душу населення становить 2%). ВВП десяти найбільших з країн, що розвиваються, становить 70% ВВП країн цієї групи, а ВВП 25 країн — 90%; з 1960 року лише 6 держав утримують показник +3% на душу населення (табл. 5.6).

Оцінка взаємозв'язку між економічним розвитком та соціальною нерівністю країн різних регіонів світу проведена к.е.н. Абсава Л.О. (табл. 5.7).¹ В якості показника диференціації доходів обрано коефіцієнт Джині, показниками економічного розвитку — індекс ВВП на душу населення та індекс розвитку людського потенціалу (HDI); останній є середньоарифметичною величиною трьох показників: індексу очікуваної тривалості життя, індексу рівня освіти та індексу добробуту (ВВП на душу населення). За значенням показника HDI країни були розділені на 3 групи: 20 країн з високим, 20 країн з середнім значенням HDI та 20 країн з низьким рівнем HDI. Простежується певна залежність між економічним розвитком (показником ВВП, рівнем розвитку людського потенціалу — HDI) та диференціацією доходів (індексом Джині): спостерігається зниження індексів ВВП і HDI при збільшенні розшарування населення по доходах; спостерігається значний розкид країн за показником ВВП на душу населення при близьких значеннях коефіцієнта Джині. Український рейтинг індексу розвитку людського потенціалу (HDI) знизився з 70-го до 82-го місця в світі. Негативні чинники — низький рівень доходів домогосподарств, погіршення харчування та охорони здоров'я населення, нездоровий спосіб життя.

¹ Абсава Л.О. Взаємозв'язок між економічним розвитком та соціальною нерівністю.

Таблиця 5.6

Характеристика країн, що розвиваються¹

| Країна | Приріст * ВВП у 2006 році, % | Приріст ВВП за останні 10 років, % | | Рівень приросту, щоб наздогнати провідні країни світу, % | | Час, щоб наздогнати провідні країни світу ** |
|-----------|---------------------------------------|---------------------------------------|----------|--|----------|---|
| | | Максимальний | Середній | У 2050р. | У 2100р. | |
| Китай | 6,621 | 10,1 | 8,3 | 5,7 | 3,7 | 23 |
| Росія | 10,35 | 10,0 | 5,4 | 4,6 | 3,2 | 17 |
| Індія | 3,308 | 7,7 | 4,9 | 7,4 | 4,5 | 50 |
| Угорщина | 16,928 | 5,5 | 4,7 | 3,4 | 2,7 | 26 |
| Польща | 13,349 | 7,0 | 4,3 | 4,0 | 3,0 | 22 |
| Бангладеш | 1,916 | 4,8 | 3,5 | 8,7 | 5,1 | 163 |
| Іран | 7,405 | 5,9 | 3,2 | 5,4 | 3,6 | 54 |
| Румунія | 8,722 | 8,7 | 3,1 | 5,0 | 3,4 | 24 |
| Туреччина | 7,842 | 8,3 | 2,7 | 5,3 | 3,5 | 28 |
| Єгипет | 4,031 | 4,9 | 2,7 | 6,9 | 4,3 | 118 |
| Чилі | 10,939 | 5,1 | 2,6 | 4,5 | 3,2 | 54 |
| Мексика | 9,967 | 5,2 | 2,4 | 4,7 | 3,3 | 55 |
| Алжир | 6,376 | 5,3 | 2,4 | 5,8 | 3,8 | 75 |
| Перу | 5,725 | 6,5 | 2,3 | 6,0 | 3,9 | 51 |
| Малайзія | 10,091 | 6,4 | 2,2 | 4,7 | 3,3 | 35 |
| Філіппіни | 4,731 | 4,3 | 2,2 | 6,5 | 4,1 | 159 |
| Таїланд | 8,065 | 6,2 | 1,8 | 5,2 | 3,5 | 45 |
| Пакистан | 2,206 | 4,8 | 1,8 | 8,3 | 4,9 | 159 |
| Нігерія | 1,008 | 8,0 | 1,8 | 10,3 | 5,8 | 74 |
| Аргентина | 13,652 | 8,1 | 1,7 | 4,0 | 2,9 | 17 |
| ПАР | 10,338 | 3,9 | 1,7 | 4,6 | 3,2 | 135 |
| Індонезія | 3,57 | 4,3 | 1,3 | 7,2 | 4,4 | 181 |
| Бразилія | 7,826 | 4,3 | 1,1 | 5,3 | 3,5 | 119 |
| Венесуела | 6,485 | 16,2 | 1,1 | 5,7 | 3,7 | 13 |
| Колумбія | 6,886 | 5,4 | 1,0 | 5,6 | 3,7 | 68 |

*ВВП за показниками купівельної спроможності на 2000 міжнародних доларів
** припускаючи, що країни будуть розвиватись наступні роки із максимальними показниками, досягнутими за останні 10 років

В економічній літературі прийнято розрізняти три основні види особистих доходів населення. Це доходи від праці (заробітна плата), доходи від власності (рента, процент, прибуток) та доходи, що отримані у вигляді соціальної допомоги (пенсія, допомога по безробіттю та ін.). Для бідності характерним чинником є нестача грошей, коли одержаний мінімальний грошовий дохід не досягає прожиткового мінімуму. Для середнього

¹ <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS> «Звіт щодо зростання» Комісії зі зростання та розвитку (Світовий банк)

Розподіл країн за рівнем розвитку¹

| Рівень розвитку | Країна | HDI | Індекс ВВП | Індекс Джині * |
|-----------------|---------------|-------|------------|----------------|
| 1 | Iceland | 0,968 | 0,982 | 0,250 |
| 2 | Norway | 0,968 | 1,000 | 0,258 |
| 3 | Canada | 0,967 | 0,986 | 0,326 |
| 4 | Australia | 0,965 | 0,968 | 0,305 |
| 5 | Ireland | 0,960 | 1,000 | 0,320 |
| 6 | Netherlands | 0,958 | 0,983 | 0,309 |
| 7 | Sweden | 0,958 | 0,973 | 0,250 |
| 8 | Japan | 0,956 | 0,962 | 0,381 |
| 9 | Luxembourg | 0,956 | 1,000 | 0,308 |
| 10 | Switzerland | 0,955 | 0,989 | 0,337 |
| 11 | France | 0,955 | 0,963 | 0,280 |
| 12 | Finland | 0,954 | 0,967 | 0,260 |
| 13 | Denmark | 0,952 | 0,978 | 0,240 |
| 14 | Austria | 0,951 | 0,980 | 0,291 |
| 15 | United States | 0,950 | 1,000 | 0,450 |
| 16 | Spain | 0,949 | 0,948 | 0,347 |
| 17 | Belgium | 0,948 | 0,969 | 0,280 |
| 18 | Greece | 0,947 | 0,959 | 0,330 |
| 19 | Italy | 0,945 | 0,945 | 0,360 |
| 20 | New Zealand | 0,944 | 0,923 | 0,362 |
| 76 | Turkey | 0,798 | 0,792 | 0,430 |

¹ <http://hdr.undp.org/en/statistics/>

класу України характерною ознакою є перевищення одержаного мінімального грошового доходу над величиною прожиткового мінімуму, що дає змогу накопичувати гроші. В Україні бідність спіткає осіб не просто достатньо освічених і кваліфікованих але й працюючих, до того ж ще у режимі повної зайнятості, що є взагалі нонсенсом. Близько 65% бідних сімей — це ті з них, в яких хоча б одна особа працює. Дана ситуація віддзеркалює типову для бідного суспільства низьку ціну робочої сили. Масштаби бідності за самооцінками, як правило, значно перевищують масштаби об'єктивної бідності. За даними 44 обстежень, проведених протягом 1998–2010 років українським Інститутом соціальних досліджень і центром «Соціальний моніторинг», нижчим ніж рівень середньої української родини вважають 60% населення України¹.

Загальна кризова ситуація 2008–2011 рр. в Україні різко позначилася на розшаруванні населення на багатих і бідних. Відповідно співвідношенню рівнів матеріальної забезпеченості 10% найбільш та 10% найменш забезпечених груп населення поділ на бідних і багатих у 2008 році в різних країнах становив: у Японії — 4:1, Європі — 5-7:1, США — 9:1, Україні — 13,5:1². За даними українських вчених³ реальне співвідношення відповідних прошарків населення становить 40:1. У Росії коефіцієнт розшарування населення у 2008 році за даними Держкомстату України становив 14,3:1,3, а за оцінками російських експертів дійсний ступінь нерівності у 2-2,5 рази є вищим за офіційний. Загрозою для соціальної стабільності є досягнення десятикратного соціального розриву.

На думку д.е.н. професора Е.М.Лібанової⁴ сам по собі ступінь економічної нерівності в Україні (за офіційними даними) не є надто високим — він збігається зі стандартами інших

¹ <http://paralleli.if.ua>

² Кваснікова Г.С. Доходи населення та економічний стан держави. // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — Ст.4. — С. 53-60.

³ Кваснікова Г.С. Стан рівня заробітної плати та посилення стимулюючої функції у мотивації праці. — К., 2008.

⁴ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

країн перехідної економіки. За експертними оцінками, що спираються на непрямі дані — про наявність дорогих автомобілів, дорогих екскурсійних турів, продаж дорогих меблів, предметів розкоші, — доходи 10% найбільш заможних верств населення України перевищують доходи 10% найбідніших приблизно у 1215 разів¹.

Результатом високого майнового розшарування є формування соціально поляризованого суспільства, а не суспільства з потужним середнім класом.

Д.е.н. професор Е.М. Лібанова відмічає, що в Україні внаслідок процесів розшарування населення сформувалося чотири чітко окреслені групи населення, що розрізняються за рівнем поточних доходів:

— *бідні* — сукупні витрати в розрахунку на умовно дорослого є нижчими за 75 % медіанного рівня. В 2002 році частка бідних українців становила 27,2%, їх сукупні витрати з розрахунку на умовно дорослого були менше 192 грн. на місяць. У складі бідних доцільно виділяти *злидених* — витрати з розрахунку на умовно дорослого є меншими за 60 % медіанного рівня (це — 3,4% населення). Решта бідних — це представники *низькодохідних* груп — витрати з розрахунку на умовно дорослого є більшими за 60% та меншими за 75 % медіанного рівня (це — 13,4% населення).

— *потенційно середньодохідні, або протосередні* коли доходи індивіда перевищують межу бідності, але недостатні для віднесення до середнього прошарку, ці люди фактично баланують між бідністю та добробутом, а отже, залежно від спрямованості та ефективності державної політики, від результативності власних зусиль можуть у майбутньому перейти або до середнього класу, або до бідності; відповідно *саме цей шар має бути головним об'єктом дій держави щодо створення середнього класу і подолання масштабної бідності в країні* це — 49,9% населення;

— *середньодохідні* розглядаються як соціальна база майбутнього середнього класу, оскільки проміжне розташування між верхівкою та низом є однією з якісних характеристик середньо-

¹ Арістон Н. Соціальні аспекти державного регулювання // В ст. Ринковий досвід державного регулювання. Вінниця. — 2003. — 43 с.

го класу в економічно розвинених демократичних суспільствах Європи; однак нині його представники більше третини своїх грошових доходів отримують нелегально, тобто за цією ознакою вони не можуть бути ідентифіковані як представники середнього класу (це приблизно 20,0% населення);

— *заможні* (протягом усіх років спостереження їх було лише 3,0%).¹

Абсолютна нерівність визначає стан людини, при якому дохід (достатній чи недостатній для придбання «споживчого кошика») визначає грань між небідною і бідною людиною.

Світова методика обґрунтування рівня бідності населення, ступеня поширення абсолютної бідності середнього рівня використовує показник: один долар на індивіда на одну добу. На відміну від *помірної бідності*, *крайня абсолютна бідність* характеризується наявністю обсягу доходів, достатнього тільки для придбання мінімального набору продуктів харчування. *Відносна бідність* визначає стан людини чи її домашнього господарства в порівнянні з визнаним середнім доходом для даної країни (наприклад, бідними будуть вважатися ті, у кого доходи нижче 40, 50, 60 % середнього доходу).

У країнах ЄС використовують в основному відносні показники бідності, тоді як у США — абсолютні. В європейських країнах до бідних домашніх господарств відносять такі, у яких показник рівня доходу складає 40–60 % від середнього. У цілому в європейських країнах частка бідних складає 7 % населення, якщо за рису бідності приймається показник, що дорівнює 40 % середнього медіанного доходу, і 18 % — якщо за рису прийнято, відповідно, 60 %. В індустріально розвинутих країнах бідність тісно пов'язана з економічно неактивним населенням. Більшість бідних відноситься до старих, непрацездатних або хворих людей. Значна частка бідних припадає також на жінок та дітей. У країнах, що розвиваються, бідність поширена і серед зайнятого населення. Якщо в США майже 70 % витрат підприємств спрямовується на заробітну плату робітників і

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

службовців, то в Україні — 10 %. Як наслідок — низька оплата праці породжує бідність серед працюючого населення, в результаті утворюється низька купівельна спроможність населення (за даними статистичного бюро Європейської комісії індекс купівельної спроможності України складає 17 % від прийнятого за європейську норму) і майже відсутність заощаджень, які є головним чинником інвестування національної економіки.

В СРСР, у доперестроєвний період Україна лідирувала серед союзних республік по головних позиціях рівня та якості життя. Існувала збалансованість та енергетична еквівалентність харчування (3500 Ккал), насиченість сімей предметами довгострокового користування (75-80 %), кількість автомобілів на 10 тис. сімей поступалась лише Вірменії, а число вкладів і середній розмір заощаджень були більшими тільки в Естонії.

Характерною ж рисою українського сьогодення є збереження значних масивів бідності і розшарування населення за рівнем доходів. Серед країн, що розвиваються на північних широтах, Україна має дуже низькі річні доходи на душу населення: в Україні річний дохід на душу населення складає 2200 дол., що менше, ніж в Алжирі (відповідно \$4700), Єгипті (\$3000), Китаї (\$3800) і Бразилії (\$6150). Опитування, проведені Київським Міжнародним інститутом соціології, засвідчують, що майже 90 % населення має скрутне матеріальне становище і лише 1 % населення має помісячний дохід, який дозволяє цілком задовольнити власні потреби і зробити заощадження.

В Україні спостерігається високий, стабільний ступінь зв'язку між рівнем життя та місцем проживання. В сільських населених пунктах значно вищою є частка бідних верств населення, у великих містах — середньодохідних верств і заможних (з урахуванням існуючої різниці в цінах). Це пояснюється різницею в оплаті праці сільської й міської груп населення, де розрив в оплаті праці на галузевому рівні становить в більше 1,5 разів, в структурі зайнятості, у доходах місцевих бюджетів, у доступі до високооплачуваної роботи. Отже зростання рівня доходів середньостатистичного українця відбувається в більшій мірі за рахунок промислових центрів. Найбільш доходними містами в Україні вважаються м.Київ, Донецька, Запорізька, Дніпропет-

ровська області. Співвідношення максимального рівня зарплати в місті Києві і мінімального рівня (в Тернопільській області) коливається від 2,4 до 3,9.

Більше 60% дорослого населення України вважають свій рівень життя нижчим, ніж у середньо-української родини (за даними моніторингу населення України Українського інституту соціальних досліджень і Центру «Соціальний моніторинг». Частка осіб, які оцінювали свій рівень життя як середній, це: у 1995-1999 рр. 18-28%; у 2002 р. 27-38%, у 2010-2012 рр. 16-26%. Частка тих, хто вважає свій рівень життя низьким (або дуже низьким): у 1995-1999 рр. 54-57%; у 2002 р. 31-45%; в 2010-2012 рр. — до 69%. Стабільно-зростаючою залишається тільки частка тих, хто вважає свій рівень життя високим (цей показник практично збігається з висновками Держкомстату України за даними обстежень заможних верств населення та моніторингу Інституту соціології НАН України).¹

Ступінь задоволення основних потреб населення в Україні на думку д.е.н. професора Е.М.Лібанової є вкрай низьким: 72,2% населення вважають не задоволеними свої потреби у відпочинку, 65,2% — у товарах тривалого користування (меблях, побутовій техніці), 65,1% — в автомобілі, 62,5% — в одязі та взутті, 51,7% — у харчуванні, 37,6% — в освіті, 35,2% — у житлі. За ступенем забезпеченості основних потреб бідними вважаються ті, хто постійно вимушений відмовляти собі в найнеобхіднішому, в тому числі злиденними — ті, кому не вистачає навіть на харчування. За цими критеріями у 2000 р. бідувало 71,9% України, причому 20,6% мали кваліфікуватися як злиденні.²

5.9. Соціальне регулювання: за і проти

Починаючи з 60-х років ХХ ст., коли американська економіка досягла досить високого рівня матеріального благополуччя поряд з *традиційним економічним регулюванням* національної економіки починає розвиватися нове *соціальне регулювання*, яке акцептувало

¹ Джерело: <http://paralleli.i.f.ua>

² Там само.

увагу суспільства, уряду країни на підвищення якості життя, що передбачало виробництво більш безпечних та кращих по якості продуктів, зменшення забруднення оточуючого середовища, покращення умов праці та вирівнювання можливостей.

В умовах *традиційного економічного (галузевого)* регулювання урядова діяльність стосується загальної економічної діяльності деяких окремих галузей, концентрується на ціноутворенні та обслуговуванні суспільних потреб.

Нове *соціальне регулювання* розглядає умови, при яких виробляються товари та послуги, оцінює вплив виробництва на суспільство та фізичні характеристики товарів. В зв'язку з цим в американській економіці виникають нові організаційно-управлінські структури такі, як управління з безпеки праці та здоров'я, комісія з охорони оточуючого середовища, комісія з виконання рівних умов найму.

Специфічними рисами соціального регулювання на відміну від традиційного економічного регулювання стало те, що:

— соціальне регулювання «в рівній пропозиції» застосовується фактично в усіх галузях і, таким чином, охоплює більшу кількість людей;

— природа соціального регулювання обумовлює втручання в кожний елемент виробничого процесу;

— соціальне регулювання швидко розповсюджується, створюючи нові організаційні форми і знаходячи широку підтримку у населення країни.

Цілі соціального регулювання є безсумнівними. Але існує політика відносно того, чи виправдовує користь від цих регулюючих зусиль їх витрати. Прийнято рахувати, що соціальне регулювання дороге коштує.

Розрізняють витрати соціального регулювання двох основних видів:

— *адміністративні витрати* (тобто витрати з утримання соціально регулюючих комісій, управлінь);

— *витрати підпорядкування* (це витрати урядів штатів, органів місцевого самоврядування, компаній, які задовольняють вимоги регулюючих комісій).

Критики дотримуються тієї точки зору, що в теперішній час американська економіка схильна до надмірного регулювання,

внаслідок якого граничні витрати соціального регулювання перевищують граничну користь. Це обґрунтовується слідуючим.

- Більшість законів соціального регулювання складені незадовільно, завдання та стандарти регулювання формуються тільки на юридичній, політичній, технічній мовах. Наприклад, виконання вимог додаткового скорочення шкідливих викидів на 5% може коштувати стільки ж, скільки раніше знадобилося б для їх скорочення на 95%¹.

- Всеосяжні рішення регулюючого характеру, що приймаються, базуються на різко обмеженій та неповноцінній інформації.

- Соціальне регулювання тягне за собою значну кількість непередбачених побічних ефектів, що значно підвищують запланований розмір витрат регулювання. Наприклад, виконання на протязі декількох років встановлених американським федеральним законодавством норм витрат бензину на милю пробігу автомобіля може призвести до загибелі в автокатастрофах від 2200 до 3900 чоловік за рахунок того, що виробники зменшили вагу автомобілів для досягнення їх відповідності строгим стандартам. При інших рівних умовах вірогідність підвищення смертності у водіїв більш легких автомобілів значно вища, ніж у більш тяжких автомобілів.

- Соціальне регулювання супроводжується бюрократичною неприхильністю та прийняттям надмірних, нісенітних інструкцій.

Якщо дійсно існує надмірне соціальне регулювання, то необхідно приділити увагу його наслідкам.

Раніше за все, соціальне регулювання може викликати зростання цін на продукцію. При цьому існує реальна тенденція до перекладання зростаючих витрат на споживачів.

Необхідно також врахувати те, що соціальне регулювання також може впливати на збільшення ціни на продукцію *непрямим чином*: по мірі того, як воно діє на зниження продуктивності праці. Інвестиції, спрямовані в соціальні об'єкти (екологічне обладнання, ін.) є втраченими для оновлення виробничих потужностей, на основі якого можливо було б збільшити випуск продукції з розрахунку на одного робітника. Зниження продуктивності праці збільшує граничні та середні витрати ви-

¹ Джерело: <http://paralleli.i.f.ua>

робництва там, де застосовані негнучкі до зниження ставки заробітної плати. Внаслідок цього пропозиція продукції зменшується (криві пропозиції переміщується вліво), це викликає підвищення цін на продукцію.

По-друге, соціальне регулювання може негативно вплинути на темп нововведень. Наприклад, у випадку якщо фірма подобається, що інновація не буде схвалена організацією соціального регулювання, то цього стане достатньо для відмови фірмою в оновленні виробничого процесу.

В-третьє, можливим є антиконкурентний вплив соціального регулювання, який гальмує економічне зростання фірми. Витрати підпорядкування новому регулюванню по суті є постійними і лягають значним економічним тягарем на невеличкі фірми в порівнянні з більш крупними. Так невеликі фірми виробляють менше продукції, на яку розподіляються ці витрати, і тому зростає ціна продукції, що знижує їх конкурентоспроможність. Це сприяє підсиленню концентрації в галузі.

Поряд з критикою соціального регулювання існують позитивні аргументи, які захищають необхідність соціального регулювання.

Захисники теорії соціального регулювання національної економіки підкреслюють, що проблеми, які вирішує соціальне регулювання є серйозними та значними по своїм масштабам. Забруднення оточуючого середовища твердими продуктами неповного згорання та елементами, що руйнують озоновий прошарок атмосфери залишається нещастям для великих міст і дорого коштує, визнаючи зниження вартості майна, зростання витрат на підтримку здоров'я. Внаслідок використання продукції, яка вироблена з порушенням технології щорічно вмирають від нещасних випадків тисячі людей. Існуюча дискримінація робітників знижує рівень їх заробітків і додатково вмінує суспільству підвищені витрати.

Прихильники соціального регулювання справедливо вказують, що економічним критерієм доцільності соціального регулювання є відносно низький, а не занадто високий рівень витрат; а точніше *співвідношення переваг і витрат*.

Сьогодні особливості соціального регулювання залишаються предметом значних розбіжностей. Але загально визнано, що оспорюване «питання не в тому, чи повинно здійснюватися (со-

ціальне) регулювання, а в тому, як і коли воно повинно застосовуватися, як ми можемо удосконалити систему регулювання; та чи повністю ми звітуємо перед собою в передбачених витратах і перевагах»¹.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 5:

Тести:

1. Основними відмінними рисами економічної системи є:

- а) методологічні засади розвитку суспільства;
- б) принципи розподілу та перерозподілу національного продукту;
- в) домінуюча форма власності;
- г) політичні амбіції уряду країни;
- д) механізм економічної діяльності;
- е) переваги географічного розташування країни;
- ж) національні особливості.

2. На які цілі орієнтується соціально-економічна політика провідних країн:

- а) зростання рівня цін;
- б) збільшення податків зі всіх верств населення;
- в) економічне зростання;
- г) соціально-економічна стабільність;
- д) стабільність інфляції;
- е) підвищення рівня життя населення;
- ж) надання гарантії з працевлаштування;
- з) стабільність законодавства.

3. Соціально-економічна політика — це:

- а) абстрактна економічна теорія;
- б) засіб вирішення конкретних соціальних та економічних питань;
- в) політика, що спрямована на досягнення тільки економічної ефективності.

4. Чим обумовлені особливості соціального регулювання в національних економіках?

- а) цілями;
- б) демографічною ситуацією;

¹ Економічна енциклопедія. Т. 3.— Київ—Тернопіль.: Академія, Академія народного господарства.— 2000.— С. 427.

в) тим, що соціальним регулюванням займаються різні рівні управління;

г) методологією соціально-економічного розвитку;

д) рівнем тінізації економіки;

е) обсягами соціального регулювання;

ж) методами соціального регулювання, що застосовуються урядом.

5. Види соціального захисту:

а) комплексний;

б) активний;

в) індивідуальний;

г) пасивний;

д) суспільний;

е) сукупний.

6. До рівнів соціального захисту відносять:

а) нульові гарантії;

б) базові гарантії;

в) комплексні гарантії;

г) додаткові гарантії;

д) доповнення, передбачені оподаткуванням, які збільшують гарантії проти ризиків (госпіталізація, старіння, ін.);

е) сукупний соціальний захист;

ж) персоналізований захист за рахунок доходу.

7. В структурі соціального захисту населення виділяють наступні складові:

а) соціальне забезпечення;

б) соціальні лотереї;

в) соціальну допомогу;

г) соціальні гарантії;

д) соціальні цінні папери;

е) соціальне страхування.

8. Що є джерелом виплат на соціальне страхування:

а) доходи від нерухомої власності;

б) доходи від цінних паперів;

в) праця найманих працівників;

г) власність на робочу силу.

9. Основним критерієм бідності в країні є:

а) поточний рівень споживання за певний час;

б) доходи на одну людину напротязі певного часу;

в) рівень заощаджень за певний час;

г) структура споживання;

- д) структура заощаджень.
- е) прожитковий мінімум;
- ж) частка бідних в загальній кількості населення від 15 років;
- з) мінімальна пенсія;
- і) рівень безробіття;
- к) рівень інфляції;
- л) індекс злиденності;
- м) фізіологічний мінімум;
- н) фізіологічний та соціальний мінімуми.

Запитання для контролю знань:

1. Які існують законодавчі передумови створення української соціально орієнтованої ринкової економіки? У відповіді необхідно акцентувати увагу на існування певних міжнародних та вітчизняних національних передумов.

2. Яка роль Конституції України в створенні розширеної законодавчої бази для можливості соціалізації економіки України?

3. Які законодавчі акти незалежної України регламентують питання соціально-економічної захищеності населення України в перехідний до ринку період?

4. Які законодавчі акти України регламентують встановлення та використання життєвих мінімумів її населенням?

5. Розкрийте особливості впливу дії Закону України «Про прожитковий мінімум» на рівень життя населення.

6. Чому аспекти компенсації моральної шкоди індивіда займають особливе місце в системі соціально-економічних відносин та правовідносин соціальної економіки? Відповідь обґрунтувати на прикладах.

7. Які сфери дії щодо вирішення питань соціального регулювання передбачають спеціальні закони, нормативно-правові акти, Постанови Пленумів ВСУ, роз'яснення президії Вищого Арбітражного Суду України?

8. Розкрийте зміст концепції сталого розвитку суспільства.

9. Розкрийте комплексну систему цілей національного соціально-економічного розвитку.

10. Які функції виконує уряд країни?

11. В чому полягають особливості соціальної держави?

12. Які існують напрямки державного регулювання в соціально орієнтованій ринковій економіці?

13. Що таке соціальне регулювання?

14. Дайте характеристику процесів ефективізації в національній економіці.

15. В чому заключаються особливості регулювання рівня доходів індивіда в соціально орієнтованому середовищі?

16. Які існують методи соціального регулювання?

17. Яке призначення мають суспільні фонди споживання?

18. Дайте узагальнену характеристику рівня життя населення та основних показників розвитку національної економіки України.

19. Дайте обґрунтовану характеристику рівня прожиткового мінімуму в Україні для різних категорій населення та оцініть ефективність його застосування як соціального стандарту.

20. Розкрийте поняття рівня та якості життя населення в країні.

21. В чому полягають особливості соціальної політики на різних рівнях регулювання?

22. Дайте визначення поняття «соціальний захист».

23. Розкрийте особливості соціального захисту населення в Україні.

24. Розкрийте структуру соціального захисту населення.

25. Наведіть приклади досвіду прогресивного соціального страхування та соціального захисту населення в соціально орієнтованих країнах (Швеції, Німеччині, Великобританії, ін.).

26. Поясніть, що таке «прожитковий мінімум»?

27. Поясніть, що таке «споживчий кошик» і з якою метою застосовується цей термін?

28. Яке призначення мають субсидії, що надаються державою населенню?

29. Що таке «процес індексації грошових доходів населення» і в яких випадках він застосовується?

30. Поясніть, як визначається показник «індекс злиденності»?

31. У чому полягає державне регулювання доходів?

32. Що таке прожитковий мінімум? Який механізм визначення прожиткового мінімуму?

33. Охарактеризуйте мінімальний споживчий бюджет, його сутність і відмінність від бюджету прожиткового мінімуму.

34. Охарактеризуйте поняття «рівень життя».

35. Які фактори впливають на потреби і рівень життя?

36. Якими показниками характеризується рівень життя?

37. Що являють собою показники бідності?

Розділ 6. ЗАКОНОМІРНОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

6.1. Методологічні засади існування соціально орієнтованих систем

Доцільність визнання економічної теорії універсальною поведінковою метатеорією «відбиває реальне розповсюдження предмета економічної теорії на ті сфери, які ніколи не були об'єктом аналізу для економістів».¹

З метою аналізу перспектив розвитку процесу соціалізації національної економіки зупинемось на особливостях системи факторів, що обумовлюють та стимулюють цей розвиток.

В перекладі з давньогрецької *система* означає ціле, складене із частин, з'єднання, сполучення.² Кузьмін С.А. трактує *систему* як «об'єкт, що володіє спонтанністю існування серед інших об'єктів та власними закономірностями розвитку, які відрізняються від закономірностей розвитку як його власних окремих елементів, так і інших незалежних об'єктів».³

Відповідно до теорії системного аналізу, *система* — це сукупність елементів, які знаходяться у системному та смислово-му взаємозв'язку, взаємодії, що відбуваються між цими елементами, а також процеси, що впливають із цих взаємодій.⁴ Характер, кількість, складність стійких функціональних структурних взаємозв'язків та рівень самоорганізації визначають тип системи: просту, складну та надскладну.

Соціально-економічні трансформаційні процеси, що відбуваються в національних економіках характеризують стрімкий розвиток складних і надскладних систем. До складних систем

¹ Нестеренко А. О чем не сказал Уильям Баумоль: вклад XX столетия в философию экономической деятельности // Вопросы экономики.— 2001.— № 7.— С. 8. Фукуяма Ф. Доверие, социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева.— М.: Academia, 1999.— С.123–162.

² Словарь иностранных слов.— М.: Русский язык, 1986.— С. 459.

³ Кузьмін С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа.— М.: Наука, 1996.— С. 6.

⁴ Платонова Е. Экономические системы и их трансформация // Мировая экономика и международные отношения.— 1998.— №7.— С. 32.

відносять «усі або деякі зв'язки, які не є детермінованими і здійснюються за принципом: «певний вплив — декілька можливих результатів». Надскладними вважаються системи, яким притаманні «непізнанні зв'язки, що здійснюються за принципом: «певний вплив — несподіваний (непередбачений) результат».¹

Розуміння суті складних та надскладних систем, характерних для трансформаційних перетворень економіки, дозволяє оцінити наслідки їх синергічного розвитку в суспільстві та обґрунтувати об'єктивність процесу саморозвитку метасистем, метасоціальних систем, предмет, методологію досліджень сучасних соціополітико-економічних процесів. Основою метасоціальних систем виступає процес взаємодії соціальної, економічної та законодавчо-правової підсистем. Активізація соціальної складової метасистеми в різних країнах світу протягом ХХІ ст., початку ХХІ ст. зумовлює появу несподіваних і непередбачуваних результатів.

На думку Ю.Зайцева, поняття метасоціальної системи «дозволяє поглибити аналіз і пошук тих інститутів та інструментів, у тому числі позаекономічних, які дозволяють забезпечити спрямованість та ефективність трансформації старої метасистеми в Україні».²

Перша складова «мета» в словосполученні «метасистема» означає:

- в перекладі з грецької — після, за, через;³
- слідування за чимось, перехід до чогось іншого, зміна стану, перетворення;
- такі системи, які, в свою чергу, служать для дослідження інших систем.⁴

З точки зору Зайцева Ю.К. поняття *метасистема* в економічних дослідженнях означає, по-перше, що будь-яка система, пов'язана з існуванням і діяльністю людини, — це *складна сис-*

¹ Кузьмин С.А. Социальные системы и их трансформация // Мировая экономика и международные отношения.— 1998.— № 7.— С. 32.

² Зайцев Ю.К. Системна парадигма та аналіз соціального ринкового господарства.— Чернівці: Золоті литаври, 2000.— С. 33.

³ Словарь иностранных слов.— М.: Русский язык, 1986.— С. 305.

⁴ Бузгалин А., Колганов А. Экономика: «периодическая система элементов» (к вопросу о структуризации и типологизации экономических систем) // Вопросы экономики.— 2001.— № 12.— С. 46.

тема, котра об'єднує декілька підсистем з дуже високим ступенем автономності та взаємовпливів, має розгалужену структуру, мережу вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків, які забезпечують існування суспільства в цілому. По-друге, така система має багато різних форм, одночасно знаходиться у стані функціонування, розвитку, відмирання, перетворення у систему ще більш складну, якісну, життєздатну. По-третє, залежно від рівня сформованості та потреб розвитку світового і національного господарств, домінуючими у структурі метасистеми в той чи інший період часу стають різні підсистеми. Вони зумовлюють специфіку її загальної спрямованості, умови функціонування, динамізм розвитку. Задоволення потреб розвитку людини є основою становлення конкретної нової форми існування метасистеми — системи метасоціальної. По-четверте, необхідно розрізнити об'єктивний факт існування метасистеми, його вплив на ступінь усвідомлення потреби у дослідженні законів і закономірностей розвитку економіки, ринкового господарства з позиції визнання такого явища, розуміння необхідності врахування механізмів взаємодії підсистем у процесі теоретичного аналізу та практичного формування цілей економічної політики, інструментів її реалізації. По-п'яте, доцільно виділяти метасистеми двох рівнів: національного та світового.¹

Вишевикладений підхід до розуміння суті метасистеми дозволяє:

по-перше, визначити сукупність ознак метасоціальних систем, що склалися у розвинутих країнах;

по-друге, на основі використання елементів синергетики (науки про самоорганізацію, інструмента між- та наддисциплінарного пізнання), предметом якої є саме «складні системи в умовах стійкої рівноваги та динаміка їх самоорганізації поблизу точок біфуркації», тобто розгалуження старої якості на велику кількість конкретних потенційно нових якостей², зрозуміти шляхи подолання асиметрії розвитку різних національних систем, умови вирівнювання кількісного та якісного стану національних структур;

¹ Зайцев Ю.К. Системна парадигма та аналіз соціального ринкового господарства.— Чернівці: Золоті литаври, 2000.— 288 с.

² Чешков М.А. Синергетика: за и против хаоса (заметки о науке Эпохи Глобальной смуты) // Общественные науки и современность.— 1999.— № 6.— С. 119.

по-третє, методом концентрації ознак забезпечити поступове створення відсутніх у перехідних посткомуністичних системах економічних і позаекономічних інститутів, структурних елементів, поза якими конструктивний розвиток національних метасистем неможливий.

Неможливо не погодитися з вищезазначеними авторами, що обґрунтовують сутність метасистеми та метасоціальної системи. Але при цьому доцільно враховувати також те, що *першочергово існують об'єктивні закони та об'єктивні закономірності розвитку індивіда та суспільства* (при цьому необхідно враховувати, що розвиток індивіда та суспільства визначається сутнісно аналогічними об'єктивними законами), існують об'єктивно необхідні передумови розвитку, і саме вони обумовлюють існування об'єктивного взаємозв'язку, взаємозалежності, модифікації, ефективності їх розвитку, що в кінці кінців визначає темпи економічного, соціального, технічного, технологічного, іншого типу прогресивного (регресивного) розвитку (або занепаду) національної економіки та світового господарства. Відповідно до цього, основи підходу до формування метасоціальної системи дозволяють обґрунтувати той факт, що соціально-економічну рівновагу, соціально-економічний розвиток суспільства визначає, в першу чергу, *соціально-економічний статус людини в суспільстві*. Розвиток індивіда та суспільства визначається сутнісно аналогічними об'єктивними законами. Тому аналіз соціально-економічного стану національних економік необхідно розпочинати з аналізу соціально-економічного рівня життєдіяльності індивіда, його соціального становища та суспільних факторів, що визначають цей рівень.

На погляд Ю.Зайцева, «ефективність функціонування економічної, політичної та інших систем визначається та перевіряється сьогодні на національному і глобальному рівнях, рівнем розвитку саме соціальної системи, потреб і інтересів не просто суб'єкта економічних відносин, а людини, конкретного носія, інституту цих відносин як повноправного члена суспільства».¹

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 34–35.

Сучасний аналіз особливостей змін, що відбуваються у закономірностях і механізмах функціонування світової економіки, дослідження шведського економіста Г. Мюрдаля, лауреатів Нобелівської премії Т. Шульца та У.А. Л'юїс доводять, що національний соціально-економічний розвиток, «*Розвиток з великої літери*» повинен супроводжуватися покращенням становища більшості населення, інвестиціями в людський капітал та ліквідацією бідності, в іншому випадку — більша частина населення країни залишиться в стороні, а зростання буде здійснюватися за його рахунок.

Г. Мюрдаль, одним з перших, національний розвиток трактує як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства, а головною причиною економічної відсталості країн, що розвиваються, він вважає глибину нерівності у суспільстві, це і заважає проведенню системних реформ, оскільки не забезпечує ефективних мотивів і мотивації до продуктивної праці («Англійська драма: дослідження бідності народів», 1968 р.).

Т. Шульц першим вводить поняття *людський капітал* та обґрунтовує тезис про те, що в сучасних умовах найважливішими факторами перетворення економіки, модернізації економічних та юридичних інститутів мають саме *інвестиції у людський капітал*, зростання *цінності людської праці* («Інвестиції в людей: економіка якості населення», 1981).

Сьогодні, на думку Е. Троффлера, ми стоїмо на порозі нової доби синтезу. В усіх інтелектуальних галузях діяльності, від точних наук до соціології, психології та економіки, особливо економіки, ми ймовірно, побачимо повернення до великомасштабного мислення, до загальної теорії, до складання частин до купи». ¹ «Світ, який швидко утворюється від зіткнення нових цінностей і технологій, нових геополітичних відносин, нових стилів життя і засобів сполучення, вимагає нових ідей і аналогій, класифікацій і концепцій». ²

З метою з'ясування істини, пояснення явищ, що досліджуються, для досягнення нового прогресивного найбільш раціо-

¹ Троффлер Е. Треть хвиля: пер. з англ.— К.: Всесвіт, 2000.— С. 119.

² Там само.— С. 14.

нального та ефективного стану системи необхідно сформулювати вихідну концептуальну схему ідей, принципів і моделей постановки проблем, методів їх дослідження та розв'язання, окресливши основні категорії. Основними її положеннями, принципами є:

- ◆ відмова від ідеології технологічного детермінізму в засадах економічного дослідження;¹

- ◆ подолання безсуб'єктивного позаособистісного аналізу економічних процесів та явищ, орієнтація на створення людиноцентричного господарського механізму², людиноцентричної ціннісної системи розвитку;

- ◆ визнання багатомірності економічного життя, багатоваріантності соціально-економічного розвитку, руху до синтезуючого мислення, вільного від вузькості та конфронтаційності³, визнання того, що різноманітні точки зору розкривають тільки частки об'єктивної істини;

- ◆ принцип закономірності зміни ціннісних і цільових орієнтацій суб'єктів економічної діяльності;

- ◆ принцип рівноправності економічних і позаекономічних факторів розвитку сучасної економічної та господарської систем;

- ◆ принцип методологічного плюралізму (ефективне розв'язання економічних проблем можливе за умови співробітництва на теоретичному рівні різних соціальних дисциплін);

- ◆ принципи комплексності та системності;

- ◆ принципи самоорганізації та історизма;

- ◆ принцип коеволюції (в контексті єдності та взаємодії природної та соціальної сторін в сутності людини);

- ◆ принципи синергетики, принцип дії синергетичного ефекту (зростання ефективності економічної системи буде значно більшою, ніж сума ефектів дії основних її підсистем (виробничих сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та виробничих відносин, господарчого механізму) та еле-

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 36.

² О новой парадигме экономической теории // Вопросы экономики.— 1993.— № 11.— С. 155.

³ Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики.— 1993.— № 1.— С. 10.

ментів цих підсистем (у межах виробничих сил до них відносяться і людина, і засоби праці, і наука, інформація та інше) без врахування зв'язків першого порядку);

◆ принцип збереження та розвитку системної рівноваги на національному та наднаціональному рівнях;

◆ принцип закономірності розвитку та трансформації економічної теорії до метасоціального рівня;

◆ принцип «сплетіння взаємодій» різних компонентів суспільної системи¹;

◆ принцип системної інтеграції різних теорій, які сьогодні розрізнені та конкурують між собою, можливості створення реалістичних ефективних альтернативних моделей функціонування економіки².

Вищесформульовані положення системної парадигми в сучасних умовах перехідного періоду дозволяють дослідити соціально-економічні об'єкти не тільки з позиції аналізу суті, структури та взаємодії складових елементів, але й з'ясувати певні закономірності та механізми взаємовпливів різних систем, підсистем, що визначають перспективи соціально-економічного розвитку суспільства, різних верств населення, окремої людини.

З точки зору Я. Корнаї, увага дослідників, які керуються системною парадигмою повинна бути націлена не на економічні, політичні або культурні події та процеси як такі, а на більш постійні інститути, всередині яких ці події та процеси виникають і які в основному зумовлюють курс їх розвитку³.

Дж. Б'юкенен (неоінституціоналіст) на основі теорії суспільного вибору розглядаючи принцип домінування в усіх сферах метасистеми раціонального, економічного індивідуума (який намагається максимізувати рівень реалізації своїх потреб та інтересів), основну увагу звертає на ті умови та механізми, за яких можуть бути реалізовані соціальні зв'язки кожної окремої

¹ Суперфин Л. Осознание общественизованого сдвига и проблемы выработки новой парадигмы социально-экономической мысли Запада // Вопросы экономики.— 1993.— № 1.— С. 58.

² О новой парадигме экономической теории // Там само.— С. 157.

³ Корнаї Я. Системна парадигма // Общество и экономика.— 1999.— № 3—4.— С. 86.

людини й поза якими ефективна економічна діяльність неможлива.

Визнаючи об'єктивність зростання потреби у соціальній спрямованості суспільства у соціальній справедливості з боку основних суб'єктів економічної діяльності (усіх членів суспільства) прихильники теорії суспільного вибору приходять до наступних висновків важливих для розуміння комплексності розгляду соціальних і ринкових законів та закономірностей а саме:

— про необхідність конституційного вибору (тобто створення) системи узгоджених правил, за якими відбуваються усі наступні дії, чіткого визначення прав індивідів, «які здатні» зупинити нестримне зростання державного апарату та поставити його під контроль суспільства;

— про необхідність постконституційного вибору для формування стратегії поведінки індивідів у рамках встановлених правил;

— про необхідність сприйняття правової системи як своєрідного суспільного капіталу: система законів, формалізовані вони на практиці чи ні, вони являють собою суспільний капітал, віддача від якого підвищується з плином часу (своєрідність такої форми існування капіталу полягає в тому, що «ерозія суспільного капіталу — це міна уповільненої дії, а не просте його «проїдання»). На практиці суспільний капітал може бути втрачений назавжди, якщо він був одного разу розмитий». Безпосередні вигоди від використання та збереження суспільного капіталу полягають у зростанні стабільності міжіндивідуальних стосунків, можливості їх планування та прогнозування, створенні «чистих зовнішніх ефектів для решти, як тих, хто живе у даний час, та і для тих, хто буде жити у наступні роки»¹;

— про домінування в складній соціально-економічній системі серед різних типів вибору (індивідуального, двостороннього, колективного) саме *двостороннього типу*, так як він найбільш повно відображає факт існування соціальних зв'язків, взаємопов'язаних потреб та інтересів кожної особистості, які

¹ Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Бьюкенен Дж. М. Сочинения: Пер. с англ. Сер. «Нобелевские лауреаты по экономике». — М.: Таурас Альфа, 1996. — С. 366, 368, 369.

можна реалізувати тільки через визначення такої залежності та узгодження переваг, що надаються кожним із індивідів у даному зв'язку.

Відповідно до точки зору Дж. Б'юкенена, саме *вибір механізму узгодження переваг і сила взаємодії членів групи* (а не мета, не конкретні характеристики конкретного блага) є основою для класифікації *вибіру* групи як *суспільного*.

На думку Ю. Зайцева, реалізація відносин: індивід-суспільство, тобто індивід-підприємець (для окремого працівника він представляє суспільство), працівник-чиновник, підприємець-чиновник, залежить від рівня розвитку конкретних інститутів, які є виразниками інтересів окремого індивіда або певної соціальної групи¹. Першопрохідцем в дослідженні впливу обраного аналітичного методу та використання вимог ринкових і соціальних законів на результат соціально-економічного розвитку став В. Паретто. З цією метою в першому випадку він абсолютизував ринковий (економічний) фактор, в другому — спирався на конгломерації причинно-наслідкових законів різних підсистем метасистеми. Це дозволило йому сформулювати ряд принципів, що визначають не тільки закономірності ринкової діяльності та соціального становища окремих суб'єктів в їх прагненні покращення добробуту, а й окреслив відповідні напрямки держрегулювання.

Ефективність (оптимум) Паретто регламентує жорсткість ринкового (оптимального) механізму з підкоренням йому соціальних зв'язків: нічиє становище не може поліпшитися без погіршення становища когось іншого. Відповідно до *теорему добробуту*, ефективний розподіл доходу може бути досягнутий тільки на основі децентралізованого ринкового механізму. *Коли всі учасники ринку, прагнучи кожен до своєї вигоди, досягають взаємної рівноваги інтересів і вигод, певною мірою реалізуючи свої соціальні можливості та зв'язки, сумарне задоволення (загальна функція корисності) досягає свого максимуму*. В. Паретто орієнтує на об'єктивну необхідність врахування взаємовпливів ринкових і соціальних законів, визначаючи *механізми поліпшення за*

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 42.

Паретто: діяльність держави з визначення цілей та засобів на основі реалізації яких досягається оптимальний збалансований економічний розвиток, надає можливість покращення стану одних суб'єктів, не погіршуючи стану інших.

Критерієм цінності державної програми виступає збалансованість її впливу на економічну ефективність і розподіл доходів на основі реалізації соціальної функції ринкового господарства та самої держави. Основною метою сучасної держави має «стати створення такої структури, за якої ці критерії можуть застосовуватися систематично»¹.

На наш погляд, тільки соціально орієнтована національна економіка, тільки соціальна держава здатна забезпечити стабілізаційний розвиток системи стосунків «індивід — суспільство», тому що тільки в ній створюються умови комплексного, синергетичного зв'язку ринкових і соціальних законів і закономірностей в інтересах кожного члена суспільства.

6.2. Особливості шведської та німецької моделей соціально-економічного розвитку

На початку 20-х рр. ХХ ст. зароджується шведська модель демократичного соціалізму або держави колективного добробуту, теоретичною основою політико-економічної концепції якої стали погляди на закономірності соціально-економічного розвитку країни та світу таких відомих економістів, як Б. Улін, Г. Мюрдаль, А. Мюрдаль, Д. Хамаршельд, Р. Мейднер, Й. Рен та ін.

Саме Г. Мюрдаль в 1934 р. в протизв'язку з сталінською моделлю соціалізму висунув *ідею третього шляху* на основі запропонованих основних принципів, цілей та критеріїв розвитку суспільства, національної економіки, а саме: по-перше, *усі громадяни країни мають однакову цінність*; по-друге, *виробництво функціонує для забезпечення та підвищення добробуту кожного окремого громадянина*; по-третьє, *кожен громадянин країни має рівні шанси щодо отримання роботи, адекватної їй винагороди, створення умов для розвитку особистості*.

¹ Стиглиц Дж. Економіка государственного сектора: Пер. с англ.— М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1997.— С. 93.

Соціальною основою формування держави добробуту стали особливості організаційної структури суспільства. У 20х–30х роках ХХ ст. фактично все доросле населення Швеції було об'єднане у кілька суспільних, громадських, політичних організацій, а саме: у Соціал-демократичну робітничу партію Швеції (це 1,2 млн. осіб з 8 млн. громадян Швеції), в Центральне об'єднання профспілок (0,84 млн. чол.), в Центральну організацію службовців, в Організацію сільського населення, в Об'єднання роботодавців Швеції, в Національний союз пенсіонерів, в Союз вчителів, в Асоціацію власників приватного житла, в Організацію наймачів житла, в Організацію учнів старших класів та в інші.

Основними інструментами мали стати: механізм ринкової економіки, активна діяльність держави у сфері розподілу та перерозподілу доходів, формування системи солідарної оплати праці, забезпечення повної зайнятості та соціальних гарантій щодо рівня та якості життя, створення й захист громадянського суспільства, підтримка класового миру.

В 1938 р. сальтшебаденська стратегічна угода між Центральним об'єднанням профспілок Швеції (це 90% працюючих) та Об'єднанням роботодавців Швеції закріпила основні правила та процедури між суб'єктами господарювання щодо забезпечення робочими місцями, оплати та умов праці, найму та звільнення працівників, взаємодії у процесі виробництва; прийняла положення про заборону урядового та парламентового втручання у трудові відносини між роботодавцем та найманцем, але залишила за державою право законодавчого регулювання цих відносин.

До 1945 р. Швеція у своїх діях щодо соціальної орієнтації економіки, спрямованої на забезпечення *загальної рівності*, була практично самотньою в світі. На початку 60-х рр., враховуючи внутрішні протиріччя та об'єктивність історичного розвитку, уряд Швеції прийняв концепцію *соціального конструювання*.

Перші повоєнні роки спричинили прискорення диференціації доходів різних груп населення європейських держав, викликали подальшу поляризацію суспільства, наростання соціальної напруженості та соціальної апатії, особливо в переможених

країнах. Водночас об'єктивно формувалися та розвивалися системи соціальних законів, соціальних відносин, посилювалися взаємовпливи соціальної та економічної систем, підсилювалась необхідність пошуку концепції моделі, механізмів вирішення проблем, що виникли внаслідок постійних системних порушень рівноважного стану метасистеми на протязі ХХ століття.

Процес відновлення та підтримання рівноваги економічної та соціальної систем передбачало корінні перемини у свідомості політиків і суспільства, подолання *дилеми Ф.А. Хайєка*, який одним з перших економістів (1947 р., виступ «Вільне підприємництво і конкурентний порядок») вказав, що для розв'язання соціально-економічних проблем повоєнної Європи слід, насамперед, вирішити теоретичну проблему: яким чином подолати неспроможність формування ефективної концепції та моделі розвитку сучасного ринкового господарства на базі класичного лібералізму ХІХ ст., не допускаючи при цьому втручання, тим більше надмірного, держави у процеси регулювання цього господарства.

Вихід із цієї дилеми Ф. Хайєк бачив у дотриманні в ринковому середовищі *принципу істинного (тобто стихійного) індивідуалізму*, який забезпечує поступове нагромадження соціального знання, розвиток процесів соціалізації та формування соціального порядку, що закріплюється у звичках, навичках і нормах поведінки суб'єктів господарювання. Такий підхід не розв'язав дилему, однак сприяв усвідомленню необхідності пошуку моделі забезпечення довгострокової системної рівноваги в метасистемі, яка б сприяла розвитку економічної свободи індивіда та реалізації принципу соціальної справедливості на основі усіх важелів (і в першу чергу, державних).

В основу скандинавської моделі «змішаної економіки» покладено концепцію «функціонального соціалізму» шведських соціал-демократів: поєднання приватних і суспільних засад соціально-економічного розвитку на функціональній основі. Соціал-демократична робітничка партія Швеції, яка перебуває при владі більше 70 років і формує незалежну від зовнішнього впливу економічну та соціальну урядову політику, ніколи не ставила питання про націоналізацію, хоч і не заперечувала право на існування інших форм власності. Основним її принципом

є визнання безпосередньої залежності соціально-економічної стабільності від рівня державного управління та суспільного добробуту. Соціалізація суспільства в Швеції пов'язувалась не з усупільненням власності, а з державним перерозподілом доходів, їх вирівнюванням. Хоч Швеція є країною класичного капіталізму (95% засобів виробництва перебувають у приватній власності), вона має найбільш розвинену систему соціального забезпечення та колективного споживання. Половина валового національного продукту контролюється державою, і 50% цих засобів використовується на соціальні потреби. Реформістська програма шведських соціал-демократів передбачала еволюційний підхід до соціалізму через удосконалення системи соціального забезпечення, реалізацію завдань досягнення повної економічної демократії, збільшення обсягів суспільного виробництва, забезпечення повної зайнятості, справедливого розподілу, та соціальної рівності, а також використання принципу «солідарності» («основної цінності демократичного соціалізму») як компромісу зацікавлених груп.

Практичним втіленням принципу «солідарності» стала політика «солідарної заробітної плати», яка формується на підставі угоди профспілок, об'єднань підприємців щодо меж її зростання, тарифних ставок, умов праці. Розміри усіх видів доходів, в т.ч. заробітної плати, жорстко регламентуються, оскільки саме вони є основним фактором економічної динаміки та забезпечення соціальної справедливості. При цьому характерною рисою політики державного контролю за заробітною платою є тенденція «вирівнювання» доходів різних суспільних верств. Вирішення проблеми «справедливого розподілу власності» стало актуальним після того, як шведський рівень заробітної плати став найвищим у світі. На відміну від айстро-німецької моделі соціально-економічного розвитку, в основу якої покладено принцип участі трудящих в управлінні, що забезпечує їм вплив і контроль за розподілом доходів в корпораціях, шведська модель передбачала формування профспілкових фондів як засобу перерозподілу капіталів між секторами для забезпечення економічної контрвлади. Так, співвідношення обсягів капіталів, що мають у своєму розпорядженні об'єднання шведських підприємців, центральне об'єднання службовців і

центральне об'єднання профспілок Швеції, становить відповідно: 1:1,07:2,3. Система управління суспільством, побудована на залученні до цього процесу різних впливових суспільних сил, яким делегується частина державних управлінських функцій, є основою «функціональної соціалізації» стосовно приватного капіталу. Еволюція програмної мети шведських соціал-демократів полягає в переході від ідеї «політичної демократії» (здійснення демократичних реформ, перебудова політичної системи) до ідеї «соціальної демократії» (спрямованої на ліквідацію відсталості та злиднів), а згодом до «економічної (індустріальної) демократії», орієнтованої на ліквідацію традиційного підкорення праці капіталу, підвищення її соціального престижу, підвищення якості життя.

Принципи функціонального соціалізму, соціального партнерства та солідарності, як компроміс зацікавлених груп, різних соціальних сил, знайшли відображення також у програмах соціал-демократичних партій Данії та Норвегії.

Скандинавські, німецько-австрійська моделі соціально-економічного розвитку докорінно відрізняються від французької моделі соціалізації національної економіки. Французька модель «змішаної економіки» принципово відрізняється від інших, націоналізація власності є невідворотнім, об'єктивно обумовленим процесом. Починаючи з кінця 50-х років політика «соціально-економічної модернізації» знайшла відображення в доктрині «третього шляху» генерала де Голя, а саме в: націоналізації ключових підприємств, банківських, фінансових установ, посилення ролі державного сектора, посилення дирижизму: державного індикативного планування суспільної економіки та директивного планування економіки національного сектора, довгострокового, середньострокового та поточного планування і програмування, участь працівників у прибутках, в управлінні (в самоуправлінні), протекціонізм національних виробників, державний контроль за ціноутворенням, за використанням ресурсів, за іноземними інвестиціями, за розвитком культури та освіти, розвиток системи соціальної допомоги, спектра соціальних програм. Програма «соціально-економічної модернізації» сприяла виходу Франції з післявоєнної економічної кризи. Внаслідок приходу до влади республіканців (1974) обраний курс

залишився тим самим, був тільки частково скорегований, уточнений, набув неоліберальних рис (система перерозподілу доходів через податки), націоналізація більше не вважається альтернативою ринковій економіці. Ринкові механізми розглядаються як умова формування «здорової економіки», а «глобальним регулятором» проголошується план, який визначає орієнтири розвитку, забезпечує соціальну орієнтацію, визначає умови економічної рівноваги, є засобом боротьби з кризами та основним стабілізатором економіки. Планування має бути директивним — безперервним та загально обов'язковим, — на підставі принципу демократичного централізму, воно не може поширюватись на заробітну плату, сферу торгівлі та послуг, головним об'єктом планування мають бути інвестиції. Отже, хоч французька економіка і складається з трьох секторів — державного, колективного та приватного, але управляється за соціалістичним принципом.

Німецька концепція моделі соціального ринкового господарства, яка виникла серед багатьох моделей економічного розвитку наприкінці 40-х рр. ХХ ст., найповніше відповідає як об'єктивним потребам ринкової економіки, так і потребам людини, її уявленням про соціальну справедливість, що базується на безпосередньому зв'язку праці та добробуту. Маючи однопорядкову суть стратегічних цілей із шведською моделлю *суспільства добробуту*¹, німецька модель соціального ринкового господарства, відрізняється своєю спрямованістю на забезпечення доброякісної ефективної конкуренції, розвиток ініціативи, самостійності та відповідальності працівника у задоволенні своїх потреб та інтересів².

Метою *концепції сформованого суспільства Л. Ерхарда* стало подолання протиріч в системі економічних і соціальних інтересів суспільства, забезпечення добробуту усіх його членів, максимуму соціальної справедливості та соціального прогресу

¹ Волков А.М. Швеция: социально-экономическая модель: Справочник.— М.: Мысль, 1991.— 188 с.; Можаяв В. Совместима ли «шведская модель» с глобализацией и евроинтеграцией? // Человек и труд.— 2001.— № 4.— С. 30—33

² Шведская модель социализма: состояние и тенденции развития: Пер. со швед.— Стокгольм, Киев, 1991.— 98 с.

на основі досягнення високого рівня ефективності ринкової системи. Базовими інструментами при цьому були обрані:

- по-перше, ринкові засоби економічної політики;
- політика мотивації особистої ініціативи та відкидання всього, що її деактивує;
- політика самостійного закладання кожним індивідом, «працюючим» фундаменту свого майбутнього.

В Конституції ФРН (1949 р.) сформульовано головну мету соціальної держави: піклування про соціальну забезпеченість та соціальну справедливість громадян ФРН, а саме: забезпечення гідного рівня існування для кожного громадянина країни, згладжування соціальних протиріч та забезпечення справедливого соціального порядку. «Конституція країни навмисне відмовляється від ордоліберальної концепції держави як *гаранта лише мінімального набору суспільних благ та послуг для громадян ФРН*, що створює цілу систему соціального забезпечення, яка виходить за рамки конкурентного порядку»¹.

Сьогодні в економічному та соціальному житті Німеччини домінує *принцип соціалу* — універсальної опікувальної системи соціального захисту, котра охоплює практично всіх громадян в усіх сферах життя. Це, на думку Ю. Зайцева, підриває стимулюючу функцію соціальної політики щодо економічного розвитку та зростання². З цим не можна погодитися, тому що *головна цінність суспільства — це людина, її розвиток та добробут, її соціальна захищеність*. В німецькій економіці спостерігається стрімке зростання витрат ВВП на соціальні потреби: із 25 % у 1990 р. до 30 % вже у 1997 р. Частка внесків підприємців на фінансування соціальних програм становила в цей час близько 40 % усіх надходжень на ці потреби, до того ж ті 30 % від загальних надходжень, які витрачала у середині 90-х рр. на соціальний захист держава, значною мірою склалися з податків підприємств.

В ФРН існують *індустріальні відносини*, основою яких є система тарифних угод та законодавство щодо функціонування

¹ Зайцев Ю.К. Системна парадигма та аналіз соціального ринкового господарства.— Чернівці: Золоті літаври, 2000.— С. 138–193.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 67.

підприємства та співуправління. Відповідно до діючого законодавства: Закону про тарифи (09.04.49), Закону про допустимі умови праці (11.01.52), Закону про стимулювання праці (25.06.52), — забезпечується єдиний тариф для підприємств певної тарифної зони. Таким чином, реалізується стимулююча функція заробітної плати: її зростання прямопропорційно зростанню ефективності праці, — та принцип справедливої конкуренції (підприємства зони не можуть грати на різниці у базовій заробітній платі як на елементі витрат).

Закони ФРН: «Про виробничі ради» (9.02.20), «Про співучасть працеотримувачів у споглядальних радах та органах управління підприємств гірничої та металургійної промисловості» (21.05.51), «Про конституційні основи виробництва» (1972), «Про організацію представництва робітників і службовців у державних установах» регулюють сьогодні умови соціального партнерства на підприємствах, визначаючи принципи та відповідальність рад працівників, молодіжних рад підприємств, акціонерів, концернів, товариств з обмеженою відповідальністю, забезпечуючи реальне право найманих працівників на половину місць у споглядальних радах.

Характерною рисою системи соціального партнерства ФРН на мікрорівні є реальна присутність в управлінських структурах *самих найманих робітників*, а не профспілкових «активістів» (представників робітників), що забезпечує більш високий рівень відстоювання інтересів. Профспілки допускаються на підприємства та до участі у радах згідно положеннями Закону ФРН «Про конституцію підприємства» за згодою роботодавців.

Згідно з Законом «Про співуправління працеотримувачів» (1976) сторона роботодавця поділяється ще на чотири частини, де також повинні бути представлені (як мінімум по одній особі) робітники, службовці, управлінці та представники профспілок.

Рада працівників підприємства, концерну, куди обираються терміном на три роки вповноважені від робітників та службовців, займатися проблемами вдосконалення умов праці, соціальними питаннями (заробітна плата, навчання, звільнення, переміщення кадрів, соціальні питання). Рада працівників не приймає участі в управлінських рішеннях, але керівництво інформує її стосовно соціальних наслідків, рішень, що прийма-

ються відповідно до інноваційних програм, тобто відіграє важливу роль у формуванні виробничої демократії, усвідомленні цілей, завдань, можливостей підприємства щодо перспектив розвитку, добробуту, умов праці зайнятих.

Метою молодіжних зібрань, загальних зборів працівників підприємства та цехових зборів є практична реалізація принципу соціально орієнтованої економіки: досягнення того, щоб «праця поважалася суспільством та правильно винагороджувалася, відбиваючи роль і значення кожного працівника в економічному процесі, а прагнення до високої продуктивності праці увійшло в рефлекси індивідуума та колективу.»¹

Правовий статус представників найманих працівників у споглядальних радах відповідає статусу, який мають представники власників капіталу, тобто вони в повному обсязі приймають участь в обговоренні та прийнятті рішень з питань стратегії розвитку, несуть за них відповідальність. Дві третини найманих працівників у Німеччині позитивно оцінюють внутрішній клімат умов праці на своєму підприємстві.

Як і в Швеції, сьогодні в Німеччині на основі високої мінімальної заробітної плати, яку забезпечили і економічний розвиток, і регулююча діяльність держави та профспілок, з'явилася тенденція до падіння ділової активності, зростання інтересу громадян до підвищення рівня життя, спрямування коштів на споживання та задоволення зростаючих потреб. Ряд авторів (Зайцев Ю.К., Горохова К.Г., Погорелецький О.І. та ін.) підкреслюють існування реальної тенденції у Швеції та Німеччині надмірної соціалізації економіки, яка призводить до гальмування економічного розвитку країни².

Країна поступово перетворюється на соціально орієнтовану шляхом розробки та впровадження законодавчої бази, яка б характеризувала «такі соціальні зобов'язання та механізми їх виконання і такі матеріально-фінансові ресурси, сукупність

¹ Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики: Пер. с нем./ Под науч. ред. проф., д-ра Р. Марра, д-ра Г. Шмидта.— М.: Изд-во МГУ, 1997.— С. 354.

² Погорелецкий А.И. Экономика и экономическая политика Германии в XX веке.— СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001.— С. 488.

яких узгоджується з уявленням більшості населення цієї держави про соціальну справедливість.»¹

Об'єктами реформування в німецькій моделі соціально-економічного розвитку стала економічна влада (а не власність) і суспільний контроль над нею. Національне історичне надбання Німеччини трактувалось: за економічною базою, системою власності — капіталізм, за морально-духовними та інституційними принципами — соціалізм. За капіталізмом закріплювалась функція забезпечення ефективного розвитку економіки, соціально-економічного зростання. Соціалізм мав забезпечувати постійне підвищення рівня добробуту, соціальної справедливості та якості життя, коли задоволення вимог соціалістичного сектора гарантується та контролюється державою. Історично для Німеччини не характерна націоналізація, її «змішана економіка будується на поєднанні трьох форм власності, трьох секторів та трьох типів компаній: — приватній власності, приватному секторі, приватних підприємствах; — державній власності, державному секторі, державних компаніях; — суспільній (загальнонародній) власності, суспільному секторі, компаніях суспільної орієнтації. Усі три сектори перебувають у зоні ринкових відносин і конкурують між собою, при цьому не передбачається надання пільг жодному з типів компаній. Планового сектора безпосередньо в економіці німецька модель не передбачає. Плануються фінанси та програми розвитку соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я суспільний транспорт, галузі інформації, ін.), що сприяє нормальному розвитку економіки. Під плануванням розуміють розрахунки народногосподарських балансів, національного бюджету, що є урядовими директивами, а також визначення загальних орієнтирів автономної діяльності емісійного банку. Демократичний контроль реалізується у формах створення умов для виникнення економічної контрвлади, участі працівників в управлінні (через ради) з метою захисту інтересів виробників і споживачів (що протиставляється кон-

¹ Лексин В., Шевцов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 4. Социальные обязательства государства, социальная политика и социальные реформы // Российский экономический журнал.— 2001.— № 1.— С.38–52.

тролю з боку профспілок), створення гласності, «прозорості» підприємницької діяльності. Державне регулювання за програмою соціал-демократів обмежене втручанням держави у макроекономічну та соціальну сфери, формуванням макроекономічного середовища, яке сприяє розвитку ринкових відносин, а саме: регулювання кон'юнктурних та структурних порушень економічного циклу, запобігання кризовим ситуаціям, забезпечення стабільності грошового обігу, рівня цін, збільшення суспільного продукту як гарантії зростання добробуту за допомогою фінансового, податкового, грошового та кредитного механізмів, здійснення раціональної митної політики. Держава забезпечує формування і підтримку соціальної інфраструктури, справедливий розподіл та повну зайнятість. Теоретики «нової програми соціальних реформ» К.Шіллер, Х.Еренберг, Л.Пашке зазначали, що побудова соціально-ринкового господарства була орієнтована на створення картелізованої економіки — бази для соціального реформування, створення такої економіки, яка б поєднувала посилення (під контролем держави) конкуренції на мікрорівні і планування на макрорівні, побудови ефективної економіки вільної конкуренції за посилення інституціональних функцій держави.

Особливе місце займає австрійська модель «змішаної економіки», в рамках якої була здійснена націоналізація виробництва соціалістичною партією Австрії зразу ж після війни, коли був сформований найпотужніший у Західній Європі планово-регульований державний сектор, який став основою австрійської промислової структури, визначав структурну політику, протистояв проникненню іноземного капіталу в державну економіку, підтримував приватний сектор. Державний сектор розглядався як важіль, за допомогою якого встановлюється економічна рівновага в суспільстві, забезпечується стабільне зростання добробуту, перерозподіляються ресурси на користь приватного сектора, реалізується планове індикативне управління приватним сектором та непряме його регулювання. На сучасному етапі австрійська модель «змішаної економіки» оновлюється, орієнтуючись на скандинавський варіант, модель «шведського соціалізму». На думку Л. Ерхарда, такий варіант соціально-економічного розвитку призведе до втрати ефективності системи мотивації праці, до втрати динамізму ринкової системи.

Об'єктивною матеріальною основою швидкої соціалізації економіки європейських країн після Другої світової війни став процес масового оновлення основного капіталу на основі плану Маршалла, а саме:

- ◆ досягнення значних структурних змін у народному господарстві західноєвропейських країн;

- ◆ задоволення масової потреби в кваліфікованій робочій силі, і відповідно, необхідним стає розвиток спектру її особистих потреб;

- ◆ існування нагальної потреби в створенні ефективної системи мотивації до праці для забезпечення класового співробітництва, без якого відновлення зруйнованого господарства та вихід на світові ринки були б неможливими;

- ◆ створення умов, за яких відновлення зруйнованого господарства стало б основою прискорення науково-технічного прогресу, поступового його переходу в науково-технічну революцію.

Науково-технічна революція викликала переворот в розвитку продуктивних сил, у функціонуванні всієї системи відносин: *найманій працівник — підприємець — держава*, призвела до утворення нових соціально-економічних інституцій — *людського та соціального капіталу*, що підтвердило стале існування якісно нового рівня взаємозалежності між працею та капіталом, до розширення межі виробничих можливостей, до розвитку мотивів і мотивації праці, умов відтворення працівника, цілісності метасоціальної системи. Наслідком цього стало: постійне зростання ВВП та реальних доходів населення; забезпечення висококонкурентних засад національних економік, галузей, підприємств; підвищення стабільності, демократії, економічної свободи, соціальної захищеності; позитивна динаміка соціальних стандартів життя окремої людини, зростання уваги до якості функціонування економічної, духовної та інших систем метасоціальної системи.

Активне втручання шведського уряду у процеси розподілу з метою забезпечення захисту людини від народження до смерті призвело до зростання державних витрат. Якщо у 30-ті рр. ХХ ст. вони становили лише 20 % від ВВП, то у 90-ті — досягли вже двох третин ВВП¹. При цьому необхідно врахувати, що

¹ Шведская модель социализма: состояние и тенденции развития: Пер. со швед.— Стокгольм, Киев, 1991.— 34 с.

частка податків у ВВП збільшувалася щорічно на 1 %. Якщо в 1970 р. частка зайнятих у державному секторі економіки сягала 21 % від загальної кількості зайнятих, то вже в 1990 р. вона становила приблизно 35 %; майже 350 осіб на кожну 1000 продуктивно зайнятих, протягом лише 15 років із приватного у державний сектор перейшло — це 15 % загальної кількості працевлаштованих¹.

Для підвищення рівня добробуту найманих працівників, рівня витрат на заробітну плату та рівня соціальних витрат була запропонована *шведська концепція «політики соціальних вимог в оплаті праці»*. Відповідно до неї ставки заробітної плати для працівників однієї спеціальності, які мають однакову кваліфікацію та виконують подібні види робіт, мають бути однаковими для усіх підприємств і фірм галузі, незалежно від рівня їх прибутковості та форми власності. Результатом стало розкручування *спіралі вартості заробітної плати*, скорочення розриву всередині окремих галузей між найвищою та найнижчою ставкою заробітної плати з 30 % наприкінці 50-х рр. до 11 % наприкінці 80-х². Але неврахування реальних ринкових механізмів формування доходів, нерівномірність можливостей усіх фірм забезпечити рівень заробітної плати своїм працівникам адекватний вимогам пофспілок, держави та фірм, працюючих на експорт (при цьому 50 % шведської продукції експортується) спричинило розвиток протиріч у механізмах конкуренції, зростанню безробіття, послаблення ефективності діяльності малого та середнього бізнесу, падіння продуктивності праці у базових галузях промисловості країни у середині 70-х, протягом 80-х рр. XX століття відносно країн ЄС.

На наш погляд, соціалізація має об'єктивний характер, вона пов'язана зі зміною ролі людини в економіці. Суспільний уклад був створений з метою задоволення та захисту людських інтересів та цінностей, окремої людини. Сьогодні роль української економіки, орієнтації національної політики в житті кожної людини, суспільства в цілому повинні бути також змінені. Без

¹ Шведская модель социализма: состояние и тенденции развития: Пер. со швед.— Стокгольм, Киев, 1991.— 47 с.

² Там само.— С. 52.

таких соціальних змін, без створення та ефективного функціонування української системи соціальних інститутів, соціалізації української економіки, подальший економічний розвиток будь-якого рівня стає просто неможливим, стає і неможливим створення громадянського суспільства.

Для створення української соціально орієнтованої економіки необхідно визначитися, із базовою моделлю соціального партнерства, яка забезпечила б розвиток мотивації до праці. В умовах формалізації діяльності українських профспілок, в Україні, на думку Ю. Зайцева, слід законодавчо закріпити як домінуючі на мікрорівні основні принципи моделей «чистого представництва» та «змішаного представництва», притаманних Австрії, Німеччини, Франції, Нідерландам, Бельгії, Данії, Іспанії, Греції, Португалії, Ірландії, які передбачають безпосередню участь працівників підприємств через ради, комітети, споглядальні ради у розв'язанні життєво важливих для них проблем, свідому участь у створенні продукції, отже сприяють забезпеченню абсолютної прозорості механізму узгодження інтересів безпосередніх учасників економічних відносин.»¹ При цьому модель профспілкового представництва повинна існувати у системі соціальної конкуренції лише як одна з моделей, паралельно з іншими моделями, постійно доводячи свою доцільність та ефективність. «...Тільки за умови законодавчого визначення та забезпечення базових моделей соціального партнерства, лише у законах прямої дії можуть стати доречними бюрократичні форми організації такого партнерства.»²

З визначальних, регулюючих процес партнерства інституційні форми перетворюються у дорадчі та контролюючі. Інтереси працівника та підприємця будуть відстоювати вони самі, або ж їх представники.

Створення життєздатної, ефективної системи соціального партнерства повинно розглядатися як елемент державної політики, адекватної перспективам постіндустріального суспільства, політики збереження, розвитку людського та соціального капіталу.

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 173.

² Там само.— С. 173.

Процес побудування українського соціально орієнтованого ринкового господарства повинен враховувати створені національні передумови та відмінності типів національної держави. І Німеччина, і Швеція — держави соціального типу, але якщо у *ФРН соціальне ринкове господарство (Soziale Marktwirtschaft) орієнтує суспільне виробництво на розвиток соціальної активності працівників, підприємців, суспільства в цілому, то Швеція — це тривалий час акцентувала досягнення найвищого рівня соціальної справедливості, соціального захисту бідних через перерозподіл за принципом: виробництво — капіталістичне, розподіл — соціалістичний* (що в довгостроковому періоді зменшило ефективність мотивації до праці). *Індивід є центром соціально-економічної політики держави*, але у Німеччині — він активний суб'єкт соціально-економічних відносин, а в Швеції — об'єкт соціально-економічних відносин інших суб'єктів цих відносин.

6.3. Основи становлення громадянського суспільства

Розуміння сутності об'єктивних економічних і соціальних законів, які надають цілісний та поступальний характер розвитку метасистем, дозволяє обґрунтувати найбільш характерні риси оптимізуючої структури моделі з метою формування системної соціально-економічної політики для забезпечення реальних позитивних (кількісних і якісних) змін у суспільстві, у стані більшості окремих його суб'єктів.

Н. Амая, виділяючи три моделі функціонування економіки, які визначають структуру, стан, перспективи розвитку метасистеми: модель Рікардо (абсолютизація ролі держави), модель Сталіна (абсолютизація ролі ринку) та проміжну модель (різноманітність співвідношення між частками: держави та приватного сектора), — приходять до висновку, що модель Сталіна неминуче трансформується у модель «Пастка розвитку», якій притаманні низькі суспільні рівні: продуктивності праці, доходів, освіти, а також бідність та міжнародна ізоляція (рис. 6.1), створюючи умови для наростання внутрішніх та зовнішніх протиріч, ентропії в усіх елементах метасистеми при неспроможності забезпечити в довготривалому періоді мотиваційних засад розвитку та умов для рівноправного партнерства.

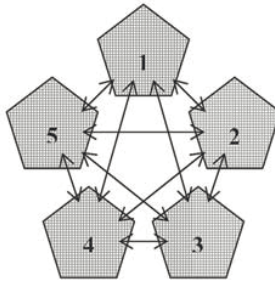


Рис. 6.1. Модель «Пастка розвитку» Р.Чамберса¹ :

1 — низький рівень продуктивності праці; 2 — низький рівень доходів; 3 — відсталість системи загальної та професійної освіти; 4 — бідність; 5 — міжнародна ізоляція

Прогресивні сучасні економічні моделі розвинених країн мають визначену систему цінностей (моделі соціального ринкового господарства, держави добробуту, системи пожиттєвого найму), мають потужну соціальну систему, яка в широкому розумінні включає і громадянське суспільство. На думку інституціоналістів в систему економічного розвитку, зокрема системи цінностей, повинні входити інститути (правила), ресурси (виробничі фактори та технологія (виробнича функція)) (рис. 6.2). В більш конкретному виразі ця модель інституціоналістів розглядається Р. Хессом та Р. Россом, вона представлена на рис. 6.3².

Єдиним визначальним задумом концепції соціального ринкового господарства, як найбільш ефективної сучасної форми метасистеми, є не просто забезпечення нової якості життя людини, а забезпечення нової якості її відповідальності за процес та наслідки своєї діяльності, збереження та розвиток економічної свободи, механізмів забезпечення цієї свободи. Це те саме, що П. Друкер називає «менеджментом особистості» в праці «Завдання менеджменту в XXI столітті»¹.

¹ Нуреев Р. Теории развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики // Вопросы экономики.— 2000.— № 7.— С. 141.

² Нуреев Р. Теории развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики (неоклассические модели и их леворадикальная практика) // Вопросы экономики.— 2000.— № 7.— С. 144.

³ Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке.— М.: Пер. с англ.: Учеб. пособие. Изд. дом «Вильямс», 2000.



Рис. 6.2. Передумови розвитку в соціалній системі

Враховуючи об'єктивну дію Закону спадної віддачі та Закону вмінених (альтернативних) витрат за допомогою кривої виробничих можливостей, можливо графічно представити тенденцію стадійного розвитку громадянського суспільства в залежності від ступеню економічної свободи та економічного зростання в довгостроковій перспективі (рис. 6.4), при цьому встановити взаємозалежність між рівнем економічної свободи, соціальною відповідальністю працівника, станом громадського суспільства, динамікою ринкових трансформацій та економічного зростання.

На мікрорівні основи розвитку громадянського суспільства будуть визначати такі фактори, як рівні сукупних доходів індивіда (трудовах, нетрудові), соціальна відповідальність індивіда в суспільстві та рівень економічної свободи.

Урядове ігнорування, на протязі тривалого часу закономірностей об'єктивного взаємозв'язку економічних і соціальних процесів, домінування в процесі трансформації суспільства моделі Сталіна, відсутність системного уявлення про реальний стан та потреби суспільства, нерозуміння суті визначального задуму концепції реформування, її глобальних цілей, призвало до соціальної, політичної пасивності, соціального відчуження громадян від об'єктивних потреб кардинального реформування

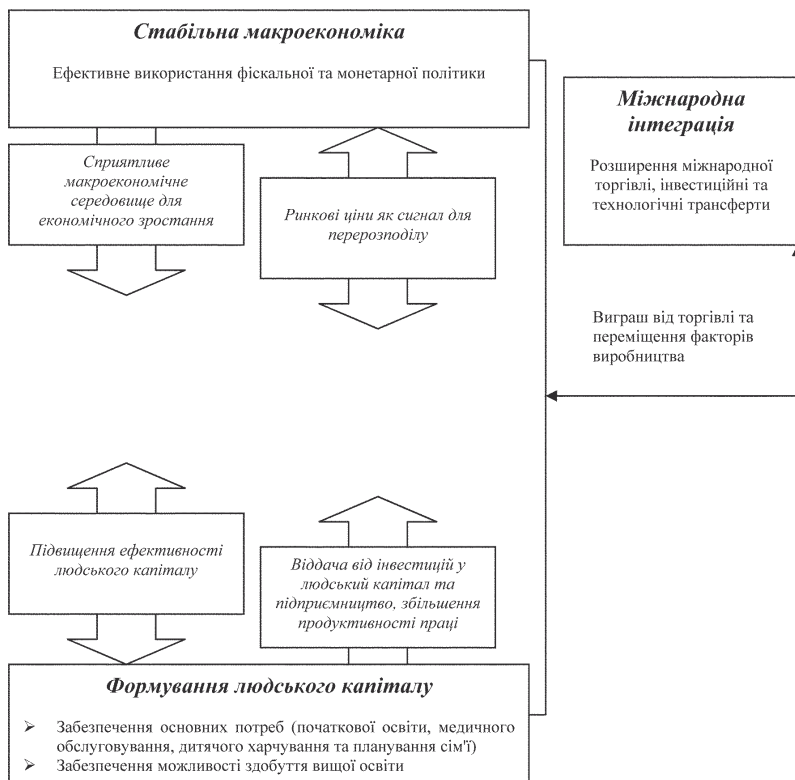


Рис. 6.3. Складові сприятливої ринкової (market friendly) стратегії розвитку

усіх галузей суспільного життя, загальмувало реалізацію соціальних потреб, ускладнило процес порозуміння основних суб'єктів господарського життя, спростило систему глобальних стратегічних цілей розвитку суспільства, призвело до відсутності тривалого науково-обґрунтованого прогнозу різних варіантів соціально-прогресивного розвитку суспільства, до величезних витрат часу, наростання тенденції відставання України у процесах пошуку свого місця у світовій спільноті, на світовому

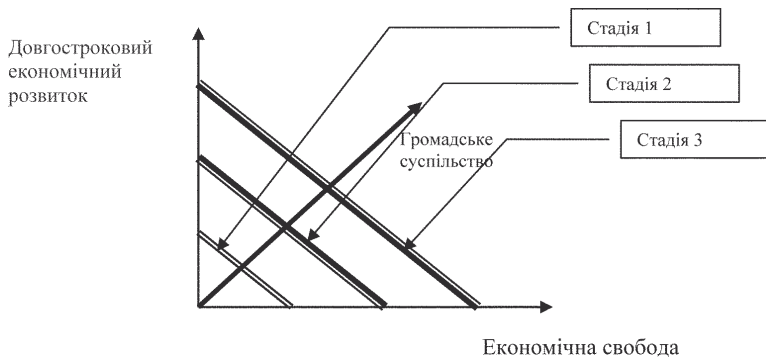


Рис. 6.4. Основи становлення громадянського суспільства

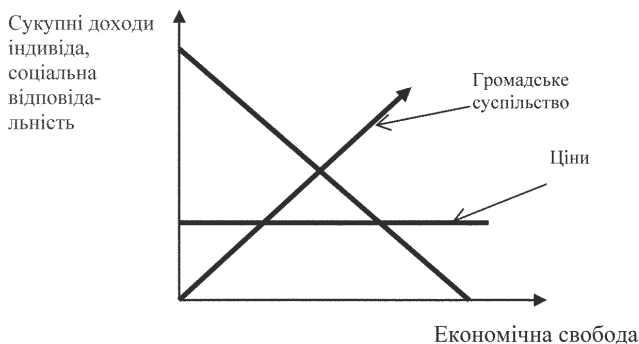


Рис. 6.5. Дослідження мікрофакторів розвитку громадянського суспільства

ринку, пригасили динаміку пасіонарності значної частини населення. Відповідно до соціологічних оцінок, у 2000р., понад 36% громадян країни не бачили в Україні свого майбутнього і бажали виїхати на ПМП у будь-яку розвинену країну, ще 20% не бажали виїхати лише тому, що не вірили в свої сили.¹

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства; методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 58.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 6:

Тести:

1. *Німеччина і Швеція — це:*

- а) держави соціалістичного типу;
- б) держави капіталістичного типу;
- в) соціальні держави;
- г) держави з централізованою економікою;
- д) держави із змішаною економікою.

2. *В Німеччині на відміну від Швеції є:*

- а) соціальне ринкове законодавство;
- б) централізоване господарство;
- в) суспільне виробництво орієнтується на розвиток соціальної активності суб'єктів господарювання;
- г) виробництво — капіталістичне, розподіл — соціалістичний; мета — соціальна справедливість.

3. *Н.Амая виділяє три моделі функціонування економіки:*

- а) модель Леніна;
- б) модель Бухаріна;
- в) модель Сталіна;
- г) модель Рікардо;
- д) модель А.Сміта;
- е) проміжна модель.

4. *До мікрофакторів розвитку громадянського суспільства відносяться:*

- а) рівень скорочення безробіття в національній економіці;
- б) сукупні доходи індивіда;
- в) доходи індивіда від власності;
- г) трудові доходи індивіда;
- д) рівень економічної свободи індивіда в суспільстві;
- е) рівень сукупних суспільних благ в національній економіці, що приходяться на індивіда;
- ж) соціальна відповідальність індивіда;
- з) вартість власності, що приходиться на одного громадянина країни.

5. *На основі дії яких об'єктивних економічних законів можливо графічно представити тенденцію стадійного розвитку громадянського суспільства в довгостроковій перспективі:*

- а) законів попиту та пропозиції;
- б) закону спадної віддачі;
- в) закону Сея;

- г) закону ненавмисних наслідків;
- д) закону альтернативних, вмінених витрат;
- е) закону суспільного поділу праці;
- ж) закону нерівномірності економічного розвитку.

Запитання для контролю знань:

- 1. В чому заключаються методологічні особливості функціонування соціально орієнтованих систем?*
- 2. Дайте пояснення, що таке «метасоціальна система».*
- 3. Дайте пояснення, чому аналіз соціально-економічного стану національних економік необхідно розпочинати з аналізу соціально-економічного стану індивіда.*
- 4. Розкрийте основні принципи системної парадигми при розгляді особливостей функціонування соціально-економічних об'єктів в період становлення соціально орієнтованої національної економіки.*
- 5. В чому полягає особливість шведської моделі соціально-економічного розвитку?*
- 6. Що стало об'єктивною основою швидкої соціалізації економіки європейських країн після Другої світової війни?*
- 7. Розкрийте «принцип соціалу», який застосовується в Німеччині.*
- 8. В чому полягають особливості німецької системи соціального партнерства?*
- 9. В чому полягають певні переваги соціалізації німецької економіки?*
- 10. Що сприяє реалізації ринкової стратегії розвитку національної економіки?*
- 11. Розкрийте суть моделі «Пастка розвитку» Р.Чамберса.*

Розділ 7. СОЦІАЛІЗАЦІЯ — УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

7.1. Соціалізація з точки зору соціології

На думку багатьох вчених, у сучасному світовому розвитку на перший план починають виходити *закони системно-циклічної динаміки*, тобто *загальні закони становлення багатовимірного світу*, які *водночас визначають ритм та його поступовість*. В них проявляється певна конфігурація нових відносин, що складаються між різними елементами суспільного цілого.

Соціальна система є сукупністю соціальних стосунків, утворених внаслідок спільної діяльності людей, соціальних груп. Саме вона спільно з економічною системою визначає цілі матеріального і духовного виробництва, суспільної політики, формує принципи і методи їх організації, та фігурує як цілісна соціально-економічна система. Соціальні системи умовно поділяють на три види: соціально-політичні (політичні партії, громадські рухи, урядові угруповання, ін.); соціально-культурні (наукові, творчі, ін.); соціально-економічні (суспільне виробництво, галузі економіки, організації, підприємства, ін.).

Кожна соціальна система складається з двох самостійних, взаємопов'язаних підсистем: керованої та керуючої. До керованої системи належать усі елементи, що забезпечують безпосередній процес створення матеріальних і духовних благ, надання послуг. До керуючої системи відносяться усі елементи, що забезпечують процес управління, спрямованого впливу на колективи людей у керованій системі. Зв'язок між керуючою і керованою системою здійснюється за допомогою інформації, яка служить основою для обґрунтування управлінських впливів і рішень, що надходять з керуючої в керовану систему для виконання і навпаки — корекції рішень. Кожна з них представляє собою сукупність елементів з притаманними їм властивостями, що визначають їх місце у внутрішній організації системи. В самій соціальній системі (в керованій та керуючій частинах) існують однорідні групи елементів, що утворюють системи меншого рівня: технічну, технологічну, організаційну, економічну і соціальну (у вузькому розумінні).

Кожна соціальна система самокерована і зазнає зовнішніх і внутрішніх впливів. Діяльність і розвиток систем підпорядко-

вані глобальній меті, а її елементи та підсистеми — вирішенню локальних завдань.

Управління функціонуванням таких систем водночас є і процесом збереження їх цілісності, визначеності, і процесом перевезення їх в новий якісний стан. При цьому необхідно враховувати, що людська історія як цілісний процес, соціальні зміни, що саморозвиваються, мають яскраво виявлений нелінійний характер. Аналіз суспільства, соціальних процесів потребує вироблення методології дослідження, обґрунтування об'єктивних законів, закономірностей виникнення, розвитку, функціонування і загибелі соціальних систем різного рівня складності, що неможливо без виходу за рамки лінійності.

У світоглядному плані В.Я. Матвієнко ідею нелінійності розглядає у контексті багатоваріантності, вибору з декількох альтернатив, ідеї темпу еволюції та її необоротності в умовах соціальної ентропії. Подолання порогу соціальної ентропії веде до негативних наслідків: соціокультурної суперечності, банкрутства, розпаду, національної катастрофи; а також до синергетичних ефектів, які вражають незвичайними ідеями та уявленнями¹.

Відповідно до синергетичних засад складноорганізованим системам не можна нав'язувати шляхи розвитку, а можна сприяти їхнім власним тенденціям розвитку. Проблема керованого розвитку стає проблемою самокерованого розвитку. Синергетика розглядає хаос, як творче начало, механізм еволюції, як власними зусиллями з хаосу створюється нова організація. В певні моменти — моменти несталості — малі збурення (флуктуації) можуть розростатися в макроструктури. У відповідності до соціальних процесів: в умовах соціальної нестабільності дії кожної людини можуть реально впливати на макросоціальні процеси, що підтверджує індивідуальну соціальну відповідальність за долю всієї соціальної системи (суспільства).

Синергетика з'ясовує, що для складних систем існує альтернативний шлях розвитку з обранням конкретного шляху в точках біфуркації.

Синергетика відкриває нові принципи побудови складних структур, що розвиваються з простих: ціле вже не дорівнює

¹ Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика как новое мировоззрение: Диалог с И. Пригожиным.— Вопросы философии.— 1992.— № 12.— С. 3–20.

сумі його складових. Вона дає знання про архітектуру впливу в процесі керування складними системами, резонансні (малі) впливи на складні системи є найефективнішими. Крім цього, синергетика розкриває закономірності і умови перебігу швидких лавиноподібних процесів, процесів нелінійного зростання, що самостимулюються. Це важливо зрозуміти та ініціювати у відкритих нелінійних середовищах (економічному, політичному, соціально-культурному, ін.), з'ясувати вимоги екстремальних моментів (мінімуму, максимуму — відповідно, розпаду та максимального розвитку).

Визнання певної стратегії розвитку суспільства робить доречним: визначення діапазону значущих параметрів існування суспільства; з'ясування траєкторії, швидкості ймовірного руху, його варіантів; оцінку впливу змін цього параметра на економічні, соціальні, екологічні, демографічні, політичні характеристики; обґрунтування конкретної стратегії життєдіяльності суспільства для забезпечення його відтворення на основі пізнання своїх найважливіших параметрів і характеру їхніх зв'язків між собою.

Водночас об'єктивні засади соціального прогресу не повинні затуляти суб'єктивну діяльність суспільства, соціальну якість його життя. Людина не повинна розчинятися в системі соціальних стосунків, у взаємодії елементів і підсистем суспільного цілого. Суперечність між зовнішньою зумовленістю людської поведінки; свободою волі, між взаємодією, організацією людей і самоорганізацією людської особистості, самодіяльністю індивіда повинна постійно долатися.

Людина — істота не тільки біологічна, але й економічна, соціальна, тому соціальні процеси тісно переплітаються з біологічними, економічними, технічними, географічними та іншими суміжними процесами.

Середовище соціалізації, в першу чергу, характеризується регіональними умовами а саме: природно-географічними особливостями (ландшафту, клімату, корисних копалин, ін.), соціально-географічними особливостями (характер населення, густина населення, традиційні заняття мешканців), особливості розташування відносно інших регіонів, особливості засобів сполучення); кліматом і економікою (ступінь і характер урбанізованості регіону), соціально-економічними особливостями (характеристика виробництва, перспективи розвитку, рівень життя,

особистості робочої сили, економічні зв'язки з іншими регіонами); соціально-демографічними особливостями (національна структура населення, його статево вікова структура, типи сімей, характеристика міграційних процесів, етнічний склад та стабільність населення), історичними та культурологічними регіональними відмінностями.

В соціальному середовищі відбуваються:

- внутрішньо особисті процеси (наприклад, самоосвіта);
- процеси, що відбуваються безпосередньо між двома або кількома індивідами (наприклад, процес спілкування, обміну інформацією).
- процес всередині групи (наприклад процеси організації);
- процеси в стосунках між групами (наприклад, процеси національного самовизначення);
- процеси, що відбуваються в середині окремого суспільства (соціальної мобільності, ін.);
- процеси, що відбуваються в глобальному суспільстві (наприклад, процеси демілітаризації).

Нижню межу соціальної системи утворюють внутрішньо особистісні процеси, які визначають безпосередньо психічні і психологічні процеси, *верхню межу* — глобальні соціальні процеси.

Соціальні процеси реалізуються в трьох формах: по-перше, в *об'єктній* — у формі послідовної зміни стану соціального об'єкта; по-друге, в *суб'єктній* — у формі послідовних дій суб'єкта; по-третє, в *технологічній* — у формі дотримання здійснення певної технології (це найвища форма соціального процесу, яка раціоналізує процес діяльності та оптимізує об'єктивний процес).

Виділяють *п'ять моделей соціального процесу*, а саме:

- структурну модель соціального процесу (зміст і форма соціального процесу, учасники, напрям і масштаб);
- динамічну модель соціального процесу (враховує фактор часу, стадії, тривалість, інтенсивність, темп, ритм, стан, оборотність);
- факторна модель соціального процесу (фігурують декілька факторних змінних);
- типологічна модель соціального процесу (заснована на типологізації соціальних процесів, наприклад, за загальним спрямуванням (процеси функціонування і процеси розвитку);

за рівнем перебігу (локальні, глобальні, ін.); за тривалістю (довготермінові, короткочасні); за сферою поширення (економічні, політичні, соціально-культурні, ін.);

— технологічна модель соціального процесу (оптимізація процесу по результату, наслідкам, ефективності).

Розглянуті моделі застосовуються в комплексі, взаємодоповнюючи одна іншу, формуючи цілісну картину соціального процесу.

На нашу думку, відповідно до обраної методології, враховуючи творчо утворювальні тенденції соціально-орієнтованої, а також трансформаційної національних економік, доцільно виділити значущість соціальних процесів відповідно до тієї ролі, яку вони відіграють в соціально-економічному розвитку об'єкта та суб'єкта (тобто стадії зародження, стабілізації, функціонування, адаптації, еволюції, переходу, ліквідації соціальної системи).

Матвієнко В.Я. аналізуючи соціальні системи та процеси, численні концепції соціалізації, виділяє два основні підходи до визначення процесу соціалізації, до розуміння ролі самої людини в цьому процесі. Перший підхід (Еміль Дюркгейм, Талконт Парсонс): *суб'єкт* — *об'єктивний* (суспільство — суб'єкт впливу, а людина його об'єкт) передбачає пасивну позицію людини в процесі соціалізації, а саму соціалізацію розглядає як процес її адаптації до суспільства, з формуванням кожного члена відповідно до притаманної йому культури. Другий підхід (Чальз Кулі, Джордж Герберт Мід): *суб'єкт* — *суб'єктний* (людина активно бере участь у процесі соціалізації і не лише адаптується до суспільства, а й ініціативно впливає на життя, що її оточує).

Е. Дюркгейм одним із перших звернув увагу на проблему соціалізації, підкреслював, що будь-яке суспільство прагне сформулювати людину відповідно до певних універсальних, моральних, інтелектуальних і навіть фізичних ідеалів. Природно, ці ідеали змінюються залежно від історичних традицій, особливості розвитку і соціального устрою суспільства.

На засадах соціології В.Я. Матвієнко виділяє чотири групи факторів соціалізації: мегафактори, макрофактори, мезофактори та мікрофактори.¹ До *мегафакторів* відносять космос, планету,

¹ Матвієнко В.Я. Соціальні технології. — К.: Українські пропілеї, 2001. — С. 16–17.

всесвіт, які певною мірою через інші групи факторів впливають на соціалізацію мешканців планети. Рівень *макрофакторів* — це національний рівень (емкос, суспільство, макро-великий), що впливає на соціалізацію мешканців у певних країнах (вплив опосередковано двома наступними групами факторів). *Мезо-фактори* відображають умови соціалізації великих груп людей, диференційованих за регіональним принципом і житлом населення, за належністю до аудиторії мереж масової комунікації та за належністю до інших субкультур. Вони проявляються через мікрофактори. До *мікрофакторів* належать фактори, що безпосередньо впливають на конкретних людей: сім'я, друзі, сусіди, співробітники, громадські, державні, релігійні та приватні організації, мікросоціум.

Окреме місце поряд з факторами соціалізації займають агенти соціалізації — люди, в безпосередній взаємодії з якими проходить життя індивіда. За своєю роллю в процесах соціалізації агенти розрізняються в залежності від того, наскільки вони значущі для людини, як будується взаємодія з ними, в'якому напрямку і якими засобами вони чинять свій вплив.

Суспільство, держава, соціальна група історично створюють набір позитивних і негативних, формальних і неформальних санкцій — способів, умовлення і переконання, приписів і заборон, заходів примусу і тиску аж до застосування фізичного насильства, способів вираження визнання, заслуги, відзнаки. За допомогою цих заходів поведінка індивіда, груп людей приводиться до відповідності з прийнятими культурними, суспільними нормами та цінностями.

Соціалізація індивіда у взаємодії з різними факторами та агентами відбувається за допомогою певного інструментарію, «механізмів» соціалізації, до яких відносять:

— *механізм наслідування* (французький соціальний психолог Г. Тард);

— прогресивну взаємну *акомодацию* (приспособованість) між людською істотою, яка активно розвивається, та мінливими умовами, в яких вона живе (Ю. Бронфенбренер);

— *ідентифікацію і відособлення особи* (В.С. Мухіна);

— *закономірну зміну фаз адаптації, індивідуалізації та інтеграції* в процесі розвитку особи (А.В. Петровський).

Класифікацію універсальних механізмів соціалізації пропонує Матвієнко В.Я., згідно з якою до першої групи універсальних механізмів відносяться: *психологічний і соціально-психологічний механізми соціалізації*, які проявляються через імпрінтинг, наслідування, екзистенціальний натиск, ідентифікацію, рефлексію. Імпрінтинг представляє собою фіксування індивідом на рецепторному і підсвідомому рівнях особливостей життєво важливих об'єктів, що впливають на неї. Наслідування — це довільне, мимовільне засвоєння людиною соціального досвіду. Екзистенціальний натиск — опанування мови і неусвідомлюване засвоєння норм соціальної поведінки в процесі взаємодії зі значущими особами. Ідентифікація (ототожнення) — процес неусвідомлюваного ототожнення людиною себе з іншою людиною групою, ідеалом. Рефлексія — це внутрішній діалог, в'якому індивід оцінює, приймає або відкидає певні цінності властиві різним інструментам суспільства, сім'ї, ровесникам, ін. На основі рефлексії людина формується та змінюється внаслідок усвідомлення і переживання нею тієї реальності, в якій вона живе, свого місця в цій реальності і себе самої.

До другої групи універсальних механізмів соціалізації відносяться соціально формуючі механізми: *традиційний, інституціональний, стилізований, міжособистісний*.

Міжособистісний механізм — «ми можемо скільки завгодно твердити своє, а зазвичай і загальноприйняті житейські правила тягнуть нас за собою».¹ Міжособистісний механізм соціалізації функціонує в процесі взаємодії людини з суб'єктивно значущими для неї особами.

Традиційний механізм соціалізації (стихійної) — це засвоєння людиною норм, еталонів поведінки, поглядів, стереотипів, характерних для її сім'ї та оточення. Це засвоюється на неусвідомленому рівні на основі зафіксування, некритичного сприйняття, стереотипів.

Інституціональний механізм соціалізації — функціонує в процесі взаємодії людини з інститутами суспільства і різними

¹ Субепто А.И. Некласическая социология: концептуальная новизна, объективная необходимость // Социология на пороге хх/ века. — М.: Социс, 1998. — С.130.

організаціями, як спеціально створеними для його соціалізації, так і такими, що реалізують функції соціалізації водночас зі своїми основними функціями (виробничими, громадськими, ін.).

Стилізований механізм соціалізації діє в рамках певної субкультури — це комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, типових для людей певного віку, певної професійної, культурної верстви, що в цілому створює визначений стиль життя і мислення тієї чи іншої вікової, професійної або соціальної групи.

Ті або інші механізми соціалізації відіграють різну роль при конкретних обставинах. Так, наприклад, у великих містах явно діють інституціональний та стилізований механізми, а в малоосвічених сім'ях — традиційний механізм.

Соціалізація людини відбувається за допомогою всіх названих вище механізмів, але в різних статовікових і соціально-культурних групах, у конкретних індивідів співвідношення ролі механізмів соціалізації різне.

Соціальний процес має місце, якщо соціальні явища зберігають ідентичність у часі, існує логічність при зміні явищ або виключенні однорідного стану речей. Тому соціалізація як засвоєння індивідом суспільного досвіду представляє собою соціальний процес, оскільки відображає довготривалі взаємодії між людиною і суспільним середовищем; реакція людини на подальші впливи певною мірою зумовлена явищами, які виникають раніше, і в результаті — певний стан особистості, якісь сталі риси.

В.Я. Матвієнко, процес соціалізації пропонує розглядати як сукупність чотирьох складових (рис. 7.1):

— стихійної соціалізації людини у взаємодії і під впливом об'єктивних обставин життям суспільства, зміст, характер і результати якого визначаються соціально-економічними і соціально-культурними реаліями;

— відносно спрямованої соціалізації, коли держава застосовує певні економічні, законодавчо-фіскальні, організаційні заходи для вирішення завдань, що об'єктивно впливають на зміну можливостей та характеру розвитку, на життєвий шлях певних вікових груп (визначаючи обов'язки, мінімум освіти, ін.);

— відносно соціально контрольованої соціалізації (виховання)
 — планомірного створення суспільством і державою правових, організаційних, матеріальних і духовних умов для розвитку людини;

— свідомого самозмінювання людини, яка має просоціальний, асоціальний або антисоціальний вектор (самобудування, самовдосконалення, саморуйнування), відповідно до індивідуальних ресурсів та об'єктивних умов життя або всупереч їм.¹

Аналітичне дослідження елементів процесу соціалізації розглядається на рис. 7.1.

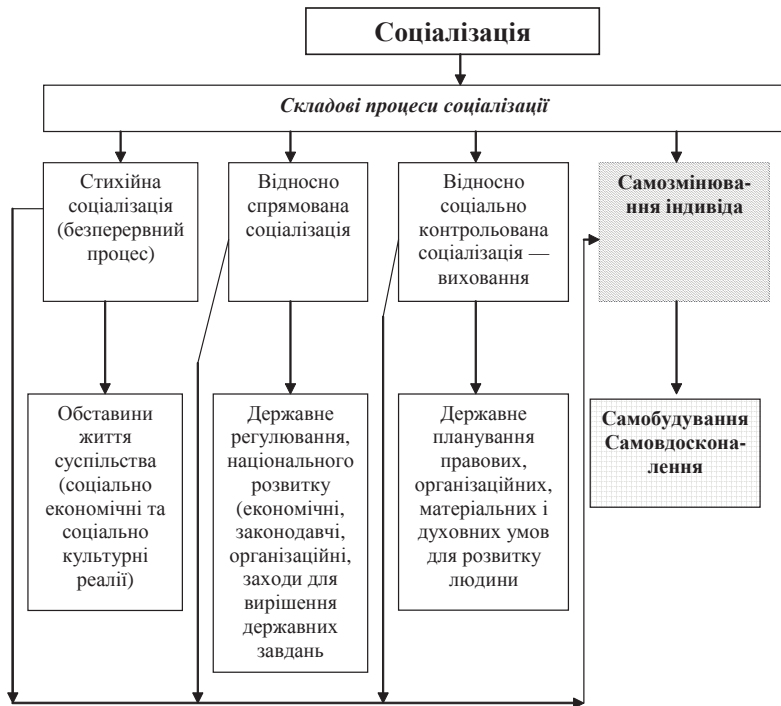


Рис. 7.1. Характеристика складових процесу соціалізації

¹ Данакин Н.С. Теоретические и методические основы проектирования технологий социального управления.- М.: Белгород, 1996. — С. 94-99.

М. Вебер ввів поняття виховання, підкреслюючи, що в його основі лежить соціальне діяння; визначивши його як діяння, спрямоване на розв'язання проблем; як діяння спеціально орієнтоване на відповідну поведінку партнерів; як діяння, що передбачає суб'єктивне осмислення можливих варіантів поведінки людей, з якими індивід входить у взаємодію. Виховання — процес дискретний (перервний); будучи планомірним, воно відбувається в певних організаціях і обмежене місцем і часом. Процеси виховання та соціалізації є синкретичними (суцільними).

Соціологія виділяє три групи завдань, які вирішує людина на кожному віковому етапі (*етапі соціалізації*): природно-культурні, соціально-культурні та соціально-психологічні.

Природно-культурні завдання — це досягнення певного рівня фізичного і сексуального розвитку.

Соціально-культурні завдання — пізнавальні, морально-естетичні, ціннісно-сміслові-специфічні для кожного вікового етапу в конкретному соціумі в певний період історії (залучених до визначеного рівня соціальної культури, володіння певною сумою знань, умінь, навичок, певного ступеня сформованості цінностей; вирішення завдань, пов'язаних з участю в сімейному житті, у виробничо-економічній діяльності, ін.).

Завдання соціально-культурного ряду мають два аспекти:

по-перше, це завдання поставлені людині у вербалізованій формі інститутами суспільства і держави;

по-друге, це завдання, що сприймаються нею з соціальної практики, характерів, звичаїв, психологічних стереотипів безпосереднього оточення.

Соціально-психологічні завдання — це становлення самоусвідомлення особистості, її самовизначення в житті, самореалізація, самоствердження, які на кожному віковому етапі мають специфічний зміст і заходи вирішення. Самоусвідомлення особистості розглядається соціологами як досягнення нею в конкретний момент певної міри самопізнання, самоповаги, самосприйняття. Самовизначення особистості — це визначення нею певної позиції в різних сферах актуальної життєдіяльності та обґрунтування планів майбутнього життя. Самореалізація — це задовільна для людини реалізація активності в значущих для неї сферах життєдіяльності і (або) взаємостосунків. Самостверд-

ження — досягнення людиною суб'єктивного вдоволення результатом і (або) процесом самореалізації.

Людина виступає об'єктом і суб'єктом соціалізації.

Успішна соціалізація передбачає, з одного боку, ефективну адаптацію людини в суспільстві, а з другого — здатність певною мірою протистояти суспільству, а точніше — частині тих життєвих колізій, які заважають розвитку, самореалізації, самоствердженню індивіда. Таким чином, *ефективна соціалізація* передбачає певний баланс між ідентифікацією індивіда з суспільством і відособленням індивіда у ньому.

Людина цілком адаптована в суспільстві і не здатна якоюсь мірою протистояти йому; конформізм може розглядатися як жертва соціалізації. В той же час індивід, неадаптований в суспільстві, також стає жертвою соціалізації — дисидентом, правопорушником — тим, хто ухиляється від прийнятого в цьому суспільстві способу життя.

На думку В.Я. Матвієнко, будь-яке модернізоване суспільство тією чи іншою мірою продукує обидва типи жертв соціалізації. Демократичне суспільство продукує жертви соціалізації, головним чином, всупереч своїм цільовим настановам. Тоталітарне суспільство цілеспрямовано продукує конформістів і, як побічний неминучий наслідок, осіб, які ухиляються від запроваджуваних норм. Навіть необхідні для функціонування тоталітарного суспільства індивіди — творці нерідко стають жертвами соціалізації, бо прийняті для нього лише як «специ», а не як особистості. Гострота конфлікту зумовлена типом суспільства, в'якому розвивається і живе людина, зі стилем виховання, характерним для суспільства в цілому, для соціокультурних верств, конкретних сімей, виховних організацій, з індивідуальними особливостями самої людини.¹

7.2. Принципи формування соціальних технологій

Соціальні технології представляють собою ефективний зв'язок між соціальною теорією, методологією і соціальною практикою. Вони забезпечують наукове обґрунтування вибору способів впливу соціальних суб'єктів на об'єкт.

¹ Матвієнко В.Я. Соціальні технології. — К.: Українські пропілеї, 2001. — С. 29–30.

Можливість технологізації соціальної діяльності міститься в структурі самої людської діяльності. Вона виступає формою активної творчої взаємодії особистості з соціальним середовищем, спрямована на досягнення свідомо поставленої мети пізнання або перетворення навколишнього світу і включає мотивацію, умови, способи, результат. В її основі полягає прагнення до реалізації особистих, групових, корпоративних, суспільних інтересів шляхом розробки ефективних способів, прийомів впливу на соціальні об'єкти та процеси. Єдиною спільною засадою усіх видів технологізації суспільства (соціальної, технічної, ін.) є законності системи відтворення (ознаки, елементи, структури).

Проблема технологізації соціальної діяльності не менш актуальна, ніж інноваційні технічні технології. Неможливою є реалізація концепції усталеного розвитку без планування та впровадження технологій соціальної діяльності на засадах наукових методів і засобів, на основі соціальної творчості людей.

«Технологізація відповідає суб'єктивному прагненню людини визначити той природний алгоритм, який полегшить її діяльність і підвищить її ефективність».¹ Її ознаками є: розчленування процесу на внутрішні взаємопов'язані етапи, фази, операції; координованість і поетапність дій по досягненню результату; однозначність виконання процедур і операцій. Для соціальних технологій цей перелік може бути доповнений тому, що соціальне дослідження залежить від особливостей людини (групи) та її поведінки.

Процедурами технологічної діяльності на думку Матвієнко В.Я. є: мета технології, побудування системи критеріїв для вибору можливих варіантів; позначення кола можливих варіантів; вибір оптимального варіанта та його впровадження.

М. Марков розглядає технологію соціальної діяльності: «як систему знань про організацію діяльності, пов'язану з виконанням етапів, операцій, методів, дій, ін., з формуванням суспільних явищ, і як технологізацію цих знань у процесі діяльності, яка виражається в трудових діях людей, що відповідають вимогам конкретних, специфічних соціальних структур»².

¹ Матвієнко В.Я. Соціальні технології. — К.: Українські пропілеї, 2001. — С. 73.

² Марков М. Технология и эффективность социального управления. — М., 1982. — С. 57–58.

В. Афанасьєв відмічає, що в соціальній технології реалізується «переведення об'єктивних законів у механізм соціального управління, тобто «переклад» абстрактної мови науки, що відображає об'єктивні закони розвитку суспільства, на конкретну мову рішень, нормативів, розпоряджень, які регламентують, стимулюють людей на найкращі досягнення поставлених цілей»¹.

Розробка технології соціальної діяльності передбачає всебічне знання структури людської діяльності *в діалектичній єдності об'єктивної та суб'єктивної сторін*: суб'єктивною — дією фізіологічних органів та інтелекту людини, прийомами праці; об'єктивною (предметною) — сукупністю об'єктів, їхніх взаємодій, що склалися в процесі діяльності. Отже, соціальна технологія виражає «переведення» суб'єктивної сторони людської діяльності на наукову основу. Виділення її структурних елементів дозволяє визначити її, як знання про суб'єктивну сторону людської діяльності та як діяльність або технологізацію знання. Найважливішою умовою наукової організації людської діяльності є пізнання механізму дії об'єктивних законів і вдосконалення механізму їх використання. Такі знання відображаються в технології соціальної діяльності, що формуються на основі оновленого соціально-технологічного мислення. Соціально-технологічна теоретична модель втілює в собі сплав суспільства, природознавства і технічного знання.

Таким чином, соціальна технологія:

- це механізм сполучення знань з умовами їх реалізації;
- це сукупність методів розв'язання суперечності між взаємо- і самореалізацією людей в процесі соціальної діяльності;
- це послідовне планомірне передбачувальне операційне здійснення соціальної діяльності на засадах наукових знань з врахуванням специфіки галузі діяльності;
- це єднання двох форм: процесу процедур і операцій та безпосередньої діяльності, побудованої відповідно до цього проекту;
- це елемент людської культури, що виникає двома шляхами: еволюційно або за законами;
- це явище соціальної практики: комплекс прийомів для забезпечення досягнення сприятливих умов життя людей,

¹ Афанасьєв В. Общество: системность, познание и управление. — М., 1983. — С. 369.

ефективної взаємодії, задоволення суспільного інтересу, що відповідає вимогам соціального часу.

На думку П. Ленж'єла, соціальні науки колективно постають як квазітехнології. В це поняття він включив не тільки базисні інструменти досліджень, аналізу, спостережень, а й управлінські розробки («групову динаміку», «гуртки якості» в промисловості, інструменти планування та політики, нові форми співробітництва між державним і приватним секторами, регіональну політику і практику переговорів та ін.). П. Ленж'єл вважає, що квазітехнологія відрізняється від справжньої технології, по-перше, тим, що квазітехнологія — це продукт відкритих систем на основі передбачуваності; функціонування квазітехнології націлене на кінцеві результати, на коригування певних умов; справжня технологія — це продукт закритих, ізольованих систем (тільки конкретна технологія виробництва дає бажаний результат). Друга ознака квазітехнології — це конкретність часу (встановлення часових меж, часових параметрів), що не є обов'язковим для традиційної технології виробництва.

Квазітехнології притаманні процесам саморозвитку, самоосвіти, самореалізації особистості. Соціальна технологія завжди детермінована суспільною проблемою, спрямована на її вирішення, спочатку — у процесі соціодіагностики, пізнання, потім — технологізації з одержанням конкретного результату. Квазітехнології — необхідна ланка «переходу від соціологічної парадигми до соціологічної концепції і теорії, а від неї — до керування об'єктами за соціальним результатом, до регулювання, оптимізації соціальних процесів, соціальних зв'язків, соціальних взаємин»¹.

Зміст соціальної технології розкривається через систему взаємозалежних понять: мета, соціальні зв'язки та стосунки, соціальна діяльність, соціальна дія; умови і ознаки технологізації; процедури та операції; соціальний результат.

В залежності від принципів функціонування соціальної системи можливі такі варіанти побудови багаторівневої моделі:

— «матрьошка»: попередня система соціальних стосунків входить до наступної на рівні видозміненої підсистеми;

¹ Матвієнко В.Я. Соціальні технології. — К.: Українські пропілеї, 2001. — С. 86.

— «вир»: новим формам притаманний більший ступінь організованості, і вони менш схожі на старі у відповідний момент розвитку;

— «сходинки»: відтворення відбувається на якісно новому рівню сприйняття соціального життя; технологічний розрив водночас знаменує новий етап у відтворення соціальної системи;

— «ланцюг»: формування зв'язків і стосунків у кожній підсистемі для компромісу з кожним діючим фактором і зміна характеру зв'язку однієї з «ланок» веде до змін в усьому «ланцюгу». Процес об'єктивізації перетворює оновлені зв'язки та стосунки в норми моралі та принципи поведінки — стереотипи діяльності.

Наведені варіанти відображають складність та суперечність процесу соціалізації, взаємодії самореалізації людей у межах соціального простору. Це дозволяє проектувати різні моделі технологізації, а саме:

- теоретико-пізнавальну модель (аналіз, прогноз, обґрунтування стратегії та тактики);

- технологізацію горизонтальних соціальних зв'язків (орієнтування, комунікація індивідів в суспільстві, системі установ та інститутів, вибір партнерів, дій, визначення пріоритетів соціальної дії);

- аналіз конкретних фактів¹.

Таким чином моделюється трирівнева модель соціального пізнання: загально-соціологічна теорія, спеціальні соціологічні теорії, емпіричне пізнання.

Модель технологізації соціального простору конкретного рівня включає такі елементи: соціальне середовище — соціальну діяльність — самореалізацію особистості, фактори та умови, що сприяють ефективності цього проекту.

В широкому значенні технологізація соціального простору — це цілісна система концептуально та практично значущих ідей, принципів, методів, засобів соціалізації (людини, групи, нації, народу), що гарантує надійний та діагностований результат у поточному періоді і подальшому її відтворені. У вузькому розумінні технологізація соціального простору — це наукове обґрунтування вибору способів впливу соціальних суб'єктів на об'єкт формування сприятливих умов життєдіяльності людей.

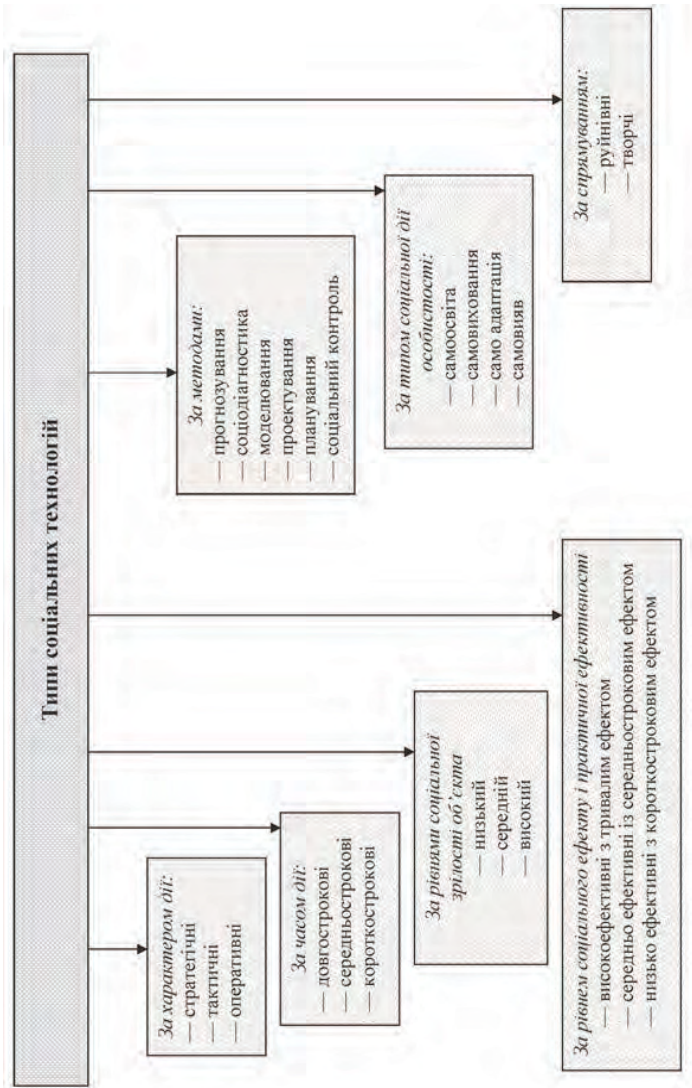


Рис. 7.3. Класифікаційні ознаки типів соціальних технологій

Структурування соціальних технологій може здійснюватися на багатьох засадах. В її основу можуть бути покладені дослідницькі завдання, гіпотези, соціальні замовляння, межі соціального прогресу, інші. Характеристика критеріальних ознак формування соціальних технологій та їх типізація розглядаються на рис. 7.2, 7.3.

Обґрунтування та апробація соціальних технологій всіх рівнів супроводжується створенням інтелектуальної атмосфери, яка формує умови для самореалізації суб'єктів господарювання.

Дія системи аналітичних досліджень елементів соціального процесу (описування, деталізація, систематизація, класифікаційні групування, вимірювання, оцінка в короткостроковому та в довгостроковому періодах), винаходження способів розв'язання соціальних проблем, що постають, на принципах гуманізму, духовності, діалогу, співтворчості, свободи вибору, відповідальності, соціальної справедливості, незалежного порядку істини, рівності прав, гармонії морального і духовного, особистого і суспільного, а також поява теоретичного обґрунтування відповідної методологічної бази свідчить про існування певних та появу нових соціальних винаходів в області соціальної технології. При цьому необхідно також врахувати такі факти, що соціальна технологія являє собою систему інноваційних засобів оптимізації соціального управління.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 7:

Тести:

1. Хто виступає агентами соціалізації:

- а) індивіди;
- б) суб'єкти господарювання — фізичні та юридичні особи;
- в) суспільство;
- г) уряд країни.

2. До «механізмів» соціалізації відносять:

- а) механізм наслідування;
- б) механізм дарування;
- в) ідентифікація і відособлення особи;
- г) прогресивну взаємну акомодацию між людиною та умовами, в

яких вона живе;

д) закономірну зміну фаз адаптації, індивідуалізації та інтеграції в процесі розвитку особи;

- е) рефлексію;
- ж) психологічний механізм;
- з) соціально-психологічний механізм;
- і) національно-економічний механізм.

3. Соціально-психологічний механізм соціалізації реалізується через:

- а) традиційний механізм стихійної соціалізації;
- б) національний механізм соціалізації;
- в) міжособистісний механізм;
- г) демографічний механізм;
- д) інституціональний механізм;
- е) стилізований механізм соціалізації;
- ж) культурний механізм соціалізації.

4. Які існують етапи соціалізації людини, відповідно до типу завдань її реалізації?

- а) природно-культурні завдання;
- б) соціально-культурні завдання;
- в) національно-демографічні завдання;
- г) соціально-психологічні завдання;
- д) соціально-економічні завдання;
- е) соціально-юридичні завдання.

Запитання для контролю знань:

- 1. Дайте визначення процесу соціалізації з точки зору соціології.*
- 2. Які процеси є притаманними соціальному середовищу?*
- 3. В яких формах реалізуються соціальні процеси?*
- 4. Які існують моделі соціального процесу?*
- 5. Розкрийте особливості факторів процесу соціалізації.*
- 6. Дайте характеристику складових процесу соціалізації.*
- 7. Дайте визначення соціальних технологій.*
- 8. Що таке квазітехнологія?*

Розділ 8. ПРИСТОСУВАННЯ ФАКТОРІВ РИНКУ ПРАЦІ ДО КОЛИВАНЬ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

8.1. Особливості макроекономічної динаміки

Коливання фактичного обсягу виробництва навколо його потенційної величини, що досягається при умові повної зайнятості в економіці, називається *економічними коливаннями або економічним циклом*.

Економічний цикл, який складається з бумів, рецесій (спадів), підйомів, мінімумів тенденцій, є результатом великої кількості різних шоків явищ, які впливають на національну економіку, та порушення рівноваги. Все, що впливає на криві сукупного попиту або пропозиції, може викликати тривалу звітну реакцію з боку зміни цін та обсягів національного виробництва. Внаслідок того, що шоків явища, які здійснюють істотний вплив на економіку відбуваються нерегулярно, економічний цикл також має нерегулярний характер.

Для з'ясування джерел коливання економічного циклу розглянемо класичну криву сукупної пропозиції, виділивши при цьому її особливості в короткостроковому та довгостроковому періодах. Це допоможе визначити дві групи факторів: фактори, які перешкоджають та фактори, які сприяють досягненню економікою рівня повної зайнятості.

Визначимо траєкторії пристосування цін, виробництва та зайнятості до змін попиту та пропозиції, використовуючи різницю між короткостроковою та довгостроковою пропозицією. Для цього розглянемо рис. 8.1, де представлені криві короткострокової та довгострокової пропозиції. Крива сукупної пропозиції для короткострокового періоду AS_1 спрямована вгору. Вона не є абсолютно вертикальною (як в класичному варіанті) та не є абсолютно горизонтальною (як в кейнсіанському випадку). В довгостроковій перспективі, коли заробітна плата змінюється у напрямку забезпечення повної зайнятості, крива AS_2 при досягненні потенційного обсягу виробництва не залежить від рівня цін і стає вертикальною (незалежно від рівня цін обсяг виробництва y^* залишається постійним).

Ринок праці має першочергове значення тому, що зарплата є найбільш істотним компонентом витрат, а ціни, що встанов-

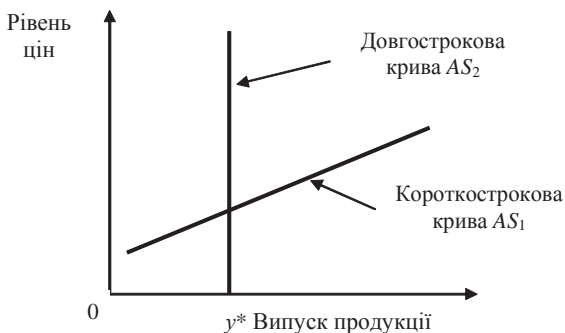


Рис. 8.1. Криві довгострокової та короткострокової рівноваги

люються фірмами, повинні відтворювати ці витрати. Так, як зміна заробітної плати не може здійснитися миттєво, а вимагає визначеного часу, то необхідно дослідити макроекономічну динаміку. Макроекономічна динаміка досліджує процес пристосування економіки до порушення рівноваги, однією з причин якого є соціальна інфляція. Соціальна інфляція — це підвищення цін під впливом зростання витрат, пов'язаних із новими суспільними вимогами до якості продукції та послуг, охорони довкілля. Повну реакцію економіки на коливання попиту та пропозиції можливо отримати тільки на основі комплексної оцінки короткострокової та довгострокової моделі. Використання короткострокової моделі з короткостроковою пропозицією AS_1 при аналізі безпосередніх наслідків порушення рівноваги є доцільним, коли заробітна плата та ціни реагують повільно, а зайнятість змінюється протягом короткого часу. Дослідження використання класичної моделі є корисним при розгляді аналізу довгострокових періодів, коли є час для того, щоб заробітна плата та ціни мали можливість відреагувати повністю і коли в економіці є реальною тенденція до повної зайнятості.

8.2. Пропозиція праці в національній економіці та для окремої галузі

Крива пропозиції робочої сили в економіці в цілому має тенденцію зросту. При підвищенні реальної заробітної плати

жінки прагнуть працювати більше, а чоловіки не зменшують ті обсяги робіт, які б вони бажали виконувати. Загальне зростання реальної заробітної плати призводить до збільшення пропозиції робочої сили з боку трудових ресурсів.

При збільшенні оплати праці скорочується термін праці, але кожен день з'являються нові товари і послуги, а більшість сьогоднішніх товарів, що рахуються предметами розкоші, стають предметами першої необхідності. Тому для придбання бажаних товарів, що відображають розвиток прогресу та відповідають більш високому рівню життя, індивід буде прагнути їх придбати. Відповідно до цього, навряд чи при збільшенні оплати праці індивід віддасть перевагу скороченню робочого часу в порівнянні з втратою можливості придбання цих товарів.

Тенденція зміни пропозиції праці для окремої галузі відрізняється від аналогічних процесів на рівні національної економіки. Невеличка фірма, яка розташована в міській, приміській зоні і не використовує специфічно кваліфікованих робітників, буде мати горизонтальну криву пропозиції робочої сили: при незмінному рівні оплати праці фірма постійно зможе наймати необхідну чисельність працівників. Аналогічне буде мати місце в окремо взятій галузі, якщо вона не виступає монополістом у працевлаштуванні по окремій спеціальності або в окремому регіоні.

В дійсності крупні галузі економіки виступають споживачами робочої сили специфічної кваліфікації та основними роботодавцями на окремих регіональних ринках праці. Відповідно до цього, в короткостроковому періоді, коли рівень кваліфікації і кількість робочих місць є незмінними, фіксованими, крива пропозиції робочої сили буде зростаючою: чим вища пропозиція робочої сили в окремій галузі, тим вищим буде в ній рівень заробітної плати відносно рівня оплати праці в інших галузях економіки. Окрім цього, більш висока оплата праці буде залучати в цю галузь більшу кількість робітників. Разом з цим в інших галузях економіки буде все більше і більше відчуватися нестача робочої сили відносно вкладеного капіталу. Гранічний продукт праці в цих галузях буде зростати і фірми будуть збільшувати оплату праці.

Тенденцію зростання альтернативної вартості для працівників інших галузей економіки відображає позитивний ко-

ефіцієнт нахилу кривої галузевої пропозиції робочої сили. В інших галузях економіки буде відчуватися нестача робочої сили відносно вкладеного капіталу, хоч не всі робітники покинуть свої традиційні робочі місця заради підвищення оплати праці в іншому місці.

В довгостроковому періоді крива пропозиції робочої сили буде більш еластичною (пропозиція праці відповідно рівня оплати праці), що зумовлює її більш крутий нахил в порівнянні з короткостроковим періодом. Це обґрунтовується тим, що в реальності для індивіда стає необхідним відносно тривалий проміжок часу для отримання інформації про рівень та умови підвищення оплати праці, особливості нового місця працевлаштування (рівень ризику, рівень шкідливості роботи), прийняття рішення щодо зміни місця роботи, проходження необхідної перекваліфікації та отримання додаткової освіти, переїзд на нове місце працевлаштування, в разі необхідності.

Розглянемо можливі варіанти стану рівноваги на галузевому ринку праці за рахунок зменшення цін на продукцію галузі та можливого підвищення рівня оплати праці в інших галузях економіки.

На рис. 8.2 представлені криві попиту (D_L , D_L') та пропозиції робочої сили (S_L), які є характерними як для короткострокового, так і для довгострокового періоду. Крива пропозиції (S_L) в досконало конкурентній галузі є зростаючою. Криві попиту (D_L , D_L') є знижуючими, тому що відображають зменшення віддачі праці.

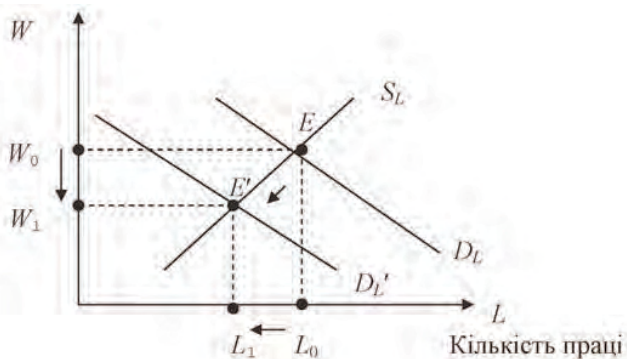


Рис. 8.2. Падіння цін на продукцію галузі

Початкова ринкова рівновага встановлюється в крапці E при рівні заробітної плати W_0 та зайнятості L_0 . Всі підприємства галузі наймають ту кількість робітників, яку вони бажають найняти при конкретному рівні заробітної платні. Працівники галузі надають ту кількість праці, яку вони можуть надати. Під заробітною платою розуміють всі види оплати праці за наслідки трудової діяльності, всі види компенсацій, включаючи відрахування в фонди пенсійного, медичного страхування та інші пільги.

При зменшенні попиту на продукцію галузі (припустимо, що вона є галуззю вдосконалої конкуренції), ціна на цю продукцію також знизиться. Це викличе зсування кривої попиту на робочу силу до стану, що займає крива D_L' . Рівновага переміститься в крапку E' , в якій є нижчий і рівень оплати праці W_1 і зайнятість L_1 .

Таким чином, зменшення попиту на продукцію, що виробляється визначеною галуззю, зменшує попит на робочу силу; водночас зменшуючи і зайнятість, і рівень оплати праці.

Тепер розглянемо можливі наслідки зміни пропозиції праці. Вплив підвищення оплати праці в інших галузях економіки на рівень зайнятості ілюструє рис. 8.3.

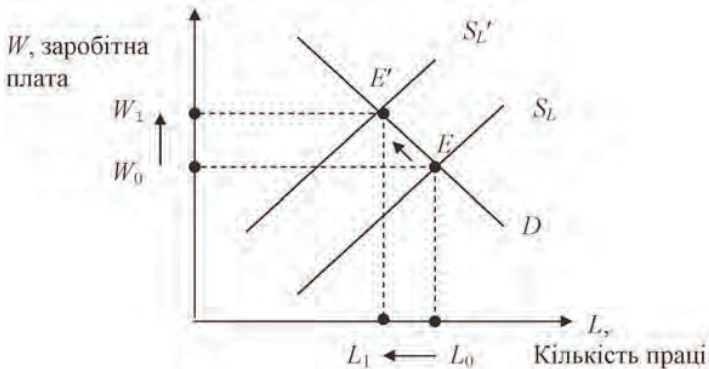


Рис. 8.3. Підвищення заробітної плати в інших галузях економіки

Припустимо, що в інших галузях на основі удосконалення відносин власності, ефективного вкладання інвестицій та впровадження інновацій відбулося підвищення продуктивності

праці робітників, а відповідно до цього, в цих галузях зростає оплата праці. В нашій галузі, в якій інвестиції не мали місця, працівники будуть звільнитися і переходити на іншу роботу з більш високим рівнем оплати праці в інші високорентабельні галузі економіки. Відповідно, крива пропозиції праці у визначеній галузі зміщується вгору вліво до стану, який займає крива S'_L . Внаслідок цього крапка рівноваги E переміщується в стан E' , рівень оплати праці збільшується з W_0 до W_1 , а зайнятість падає з L_0 до L_1 . Поступово процес збільшення оплати праці розповсюджується в національній економіці.

Таким чином, сукупна або загальна крива пропозиції робочої сили є зростаючою: збільшення реальної заробітної плати призводить до зростання пропозиції на ринку праці. Вплив реальної заробітної плати на загальний обсяг пропозиції на ринку праці частково визначається і змінами відсотку участі працюючих.

Зміни пропозиції праці є основою поняття *мобільності* робочої сили внаслідок реалізації надії, бажання отримати більш високий рівень оплати праці, більші доходи.

Аналіз моделі ринка праці надає можливість з'ясувати дві важливих якості поведінки зайнятості та заробітної плати в національній економіці:

— ринок праці виступає одним із зв'язуючих ланцюгів між різними галузями економіки;

— якщо одна галузь процвітає і встановлює високий рівень оплати праці для залучення до неї більшої кількості працівників, то це призведе до зменшення робочої сили та обсягів виробництва в інших галузях економіки.

8.3. Формування середньої заробітної плати на макrorівні

Середній рівень заробітної плати на макrorівні визначається сукупним попитом та сукупною пропозицією на робочу силу. Побудування кривої пропозиції сукупної робочої сили походить від заданого розподілу робочої сили по статі, рівню кваліфікації та освіті. Для дослідження характеру зміни загального обсягу пропозиції робочої сили в залежності від рівня заробітної плати.

Припустимо, що реальна оплата праці в усіх галузях знижується і зростає водночас при незмінній величині заробітної плати. Фактично ж робітники отримують індивідуальну заробітну плату у відповідності до її кількості та якості, але в даному випадку проігноруємо її відносний розмір.

В цілому для національної економіки крива сукупної пропозиції є зростаючою. В окремо взятій галузі і в цілому в економіці — крива сукупного попиту на працю є спадаючою. Графічне визначення середньої заробітної плати представлено на рис. 8.4.

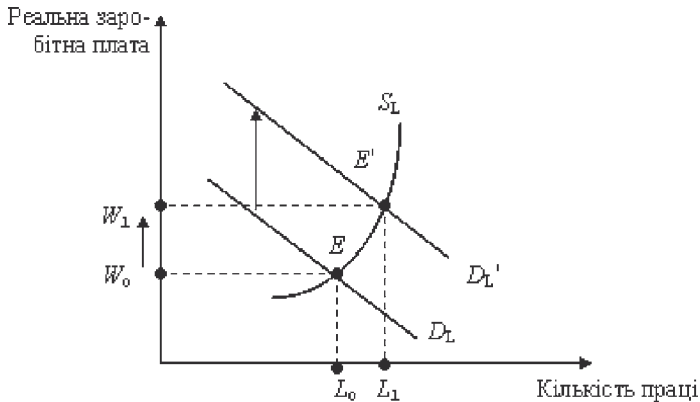


Рис. 8.4. Визначення середньої заробітної плати

Кривка E визначає величину середньої заробітної плати та рівень повної зайнятості при існуванні сукупної пропозиції робочої сили в економіці S_L та сукупного попиту на робочу силу D_L . Форма кривої сукупної пропозиції залежить від бажання людей працювати, а на прийняття ними рішення, щодо працевлаштування, впливають такі фактори, як рівень освіти, соціальні традиції, стан здоров'я, ін. Стан кривої сукупного попиту залежить від продуктивності праці. Чим буде вищим загальний обсяг накопиченого капіталу в економіці, тим буде вищим сукупний попит на робочу силу при будь-якому рівні реальної заробітної плати.

Внаслідок збільшення основного капіталу збільшиться сукупний попит на працю, що вплине на зсув кривої сукупного

попиту на робочу силу з D_L до D_L' , а відповідно, крапка ринкової рівноваги переміститься із стану E в стан E' . Рівень зайнятості зростає: крапка L_0 зміститься в стан L_1 . Зростає і рівень реальної заробітної платні: крапка W_0 зміститься в стан W_1 . Частково це пов'язано з тим, що в економіці відбувається накопичення фізичних обсягів капіталу, що забезпечує зростаючий тренд реальної заробітної плати.

Продуктивність праці залежить також від кваліфікації робочої сили. Якщо рівень кваліфікації робітників є високим, то буде високим і граничний продукт праці, а підприємства будуть змушені підвищувати оплату праці робітників. Рівень кваліфікації працівників виступає однією з характеристик людського капіталу робочої сили. Зростання людського капіталу протягом десятиліть також впливає на збільшення рівня реальної заробітної плати працівників.

Незважаючи на вищенаведені теоретичні викладки необхідно зауважити, що в реальності не існує єдиного ринку праці, в'якому б були задіяні всі підприємства та всі робітники. Реально ринок праці є децентралізованим і зміни рівня оплати праці під впливом коливань попиту та пропозиції мають місце на окремих ринках і здійснюються з різною швидкістю. Відповідно до цього, сукупні криві попиту та пропозиції на рис. 8.4 характеризують деякий сукупний рівень, до якого наближується реальна заробітна плата. Фактичні зміни здійснюються на конкретних підприємствах і в галузях економіки протягом тривалого часу і не пов'язані між собою.

8.4. Ринок праці та поведінка заробітної плати

Заробітна плата найманих працівників не змінюється настільки швидко, щоб постійно підтримувати певну зайнятість населення внаслідок того, що: по-перше, взаємозв'язки, контракти та угоди між фірмами та найманими робітниками мають довгостроковий характер; по-друге, звільнення з роботи, працевлаштування, найм та навчання робітників потребує від фірм значних витрат, а робітники не зацікавлені в частій зміні місця працевлаштування. Таким чином, і фірми, і наймані працівники віддають перевагу довготривалим взаємним стосункам. Ці

взаємовідносини включають угоди про розмір та умови заробітної плати і про можливості нівелювання коливань обсягів роботи. Умови праці робітників включають нормальну тривалість робочого дня, положення про понаднормові роботи, розмір регулярної платні та шкалу зростання оплати за понаднормову працю. Для виробництва заданих обсягів продукції та надання послуг відповідної якості фірмі необхідно витратити визначену кількість людино-годин певної кваліфікації. Визначений обсяг роботи для забезпечення конкретного випуску продукції та надання послуг може бути виконаний декількома робітниками, якщо кожен з них буде працювати цілодобово або ж більшою кількістю працівників, кожний з яких буде знаходитися на роботі значно меншу кількість годин.

В короткостроковому періоді обсяги роботи, які виконуються працівниками, змінюються у відповідності до змін у попиті на продукцію та послуги підприємства. Звичайною реакцією підприємств на збільшення попиту на його товари є бажання збільшити обсяги виробництва, а відповідно, і кількість праці, що використовується. В короткому проміжку часу звичайною реакцією скоріше буде збільшення кількості робочих годин з розрахунку на кожного робітника, аніж збільшення кількості робітників (тому зростає понаднормова праця). Якщо з часом підвищений розмір попиту на продукцію та послуги підприємства збережеться, то воно розпочне збільшувати кількість працівників, зменшуючи розмір понаднормового часу, повертаючись до нормального робочого тижня. В короткостроковій перспективі підприємству дешевше виплачувати підвищенні ставки заробітної плати за понаднормову працю існуючим працівникам, ніж наймати додаткових нових робітників. Швидкість адаптації робочої сили до змін умов на ринку праці залежить від співвідношення витрат підприємства на найм робочої сили (навчання, рекламу, витрати з прийому та звільнення з роботи) та ставок оплати праці найманих працівників за понаднормову працю.

Таким чином, стосовно *короткострокової перспективи* приймається, що пристосування до мінливих економічних умов заключається в зміні кількості робочих годин, а в *довгостроковій перспективі* завжди має місце зміна кількості зайнятих. При цьому

має місце тенденція притримання підприємством робочої сили, коли воно зберігає більше працівників, ніж це необхідно для забезпечення поточних обсягів виробництва. Але в довгостроковій перспективі жодне підприємство не має можливості утримувати більшу кількість кваліфікованих працівників, ніж це потрібно для виробництва. Будь-коли попит на його продукцію та послуги все одно скоротиться, тому підприємство буде змушене зменшити використання робочої сили.

Ринок праці є несхожим ні на один інший ринок, де ціни, в'якості яких виступає оплата праці, змінюються дуже швидко, щоб забезпечити підтримку рівноваги та повної зайнятості. Специфіка діяльності, специфічна кваліфікація та рівень освіти працівників, практика понаднормативної праці та притримання робочої сили, що притаманно конкретному підприємству, — все це нівелює вплив змін, які характерні для ринку праці, на розміри заробітної плати найманих працівників. Підприємство повинно забезпечити привабливість запропонованих ним робочих місць.

При існуванні певного рівня безробіття рівень оплати праці не має тенденції до зниження. Це обґрунтовано тим, що на ринку оплати праці безробітні складають тільки незначну та непрямую конкуренцію тим, хто реально має роботу; тобто з боку безробітних відсутня ефективна конкуренція. Прийняття на роботу безробітних із встановленням їм низької заробітної плати, що супроводжувалось би при цьому скороченням заробітної плати вже працюючих, могло б призвести до конфліктності, ворожнечі, що у свою чергу, вплинуло б на імідж, конкурентоспроможність фірми, нанесло б збитки.

Керівництво підприємства рідко веде переговори про розмір заробітної плати, так як більшість робітників працюють за річними контрактами або розраховують, що розмір оплати праці буде переглядатися не частіше, аніж один-два рази на рік. При цьому підприємство, враховуючи позитивний вплив довготривалих трудових стосунків з найманими працівниками на продуктивність їх праці, підтримують рівень стимулюючої (зростаючої) оплати праці, а також надають певні переваги існуючим працівникам перед новими. В умовах надлишкової пропозиції робочої сили є альтернатива реальної заміни існуючих

працівників, тому систематично (навіть, щотижня, щомісяця) підприємство має можливість не підтримувати відповідність фактичної оплати праці своїх працівників — поточній заробітній платі на ринку. Зменшенню впливу змін на ринку праці на рівень фактичної зарплати сприяє специфічна кваліфікація, яка є важливою тільки для конкретного підприємства, практика понаднормової роботи, притримання робочої сили. Таким чином, на ринку праці безробітні представляють слабку, непрямую конкуренцію тим, хто має реальну роботу. В табл. 5.1 надана характеристика тенденції зміни факторів ринку праці в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах¹.

Таблиця 8.1

Пристосування ринку праці

| Фактори ринку праці | Короткостроковий період (3 місяця) | Середньостроковий період (1 рік) | Довгостроковий період (3-6 років) |
|-----------------------|------------------------------------|--|-----------------------------------|
| Заробітна плата | В значній мірі стабільна | Реагує на безробіття | Врівноважує ринок праці |
| Робочий тиждень, год. | Визначається тільки попитом | Комбінування понаднормових робіт і збільшення числа зайнятих | Звичайний робочий тиждень |
| Зайнятість | В значній мірі стабільна | Змінюється | Залежить від попиту та пропозиції |

8.5. Тенденції зміни величини оплати праці

Заробітна плата повільно реагує на надлишок попиту або пропозиції на ринку праці. Відповідно до цього, можливо припустити, що поточна середня заробітна плата дорівнює сумі зарплати попереднього періоду та циклічного компоненту зарплати, що враховує стан ринку праці.

$$\begin{aligned} \text{Поточна заробітна плата} = & \text{Заробітна плата попереднього періоду} + \\ & + \text{Циклічний компонент заробітної плати} \end{aligned} \quad (8.1)$$

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ.— М.: Дело ЛТД, 1993.— С. 585.

В класичній моделі (де існує вертикальна крива сукупної пропозиції) визнається значний вплив економічного циклу на встановлення повної зайнятості: при зниженні сукупного попиту відбувається одномоментне падіння рівня заробітної платні та цін, одразу встановлюється повна зайнятість (і навпаки).

На реальному ринку праці рівновага, безробіття, зверхзайнятість можуть бути довготривалими, а циклічний компонент заробітної плати формується поступово. І тому підприємства встановлюють ціни виходячи з питомих витрат на робочу силу та нарахувань, які відшкодовують капітальні витрати¹.

$$\text{Ціна} = \text{Питомі витрати на робочу силу} \times (1 + \text{надбавка}) \quad (8.2)$$

Сукупність рівнянь (8.1) та (8.2) описують спрямовану вверх криву короткострокової сукупної пропозиції.

Класична крива сукупної пропозиції відрізняється від короткострокової кривої сукупної пропозиції тим, що вона приймає незмінними рівень оплати праці, рівень повної зайнятості та обсяг виробництва на які впливають, в першу чергу, продуктивність праці та співвідношення між пропозицією праці і реальною заробітною платою (а не рівень цін). Відповідно до цього, в умовах повної зайнятості, коли обсяг виробництва є потенційним y^* , крива сукупної пропозиції є вертикальною. Адаптаційна реакція заробітної плати класичної моделі буде сприяти досягненню повної зайнятості та використовується в довгостроковому аналізі та прогнозах руху заробітної плати та витрат.

Зміни оплати праці, витрат і цін при відсутності повної зайнятості в економіці ілюструє рис. 8.5. Коли реальний обсяг виробництва перевищує потенційний рівень y^* , спостерігається надзайнятість, має місце надлишок попиту на працю, збільшення оплати праці, цін. Короткострокова крива AS переміщується вверх. Якщо випуск продукції є нижчим за потенційний рівень (ліворуч від y^*), спостерігається безробіття. Надлишок пропозиції праці означає, що зарплата, витрати, ціни знижуються, а, відповідно, короткострокова крива AS переміщується вниз. На ос-

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ.— М.: Дело ЛТД, 1993.— С. 586.

нові цього механізму змін зарплати економіка періодично повертається до стану повної зайнятості. Економіка автоматично зміщується із стану короткострокової рівноваги (коли обсяг виробництва та ціни змінюються у відповідь на порушення рівноваги) у напрямку довгострокової рівноваги (коли обсяг виробництва вже повернувся до рівня повної зайнятості).



Рис. 8.5. Зайнятість і динаміка зарплати та витрат

Таким чином, тільки в умовах повної зайнятості y^* для короткострокової кривої AS не існує передумов зміни стану. При надзайнятості ця крива буде зміщатися вгору, а при надлишковому безробітті — вниз.

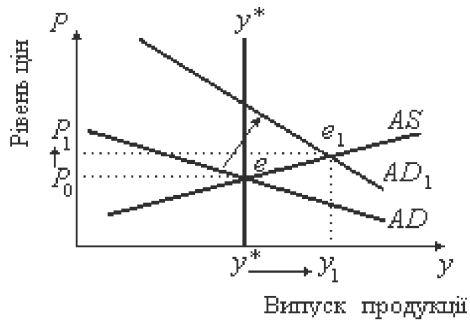


Рис. 8.6. Зміни сукупного попиту як короткострокові наслідки приросту грошової маси

Короткострокові наслідки грошової експансії представлені на рис. 8.6. Приріст номінальної грошової маси переміщує кри-

ву сукупного попиту з стану AD в стан AD_1 при короткостроковій пропозиції AS , при цьому із крапки початкової рівноваги з повною зайнятістю e економіка переміщується в крапку короткострокової рівноваги e_1 .

Обсяг виробництва і зайнятість підвищуються, реальна грошова маса збільшується, а відсоткові ставки знижуються, що призводить до підвищення рівня доходів і витрат. Але в крапці e_1 обсяг виробництва знаходиться вище рівня повної зайнятості. Внаслідок надзайнятості заробітна плата буде зростати і в довгостроковій перспективі крива AS зміститься вгору та вліво — в стан AS_1 (рис. 8.7). Крапка короткострокової рівноваги переміститься з e_1 в e_2 , де ціни будуть вищими ($P_2 > P_1$), а фізичний обсяг виробництва нижчий, ніж в крапці e_1 ($y_2 < y_1$). В крапці e_2 обсяг виробництва залишається вищим за рівень повної зайнятості ($e_2 > B$), тут має місце надлишок попиту на працю. Тому заробітна плата буде зростати, витрати фірм, а відповідно, і ціни на їх продукцію будуть зростати. Крива короткострокової сукупної пропозиції буде переміщуватися вгору, ліворуч до моменту, коли фактичний обсяг виробництва не буде перевищувати потенційного значення, що досягається при умові повної зайнятості.

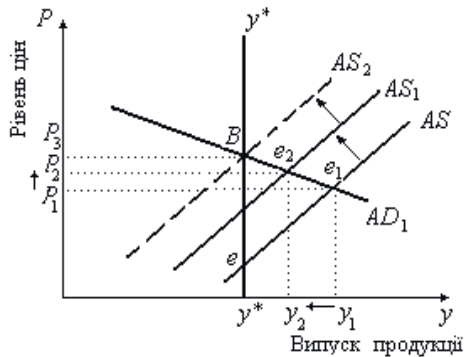


Рис. 8.7. Динаміка сукупної пропозиції

Це відбудеться коли економіка опиниться в крапці B , де ціни зростуть в тому ж співвідношенні, що і номінальна заробітна

плата. В кінці B обсяг реальної грошової маси залишиться у тому ж розмірі, що і в кінці A , а сукупний попит, зайнятість, обсяг виробництва відповідно повернуться до початкового рівня (ціна досягне рівня P_3 , а обсяг виробництва — рівня y^*).

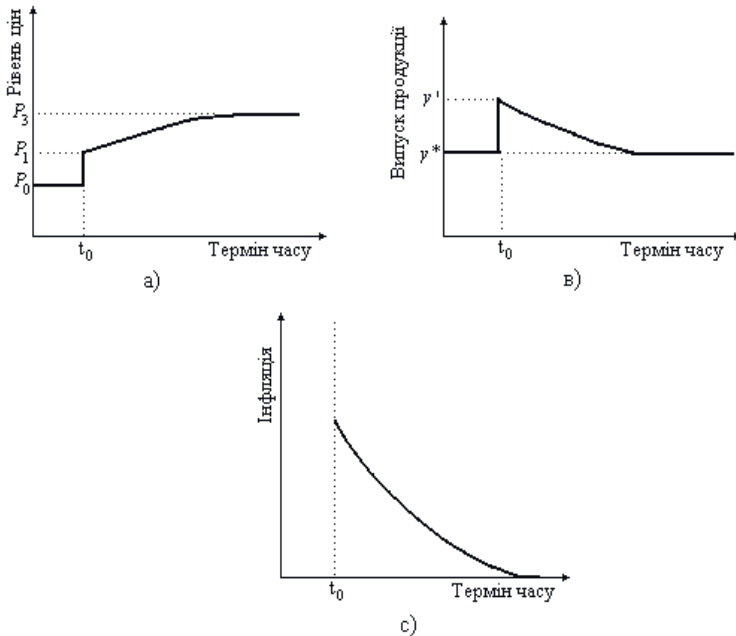


Рис. 8.8. Характеристика адаптації цін, обсягів виробництва та інфляції до зростання грошової маси

Вплив грошової експансії на ціни, обсяги виробництва та інфляцію в національній економіці в довгостроковому та короткостроковому періодах розглядає рис. 8.7. Відповідно до збільшення обсягів грошової маси у момент t_0 збільшується рівень цін і обсягів виробництва. Ціни повільно продовжують зростати у відповідності до переміщення кривої сукупної пропозиції у стан AS_2 (рис. 8.7) поки не досягнуть рівноважного рівня P_3 . Потім повільно зменшуючись обсяги виробництва повертаються до потенційного рівня y^* . Аналогічним цей процес є і для динаміки інвестицій.

Найбільш високим темп інфляції (температура приросту цін) буде спочатку (див. рис. 8.8, *c*). Відповідно до того, як рівень ціни буде наближуватися до рівноважного стану в крапці *B*, він буде повільно спадати до нуля. Таким чином, повна модель сукупного попиту та пропозиції (рис. 8.8, *a*, *b*, *c*) розкриває механізм визначення рівня інфляції та причину існування значних витрат часу для відреагування національної економіки на зміни попиту на гроші та сукупного попиту, а саме — повільну адаптацію заробітної плати.

Реалістична модель поєднує два крайніх випадки: класичну модель з фіксованими цінами та класичну модель з еластичними цінами (або з фіксованими обсягами виробництва). В ній ціни не є абсолютно гнучкими та абсолютно фіксованими. Збільшення грошової маси поступово підвищує рівень ціни до моменту, коли ціни в довгостроковій перспективі не зростуть в тому ж розмірі, що і номінальна грошова пропозиція. Після завершення адаптації ця модель дає результати, які співпадають з результатами класичної моделі. Це найкраще ілюструє модель зміни обсягів виробництва, коли в довгостроковому періоді обсяг виробництва повертається до рівня повної зайнятості (рис. 8.8, *e*). Але повної картини пристосування класична модель не дає, тому що експансіоністська грошова політика в період адаптації скоріше призведе до зростання обсягів виробництва, ніж до безпосереднього зростання оплати праці та цін без будь-якого впливу на обсяги виробництва та рівень зайнятості. Грошова емісія не може безмежно збільшувати зайнятість вище нормального рівня. Ціни не зростають настільки швидко, щоб скоротити реальні залишки до початкового рівня (на основі відносної стійкості оплати праці). Тому реально в короткостроковому та середньостроковому періодах мають місце наслідки збільшення номінальної грошової пропозиції. А саме, в перехідний період обсяги виробництва та зайнятість будуть вище, а відсоткові ставки нижче тих, якими вони могли б бути при відсутності збільшення грошової маси.

Реалістична модель (рис. 8.8) специфічно описує динаміку інфляції. На відміну від класичної моделі (коли рівень цін одномоментно досягає нового рівня довгострокової рівноваги і на цьому пристосування національної економіки закінчується) в

реалістичній моделі інфляція проявляється поступово, спочатку її темпи є високими, а потім уповільнюються.

8.6. Аспекти скорочення державних витрат

З'ясуємо які наслідки виникають в національній економіці у відповідь на зміни фіскальної політики щодо зменшення розміру державних витрат. Припустимо, що в момент повної зайнятості уряд скорочує державні економічні витрати. Наслідком цього буде скорочення сукупних витрат (див. рис. 8.9), що зменшить сукупний попит. Крива сукупного попиту переміститься вліво вниз, із стану AD в стан AD_1 . Так як короткострокова крива AS спрямована вгору, то обсяги виробництва та ціни при новій короткостроковій рівновазі понизяться.

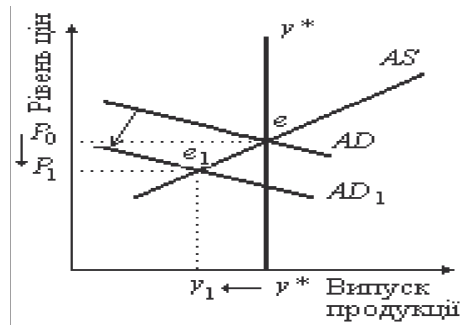


Рис. 8.9. Наслідки скорочення державних витрат

Рівень ціни знизиться з рівня P_0 в стан P_1 , обсяг виробництва зменшиться з позиції y^* до рівня y_1 . Зниження цін пригальмує зменшення виробництва та зайнятості, збільшення реальних залишків, відповідно, зменшення відсоткових ставок. Це стимулює інвестиції та забезпечує часткову компенсацію скороченню державних витрат. Таким чином, в короткостроковому періоді відбувається збільшення приватних витрат, витиснення ними державних витрат.

В короткостроковому періоді спостерігається безробіття, зарплата та витрати знижуються. Це відображає рис. 8.10. Кри-

ва сукупної пропозиції переміщується вправо вниз, із стану AS в стан AS_1 . Результатом цього буде розширення виробництва (до розмірів y_2) та подальше зменшення відсоткових ставок. Рівень цін знизився з P_1 до P_2 , а реальні залишки будуть збільшуватися. Ця тенденція буде діяти до моменту поки скорочення розмірів заробітної плати, витрат, ціни не призведе до досягнення достатньо низького рівня відсоткових ставок, що забезпечить повну компенсацію скороченню державних витрат за рахунок зростання інвестиційних витрат.

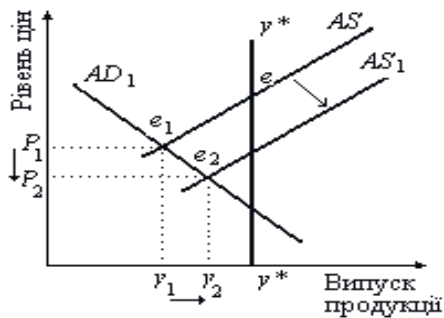


Рис. 8.10. Динаміка сукупної пропозиції при скороченні державних витрат

На основі класичної моделі, яка дозволяє оцінити довгострокові наслідки соціально-економічної політики можливо зробити наступні висновки. Скорочення державних витрат (редукціоністська фіскальна політика) в довгостроковому періоді веде до повного витіснення їх приватними витратами. Збільшення державних витрат (експансіоністська фіскальна політика) веде до повного витіснення ними інших видів витрат.

Характеристику ефекту витіснення представлено на рис. 8.11. Причиною повного витіснення (повного заміщення) є те, що при зафіксованому обсязі виробництва в довгостроковому періоді зростаючі державні витрати означають, що зменшуються витрати приватного сектора. Скорочення державних витрат означає, що приватний сектор, як тільки відновлюється повна зайнятість, витрачає більше. Споживчі витрати залежать в ос-

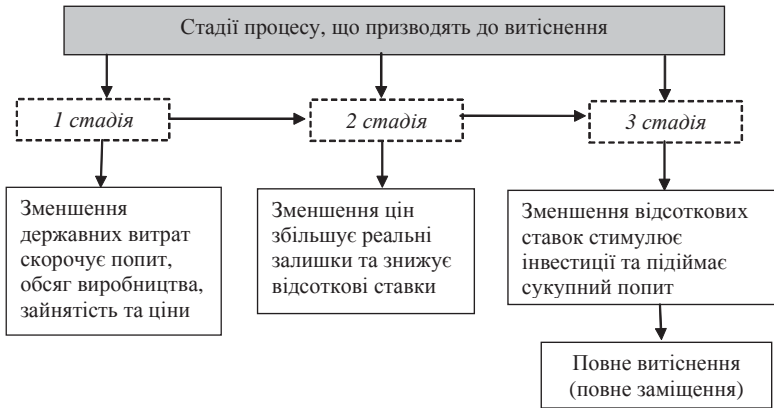


Рис. 8.11. Ефект витіснення

новному від рівня доходів, зміна витрат приватного сектору повинна відображувати зміну інвестиційного попиту, яка викликана зміною відсоткових ставок.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 8:

Тести:

1. Економічний цикл:

- а) розглядає національну економіку в короткостроковому періоді;
- б) розглядає особливості діяльності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах;
- в) складається з бумів, рецесій, підйомів, мінімумів, максимумів тенденції;
- г) результат порушення рівноваги;
- д) це коливання фактичного обсягу виробництва навколо його потенційної величини при умові повної зайнятості в економіці;
- е) взаємозв'язок між розміром оплати праці найманих працівників та доходами підприємства.

2. Зростання пропозиції праці обумовлено:

- а) зменшенням пропозиції праці;
- б) зменшенням терміну праці;

- в) скороченням фіскальних виплат;
- г) впровадженням інновацій;
- д) розміром відсотку участі працюючих;
- е) вірної відповіді немає.

3. *Зростання реальної заробітної плати стимулює:*

- а) підвищення продуктивності праці;
- б) зростання фактично вільного часу індивіда;
- в) підвищення рівня доходів від власності;
- г) підвищення інфляції;
- д) зростання рівня безробіття;
- е) трудову активність індивіда;
- ж) підвищення загальних доходів індивіда при умові, що доходи від власності залишилися незмінними.

4. *Економічна рента — це:*

- а) рідкісний ресурс, обумовлений притаманним талантом;
- б) монопольно висока оплата праці;
- в) рідкісний ресурс з обмеженою пропозицією і специфічним попитом;
- г) земельна рента;
- д) надлишок заробітної плати над її мінімальним рівнем, який є необхідним для зацікавленості індивіда;
- е) плата за комунальні послуги.

5. *Середня заробітна плата на макрорівні визначається:*

- а) ринковим сукупним попитом і ринковою сукупною пропозицією робочої сили;
- б) національними нормативами оплати праці;
- в) з урахуванням функції стану ринку праці;
- г) з урахуванням факторів, які характеризують рівень державного регулювання економіки;
- д) на основі рівня прибутковості фірми;
- е) на основі вартості природних ресурсів та сировини, запчастин та матеріалів;
- ж) на основі економічної ренти;
- з) з врахуванням заданого розподілу робочої сили по статі, рівню кваліфікації, освіті.

6. *Надзайнятість в національній економіці:*

- а) підвищує оплату праці;
- б) зменшує оплату праці;
- в) не впливає на оплату праці.

7. *Безробіття в національній економіці:*

- а) не впливає на рівень оплати праці;
- б) зменшує рівень оплати праці;
- в) підвищує рівень оплати праці.

8. При скороченні державних витрат в короткостроковій перспективі в національній економіці відбувається:

- а) збільшення сукупних витрат та сукупного попиту;
- б) скорочення сукупних витрат і сукупного попиту;
- в) підвищення обсягів виробництва, зменшення цін;
- г) підвищення обсягів виробництва та цін;
- д) зменшення обсягів виробництва та цін;
- е) зменшення обсягів виробництва, збільшення цін;
- ж) зростання безробіття, падіння інфляції;
- з) зростання інфляції;
- і) збільшення рівня оплати праці;

9. Ефект витіснення проходить три стадії:

а) перша стадія:

зменшення державних витрат; зменшення обсягу виробництва; зростання попиту; зайнятості, цін;

друга стадія:

зменшення цін, реальних залишків та відсоткових ставок;

третя стадія:

зменшення обсягів інвестування та сукупного попиту;

б) перша стадія:

зменшення державних витрат, попиту, зменшення обсягу виробництва, цін;

друга стадія:

збільшення реальних залишків, зниження відсоткових ставок;

третя стадія:

зростання обсягів інвестування та сукупного попиту;

в) перша стадія:

зменшення державних витрат, попиту, обсягу виробництва, зростання цін;

друга стадія:

зменшення реальних залишків, збільшення відсоткових ставок;

третя стадія:

зменшення обсягів інвестування, зростання сукупного попиту.

Запитання для контролю знань:

1. Дайте обґрунтовану характеристику джерел та передумов коливання економічного циклу.

2. Дайте визначення «соціальної інфляції»; чинників, що обґрунтовують її розмір та тенденції зміни.

3. Якою є тенденція пропозиції робочої сили в національній економіці?

4. Чому тенденція зміни пропозиції праці для окремої галузі відрізняється від аналогічних процесів на рівні національної економіки?

5. Які існують особливості формування кривої пропозиції робочої сили в короткостроковому та довгостроковому періодах?

6. Як графічно визначається розмір середньої заробітної плати на національному рівні?

7. Які існують варіанти рівноважного стану на галузевому ринку праці? Відповідь обґрунтуйте з використанням ілюстративного матеріалу.

8. Чому заробітна плата найманих працівників не змінюється швидко? Відповідь обґрунтуйте.

9. Чому при реальному існуванні певного рівня безробіття оплата праці найманих працівників не має тенденції до зниження?

10. Що таке «надзайнятість» в національній економіці?

11. Які існують особливі передумови розгляду питання функціонування ринку праці та поведінки заробітної плати в короткостроковій та довгостроковій перспективі?

12. Дайте характеристику тенденції зміни факторів ринку праці в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах.

13. В чому полягають особливості функціонування класичної моделі ринку праці (особливо класичної кривої сукупної пропозиції) в довгостроковій та короткостроковій перспективі?

14. Як змінюється сукупний попит в моделі ринку праці під впливом зростання грошової маси в короткостроковій перспективі?

15. Обґрунтуйте за допомогою ілюстрації графічного матеріалу реалістичний механізм адаптації заробітної плати до явищ підвищеного ризику (наприклад, інфляції), що впливають на тенденції розвитку національної економіки.

16. Які наслідки виникають в національній економіці у відповідь на зміни фіскальної політики?

17. Як зміниться сукупна пропозиція при скороченні державних витрат в довгостроковому та короткостроковому періодах?

18. Розкрийте зміст ефекту витіснення (повного заміщення), що виникає при зміні розміру державних витрат.

Розділ 9. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ РІВЕНЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

9.1. Загальний рівень заробітної плати

Для більшості домогосподарств ставка заробітної плати є найбільш важливою ціною в економіці; це єдине головне джерело доходу. Близько 3/4 національного доходу соціально орієнтованої національної економіки (США) складає заробітна плата¹.

У широкому розумінні термін «праця» включає оплату праці:

- робочих (в звичайному розумінні різних професій);
- спеціалістів (юристів, лікарів, вчителів, інженерів і т. п.);
- власників невеликих підприємств (перукарів, торговців та ін.);
- тих, хто отримує прибуток при оцінці національного доходу;
- за трудові послуги, які надаються при реалізації їх ділової активності.

При такій трактовці заробітна плата складає більше 3/4 національного доходу. Від терміну «заробітна плата», що означає ставку заробітної плати в одиницю часу, тобто ціну за використання одиниці послуг праці, — необхідно відрізнити термін «загальні заробітки». Останні залежать від ставки заробітної плати та запропонованої на ринку кількості годин або тижнів послуг праці².

Номінальна заробітна плата — це сума грошей, що отримується за годину, день, тиждень і т. п. *Реальна заробітна плата* — це «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати, тобто це кількість товарів і послуг, які можливо придбати за номінальну заробітну плату. Таким чином, реальна заробітна плата залежить від номінальної заробітної плати та рівня цін на товари та послуги. Зміну реальної заробітної плати у відсотках можливо визначити шляхом вирахування відсоткових змін в рівні цін з відсоткових змін в номінальній заробітній платі. Так, підвищення номінальної заробітної плати на 10% при зростанні цін на 9% дає тільки 1% приросту реальної заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюється в однако-

¹ Макконелл, Кэмпбел Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1.— М.: Республика, 1992.— С. 27.

² Там само.— С. 243.

вому спрямуванні. Номінальна заробітна плата може зростати, а реальна заробітна плата в той же час знизиться, якщо ціни на товари зростають швидше, ніж номінальна заробітна плата.

Заробітна плата має тенденцію до диференціації по країнам, регіонам, галузям економіки, різним видам діяльності, профілям та індивідуумам (відповідно расі, національності, колу, стажу діяльності, т. п.).

Загальний або середній рівень заробітної плати, як і загальний рівень цін, є складним поняттям, який включає широкий діапазон різних конкретних ставок заробітної плати. Це поняття доцільно використовувати при здійсненні порівняння та з'ясування державної та регіональної диференціації заробітної плати.

Загальний рівень заробітної плати є найбільш високим в таких країнах, як Швеція, Швейцарія, США, Японія і, в першу чергу, тому що попит на працю є вищим по відношенню до його пропозиції, а також за рахунок його підвищеної продуктивності. Чим вищою є продуктивність праці, тим вищим буде і попит на неї.

Реальний дохід (загальний заробіток) на одного робітника може зростати приблизно такими ж темпами, що і обсяг виробництва на одного робітника. Факторами економічного зростання, що аналогічні критеріям реального підвищення продуктивності праці є: значна кількість основного капіталу, що приходить на одного робітника; значна кількість природних ресурсів; якість та кількість майнових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні або у власності робітників; висока технологічна якість та постійне удосконалення методів роботи на основі наукових досліджень; висока ефективність індивідуальної праці, а також ефективність та гнучкість ринкової системи управління; діловий, соціальний та політичний клімат; значний розмір внутрішнього ринку, що забезпечує фірмам можливість реалізації продукції масового виробництва.

9.2. Законодавчі обмеження рівня ціни праці

Цінові стелі та мінімальні рівні цін обмежують механізм вільної ринкової взаємодії попиту та пропозиції. Ціни, що вільно встановлюються автоматично нормують розмір ресурсу; цього не

здійснюють регульовані урядом ціни. Урядове регулювання розглядає штучну модифікацію нижнього та верхнього рівня цін.

Цінова стеля — це законодавчо встановлена максимальна ціна, яку продавцю дозволяється пропонувати клієнту за свій товар або послугу. Вона дозволяє споживачам придбати деякі товари першої необхідності, які б вони не змогли б купити при рівноважних цінах. Встановлення цінової стелі має сенс тільки при умові, якщо він буде нижчим за рівноважний рівень. Наприклад, щоб протидіяти інфляції та зберегти такий продукт, як м'ясо на столах незабезпеченого прошарку населення, уряд встановлює стелю ціни на рівні P_c (рис. 9.1). Встановлення цінової стелі у розмірі P_m безпосередньо не вплинуло б на ринок м'яса. Встановлення цінової стелі (P_c) створить стійкий дефіцит продукту ($d = Q_s - Q_d$), тому що попит на м'ясо буде дорівнювати Q_d , а величина пропозиції — тільки Q_c . В цьому випадку, уряду країни прийдеться приймати міри щодо нормування даного продукту для споживачів в інтересах досягнення більш справедливого розподілу.

Встановлення державного розміру мінімальної заробітної плати є гарантією отримання працівником певного розміру оплати праці за фактично виконану найманцем роботу на протязі певного часу.

Мінімальна заробітна плата (*minimum wage*) — це найнижча заробітна плата (її ставка), котру підприємці на законних засадах виплачують працівникам за годину роботи.

Законодавчо встановлена мінімальна ставка заробітної плати перевищує рівноважний рівень ціни праці та забезпечує достатній рівень доходів визначеним групам населення.

Мінімальна заробітна плата — це, за Законом України «Про оплату праці», законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту некваліфіковану роботу, нижче від якої не може провадитися оплата за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Вона є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ і організацій усіх форм власності й господарювання. Її розмір, зокрема, встановлюється з урахуванням вартісної величини прожиткового мінімуму.

Відповідно до статей 46 і 48 Конституції України держава гарантує кожному громадянину рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму, до якого входять і витрати на утримання житла. Аналогічна норма закладена і у статті 25 Загальної декларації прав людини. Конституція гарантує, що пенсії та інші види соціальних виплат і допомог, які є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від встановленого законом прожиткового мінімуму.

Стаття 1 Закону України (15.07.99, № 966—XIV) «Про прожитковий мінімум» визначає прожитковий мінімум як вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я необхідного набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Набір продуктів харчування формується з урахуванням нормативів фізіологічної потреби організму людини в продуктах харчування та рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо їх хімічного складу та енергетичної цінності; непродовольчих товарів — за нормативами забезпечення людини засобами гігієни, медикаментами, засобами захисту від негативних факторів впливу навколишнього середовища, а також засобами для облаштування побуту. До набору послуг входять житлово-комунальні, транспортні та побутові послуги, а також послуги зв'язку, закладів культури, освіти, охорони здоров'я тощо. Виходячи з соціальної норми житла, до нормативів споживання входять, зазначені окремим підпунктом житлово-комунальні послуги з водо-, тепло-, газо-, електропостачання, водовідведення, утримання житла та прибудинкової території, сміттєзбирання, утримання ліфтів.

При підрахунках показника прожиткового мінімуму закладено, що рівень витрат на житлово-комунальні послуги в структурі прожиткового мінімуму становить в середньому 12 відсотків.

В Україні укорінилась практика встановлення завищених норм споживання газу, води, тепла, норм витрат і втрат. Зростаючі обсяги штучних втрат у галузі перекладаються на споживача, необхідна для їх зменшення робота не проводиться. Фор-

мування тарифів здійснюється на основі не техніко-економічних розрахунків, а витратним методом, тобто за фактичними витратами минулих періодів, розмір яких недостатньо обґрунтований. До порушення статті 3 Конституції України (у якій зазначається, що утвердження і забезпечення прав і свобод людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави) призвела передача повноважень щодо встановлення тарифів на водо-, тепло- постачання, водовідведення, утримання житла місцевими органами влади. Існуюча система надання субсидій потребує суттєвого удосконалення. Зростання цін і тарифів на житлово-комунальні послуги стало тягарем для значної частини населення, особливо для пенсіонерів, інвалідів, багатодітних сімей, матерів-одиначок.

Урядове регулювання мінімальної заробітної плати в ринковій економіці розповсюджується в середньому на 85% найманих робітників приватного сектора та на 25% робітників державного сектора. Встановлення мінімального рівня оплати праці впливає на зайнятість та на фактичний рівень заробітної плати. Однією з характеристик ринка праці є його неоднорідність. Не всі робітники мають однакову продуктивність праці. У деяких з них мінімальна заробітна плата вище граничного продукту їх праці, і раніш за все це стосується молодих, некваліфікованих робітників. Проміж тим, між працедавцями існує конкуренція. Праця є продуктивною тому, що граничний продукт праці більшості робітників перебиває рівень мінімальної заробітної платні. Навіть, якщо рівень оплати праці перевищує встановлений мінімум, — підприємство шляхом найму робочої сили отримує прибуток. Якщо одному працедавцю пощастить найняти робітників, які будуть працювати за меншу платню, то інші підприємці зможуть збільшити свої прибутки, переманивши цих робітників до себе, сплачуючи їм визначено більший рівень заробітної платні.

Розглянемо теорію питання. На рис. 9.1 приставлений ринку праці некваліфікованих робітників.

Крива попиту D спрямована донизу, крива пропозиції S — доверху. Мінімальний рівень заробітної платні дорівнює W_{\min} , що перевищує рівень платні, при якій пропозиція дорівнює попиту на працю W_0 . В умовах мінімального рівня платні фірми

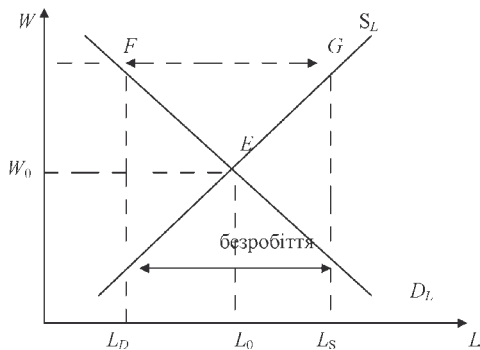


Рис. 9.1. Обґрунтування рівня мінімальної заробітної плати

мають бажання найняти робітників тільки в кількості L_D , хоч в той же час робітники-найманці бажають отримати більший обсяг роботи L_S . Різниця проміж цими двома показниками — відстань (PG) між точками L_D та на L_S рис. і визначає рівень безробіття. Таким чином, існування встановленого мінімуму заробітної платні сприяє виникненню підвищеного рівня безробіття серед некваліфікованої робочої сили, особливо молоді до 20 років.

Негативно мінімальна заробітна плата впливає тільки на тих потенційних робітників, які внаслідок впровадження низки заходів не змогли отримати роботу, в той час як решта людей, які знайшли її, отримують більш значну оплату праці. Звернемося до рис. 9.1: заробітна плата тих, хто зберіг роботу зросла з W_0 до W_{\min} внаслідок зростання мінімуму заробітної плати. І законодавці, і профспілки більш турбуються про тих, хто зберігає свої робочі місця, ніж про тих, хто їх вже втратив.

Багато працівників (і не тільки некваліфікованих) отримують більш високу заробітну плату, оскільки після впровадження мінімальної оплати праці зменшується конкуренція з боку їх безробітних колег. В нормальних економічних умовах мінімальний рівень оплати праці дорівнює прожитковому мінімуму споживання, що забезпечує придбання набору харчових продуктів, непродовольчих товарів і послуг, потрібних для задоволення основних соціальних і культурних потреб людини.

9.3. Особливості формування заробітної плати на різних ринках праці

Прослідкуємо, як визначаються ставки заробітної плати на визначених ринках праці з використанням репрезентативних моделей ринків праці. Довгострокова тенденція заробітної плати має зростаючий характер, тому що збільшення продуктивності праці призвело до зростання попиту по відношенню до пропозиції праці (рис. 9.2).

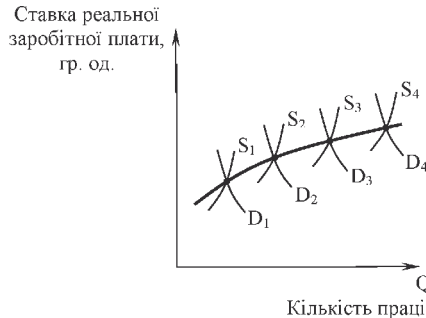


Рис. 9.2. Довгострокова тенденція заробітної плати

При подальшому аналізі заробітної плати припускаємо, що рівень цін залишається постійним.

9.3.1. Рівень заробітної плати та зайнятості на конкурентному ринку

Чисто конкурентному ринку праці притаманні наступні риси:

- велика кількість фірм конкурують одна з одною при наймі визначеного виду праці;
- багаточисельні кваліфіковані робітники, які мають однако-ву кваліфікацію та незалежно один від одного пропонують визначений вид послуг, праці;
- не має контролю фірм і робітників за рівнем ринкової ставки заробітної плати.

На конкурентному ринку праці рівноважна заробітна плата W_c та кількість робітників по найму Q_c визначаються пропозицією праці SS та попитом на працю DD , як показано на рис. 9.3, б.

Ставка заробітної плати, гр. од.

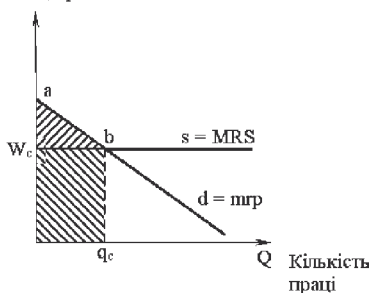


Рис. 9.3, а. Окрема фірма

Ставка заробітної плати, гр. од.

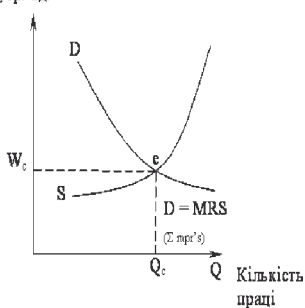


Рис. 9.3, б. Пропозиція праці та патент на працю на окремій конкурентній фірмі (а) та на конкурентному ринку (б)

Припустимо, що:

- є певна кількість фірм, формуючих попит на конкретний вид кваліфікованої праці;
- на пропозицію праці не впливають профспілки;
- між працівниками існує конкуренція на вільні робочі місця.

Тоді загальний ринковий попит визначається як сума (по горизонталі) кривих попиту на працю (кривих граничного продукту, *MRP*) окремих фірм. При відсутності безробіття фірми будуть змушені платити робітникам більш високі ставки заробітної плати, щоб залучити більшу кількість бажаних працівників, які прийдуть заради вищого рівня оплати праці з інших галузей, регіонів, інших альтернативних місць роботи.

Крива ринкової пропозиції праці *SS* (див. рис. 9.3, б) буде зростаючою тому, що вона є *кривою витрат втрачених можливостей*. Щоб залучити необхідних працівників фірма повинна встановити такий рівень ставки заробітної плати, щоб вона покривала *витрати втрачених можливостей альтернативного використання часу* (на інших ринках, в домашньому господарстві, на відпочинку і т. п.).

На конкурентному ринку праці рівноважна заробітна плата W_c та кількість робітників-найманців Q_c визначаються пропози-

цією праці SS та попитом на працю DD (див. рис. 9.3, б). Кожна з багатьох фірм наймає таку незначну кількість працівників (на-явної пропозиції праці), що ніхто не може впливати на ставку заробітної плати. Тобто пропозиція праці є *абсолютно еластичною* для окремої фірми. Це лінія S на рис. 9.3, а. Для конкретної фірми вигідно наймати робітників до моменту, коли поточна ставка заробітної плати буде дорівнювати граничному продукту праці (MRP). Так, як для окремої конкурентної фірми задана ціна ресурсу, то граничні витрати на визначений ресурс (MPC) будуть постійними та дорівнювати ціні ресурсу (ставці заробітної плати).

Фірмі найбільш вигідно здійснювати найм робітників до крапки $MRP = MPC$. На рис. 9.3, а *площа* $Oabq_c$ відображує загальний дохід фірми, частина якою — *площа* $OW_c b q_c$ представляє сукупні витрати на заробітну плату, а залишок — *площа* $W_c ab$ — призначена для сплати нетрудових ресурсів.

9.3.2. Рівень заробітної плати та зайнятості на моносонічному ринку праці

У випадку моносонії, коли спостерігається монополія одного покупця-найманця робочої сили, ринку притаманні наступні риси:

- кількість зайнятих на конкретній фірмі складає основну частину всіх зайнятих визначеним видом праці;
- даний вид праці є відносно немобільним (альтернатива праці потребує перекваліфікації);
- ставка заробітної плати на фірмі залежить від кількості працівників-найманців.

Якщо фірма є великою по відношенню до ринку праці, то вона змушена буде платити робітникам більш високу ставку заробітної плати, щоб придбати більше праці. Припустимо, що криві пропозиції праці для фірми та для ринку співпадають, якщо на ринку є тільки один покупець робочої сили (це крива SS на рис. 9.4). Крива пропозиції в цьому випадку є кривою середніх витрат фірми на працю. Кожна точка на ній показує ставку заробітної плати одного працівника, яку необхідно фірмі виплатити для залучення певної кількості робітників.

Для залучення додаткових працівників встановлюються більш високі ставки заробітної плати, але до цього ж рівня повинна бути підвищена оплата праці робітників, раніше прий-

нятих на фірму по значно нижчим ставкам оплати праці. Якщо вирівнювання ставок не відбудеться, то погіршиться моральний клімат серед працівників та виникнуть проблеми внаслідок їх незадоволення диференціацією ставок заробітної плати за одну і ту ж працю.

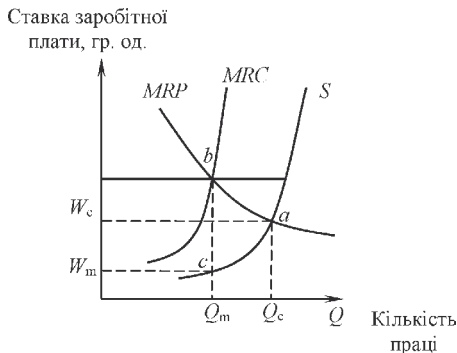


Рис. 9.4. *Зміни оплати праці та рівня зайнятості на моносонічному ринку праці*

Виплата однакової заробітної плати усім робітникам буде означати, що витрати фірми на найм додаткового робітника, *граничні витрати на працю (MRC)* будуть перевищувати ставку заробітної плати на величину підвищення існуючої ставки вже найнятих працівників до нового рівня заробітної плати.

Наприклад, існуючий робітник був найнятий при погодинній ставці зарплати у розмірі 20 грн. Але дефіцит робочої сили на фірмі спонукає керівництво найняти іншого працівника з новою, підвищеною ставкою зарплати, що дорівнює вже 25 грн. за годину. Граничні витрати фірми на працю будуть складати 30 грн. (тобто: $25 + 5 = 30$ грн.). Загальні витрати на працю будуть складати 50 грн. ($25 \cdot 2 = 50$ грн.). Відповідно до цього, MRC другого робітника будуть дорівнювати 30 грн. ($50 - 20 = 30$ грн.), а не 25 грн., як і його ставка заробітної плати.

Для моносоніста граничні витрати праці будуть перевищувати ставку заробітної плати. Графічно (див. рис. 9.4) крива граничних витрат наймача на працю (MRC) буде розташована

вище, ніж крива пропозиції праці (SS). Дорівнюючи MRC з попитом на працю MRP в крапці b , моносоніст буде наймати Q_m робітників (що значно менше, ніж в умовах конкуренції Q_c) та платити ставку заробітної плати W_m (яка буде менше за конкурентну ставку W_c). Таким чином, при інших рівних умовах, моносоніст максимізує свій прибуток. В результаті суспільство отримує менше продукції, а робітники отримують ставку заробітної плати менше на величину « bc », ніж їх граничний продукт в грошовому виразі. Моносонія є характерною на таких різних ринках праці, як праця медичних робітників, вчителів і викладачів державних установ, робітників газетних видавництв, деяких спеціальностей в будівництві та ін. Але в реальності для розвиненої соціально орієнтованої ринкової економіки (наприклад, США) моносонічні ринки праці є характерними.

На багатьох ринках робітники «продають» свої трудові послуги колективно через профспілки. Основною економічною метою останніх є підвищення заробітної плати, що вони і досягають різними шляхами.

9.4. Профспілки та ринок праці

На багатьох ринках працівники «продають» свої трудові послуги колективно через профспілки, основною економічною метою яких є підвищення заробітної плати. Це досягається різними шляхами, а саме: підвищенням рівня попиту на працю, скороченням пропозиції праці, кваліфікаційним ліцензуванням професій, об'єднанням існуючих і потенційних робітників.

На думку О. Вільямсона, «колективна організація праці (профспілки) й управлінські структури, що з'являються на внутрішніх ринках праці, мають систематично змінюватись разом з атрибутами праці. Попередні дані дають підстави вважати, що так воно і є»¹.

¹ Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера. Пер. з англ. А.В.Куликова; Наук.ред.пер. В.П.Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— С. 11–29.

Діяльність профспілок стає все більш актуальною, тому що, як рахує С. Мастен, «фірма і ринок — різняться між собою, бо роботодавець має правову базу, завдяки якій від його працівників можна очікувати більшої покори, вірності, поваги і порядності»¹.

Найбільш бажаним засобом підвищення заробітної плати є поширення попиту на працю, що призводить до зростання, як ставок заробітної плати так, так і кількості робочих місць. Це відображено на рис. 9.5. Якщо профспілки зможуть розширити попит на працю з D_1D_1 до D_2D_2 , то ставка заробітної плати збільшиться з рівня W_c до W_u та кількість робочих місць з рівня Q_c до рівня Q_u .

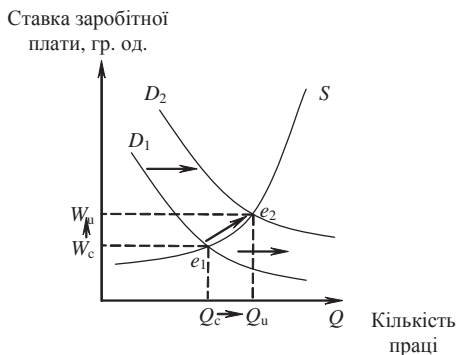


Рис. 9.5. Профспілки та попит на працю

Підвищення попиту на працю профспілки можуть досягнути за рахунок: збільшення попиту на продукцію і послуги, що виробляються; підвищення продуктивності праці; збільшення ціни на ресурсозамінювачі. З метою підвищення загального рівня заробітної плати профспілки підтримують політику, що веде до зниження пропозиції праці.

Метод підвищення заробітної плати через скорочення членів профспілок (шляхом найму визначеної категорії робіт-

¹ Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера. Пер. з англ. А.В.Куликова; Наук.ред.пер. В.П.Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— С. 266–288.

ників, збільшення строку навчання, завищення вступних внесків, обмеження або заперечення проти нових членів) називається *замкнутим або цеховим тред-юніонізмом*. Його демонструє рис. 9.6. Зменшення пропозиції праці з S_1S_1 до S_2S_2 шляхом обмеження членства в профспілках, замкнуті профспілки досягають підвищенням ставок заробітної плати з W_c до W_u . Але зниження пропозиції праці призводить до скорочення чисельності найнятих робітників з Q_c до Q_u .

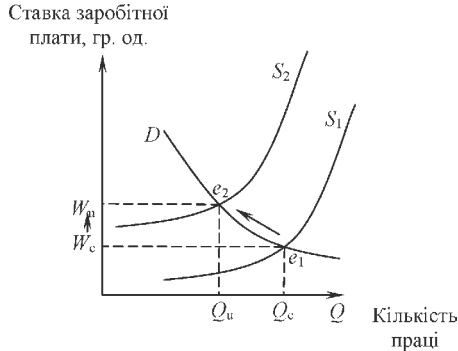


Рис. 9.6. Замкнутий тред-юніонізм

Профспілки підтримують законодавство, яке обмежує імміграцію, скорочує дитячу працю, підтримує обов'язковий вихід на пенсію, сприяє скороченню робочого тижня.

Кваліфікаційне ліцензування професій обмежує пропозицію окремих видів праці. Спеціалісти мають право займатися своєю діяльністю тільки у випадку, якщо вона відповідає визначеним законодавчим вимогам (наприклад, рівень освіти, стаж роботи з спеціальності, особливі характеристики і т. ін.).

Для *відкритого або галузевого тред-юніонізму* характерним є об'єднання всіх існуючих та потенційних робітників, розширення членства в профспілках для некваліфікованих і напівкваліфікованих працівників даної галузі. Графічно цей вид тред-юніонізму ілюструється на рис. 9.7.

Організуючи практично усіх робітників в профспілки, чим і контролюється пропозиція праці, відкриті або галузеві профспілки можуть диктувати визначену ставку заробітної плати W_u яка перевищує конкурентну ставку заробітної плати W_c .

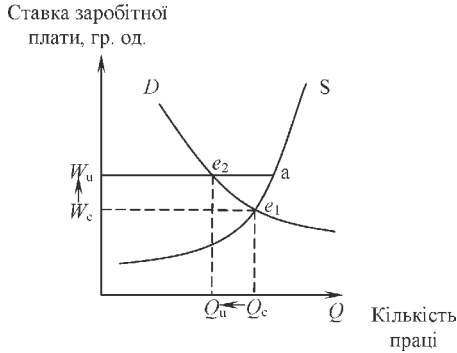


Рис. 9.7. Відкритий або галузевий тред-юніонізм

Внаслідок цього крива пропозиції зміщується із стану SS в стан $W_u aS$. При ставці заробітної плати, що дорівнює W_u , наймачі працівників будуть скорочувати зайнятість з рівня Q_c до рівня Q_u . При значенні W_u існує надлишок пропозиції праці, що дорівнює відрізку « ea ». При відсутності профспілки, тобто в умовах чисто конкурентного ринку праці, незайняті працівники можуть погодитися на більш низьку заробітну плату і тому ставка зарплати могла зменшитися до конкурентного рівня W_c , але це попереджується сумісними діями працівників через профспілку. Як робітники не можуть окремо погоджуватися працювати за заробітну плату нижче рівня W_u , так і підприємці не можуть платити менше по контракту.

Модель двобічної монополії має місце у випадку об'єднання монопсонічної моделі з моделлю відкритих профспілок. Останні виступають монополістичними «продавцями» праці, що контролюють пропозицію праці та впливають на розмір ставок заробітної плати. Профспілка протистоїть монопсонічному покупцю праці, який також має можливість впливати на заробітну плату шляхом зміни зайнятості. Якщо монопсоніст-покупець праці прагне встановити ставку заробітної плати на рівні W_m (рис. 9.8), а відкрита профспілка, з якою він спілкується, добивається встановлення певного рівня ставки заробітної плати, що перевищує рівноважену W_u , то результат буде явно про-

міжним. Можливо, що встановлений рівень заробітної плати та зайнятості можуть бути соціально бажаними.

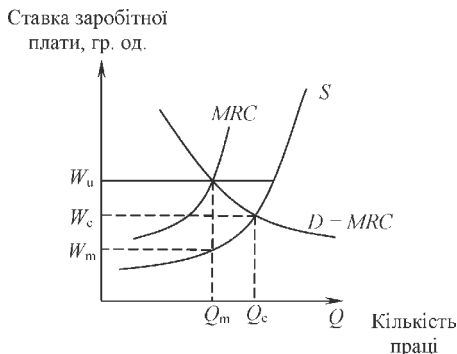


Рис. 9.8. Двобічна монополія на ринку праці

Монополія на одному боці ринку фактично може знищити монополію на другому боці ринку, що сприяє розвитку конкурентних засад. Якщо на цьому ринку превалює профспілка або адміністрація, тобто якщо фактична ставка заробітної плати встановлюється на рівні W_m або W_u , то зайнятість обмежується Q_m (де $MRP = MRC$, що нижче конкурентного рівня).

У випадку досягнення домовленості між профспілкою та адміністрацією встановлюється конкурентний рівень ставки заробітної плати W_c і найбільш прибутковим стає наймати робітників у розмірі Q_c .

9.5. Причини диференціації ставок заробітної плати

Диференціація ставок заробітної плати спостерігається у робітників різних професій та у різних робітників однієї і тієї ж професії. Це обумовлено наступним.

По-перше, всі робітники є неоднорідними, і розрізняються своїми здібностями, рівнями підготовки, самоосвіти, тому вони і потрапляють в неконкуруючі один з одним професійні угруповання. Поняття неконкуруючих угруповань є гнучким, його можливо застосувати до різних підгруп і навіть до конкретних осіб у визначеному угрупованні.

По-друге, види робіт, на яких зайняті робітники одного і того ж неконкуруючого угруповання з однаковою кваліфіка-

цією, розрізняються між собою привабливістю праці. Негрошові аспекти різних видів робіт є неоднаковими. Непривабливі аспекти праці робітників (важкість, шкідливість та ін.) компенсуються в оплаті праці *вирівнюючими різницями*. Тобто моральні особливості непривабливих видів робіт відшкодовуються грошовими доплатами, які підвищують рівень звичайної ставки заробітної плати; за рахунок цього і задовільняється попит на специфічну непривабливу працю.

По-третє, ринкам праці притаманна недосконала конкуренція. Різниця в заробітній платі на одних і тих же роботах має місце за рахунок існування певного відхилення від умов конкуренції та обґрунтовується:

- географічними обмеженнями мобільності (місце мешкання, низький рівень транспортних витрат, відсутність у робітників можливості мігрувати та ін.);
- інституційними обмеженнями мобільності (патентні вимоги, пенсійні та соціальні пільги, що надаються працівникам конкретного підприємства або у визначеному регіоні; виконання певних умов для зайняття посади);
- соціологічними обмеженнями мобільності (дискримінація працівників).

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 9:

Тести:

1. Реальна заробітна плата — це:

- а) сума грошей, що отримується за годину, тиждень, день,...;
- б) «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати;
- в) кількість товарів і послуг, які можливо придбати за свій трудовий дохід;
- г) залежить від номінальної заробітної плати та рівня цін на товари та послуги;
- д) тотожність номінальної заробітної плати;
- е) має тенденцію до диференціації по країнам, регіонам, галузям економіки, видам діяльності, індивідуумам;
- ж) завжди має обсяг прямо пропорційний обсягам виробництва продукції та послуг.

2. Цінова стеля — це:

- а) законодавчо встановлена максимальна ціна, яку продавцю дозволяється пропонувати клієнту за свій товар або послугу;
 - б) рівноважна ціна;
 - в) дозволяє споживачам придбати деякі товари, які б вони не змогли купити при рівноважних цінах;
 - г) мінімальна ціна, яку продавцю дозволяється відповідно до законодавства пропонувати клієнту за свій товар або послугу;
 - д) найнижча ставка заробітної плати, яку підприємці на законних засадах виплачують працівникам за годину роботи;
 - е) забезпечує достатній рівень доходів визначеним групам населення.
3. Який характер має довгострокова тенденція заробітної плати:
- а) зростаючий;
 - б) регресивний;
 - в) спадаючий;
 - г) циклічний.

Запитання для контролю знань:

1. Дайте визначення мінімальної заробітної плати, ґрунтуючись на українських законодавчих актах.
2. Дайте визначення прожиткового мінімуму, використовуючи Конституцію України та Закон України «Про прожитковий мінімум», ін.
3. Обґрунтуйте рівень мінімальної заробітної плати використовуючи графічну залежність «праця-заробітна плата».
4. В чому полягають особливості формування рівня заробітної плати та зайнятості на конкурентному ринку?
5. Дайте характеристику рівня оплати праці та зайнятості на моносонічному ринку праці.
6. Який вплив спричиняють профспілки на ринок праці?
7. В чому полягають особливості замкнутого та відкритого тред-юніонізму?
8. Чим зумовлена диференціація ставок заробітної плати?

Розділ 10. ВПЛИВ ЗМІНИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ТРУДОВУ АКТИВНІСТЬ ІНДИВІДА

10.1. Прийняття рішення індивідами щодо пропозиції оплати праці

Рішення кожної людини щодо необхідності та тривалості своєї праці залежить від рівня пропозиції заробітної плати та інших факторів (розміру доходів від власності, кількості утриманців в сім'ї, розміру несплачених кредитів і боргів, рівня соціального забезпечення, віку, здоров'я людини).

Реальна заробітна плата (номінальне значення, розділене на рівень цін $\frac{W}{P}$), визначається кількістю товарів, яку та чи інша людина має можливість придбати на свій трудовий дохід.

Рівень номінальної заробітної плати — це сума, яка зароблена людиною за один час праці, або за одиницю продукції, послуги.

Індивід працює заради придбання товарів і послуг. Тому не номінальна, а реальна заробітна плата буде визначати термін часу, який забажає працювати індивід.

Попит на робочу силу з боку вдосконало конкурентної фірми залежить від оцінки цією фірмою реальної ефективності робочої сили. Для конкретної фірми вона визначається співвідношенням між номінальною заробітною платою та сумою, отриманої від продажу додаткового вироблених товарів. Для продавця робочої сили реальна заробітна плата — це співвідношення проміж номінальною заробітною платою та цінами на товари і послуги, які він має можливість на неї придбати.

Збільшення обсягів виробництва та зайнятості збільшує попит на працю, що веде до зростання трудових доходів, питомих витрат на оплату парці, цін. І навпаки. Робітники не можуть знайти роботу і внаслідок цього на рівень оплати праці здійснюється тиск для зменшення її рівня.

На рис. 10.1 представлені два можливих випадки пропозиції робочої сили. На обох графіках точка W_0 означає мінімальний рівень заробітної плати, при якому індивід приймає рішення

про початок трудової діяльності. Якщо розмір оплати праці буде нижчим ніж рівень W_0 , то індивід буде рахувати за нецільське найматися на цю роботу.

Крива індивідуальної пропозиції робочої сили представлена на рис. 10.1, а, вона спрямована вгору. Крива надає уяву про позицію працівника, який при збільшенні заробітної плати намагається виконати більший обсяг роботи. Чим вище очікуваний рівень реальної заробітної плати, тим більше часу буде бажати працювати людина.

Форма цієї кривої (рис. 10.1, а) є характерною для індивідуальної пропозиції робочої сили країн з перехідною економікою, зокрема України, коли у більшості працюючого населення країни реальна заробітна плата знаходиться нижче рівня фактичного прожиткового мінімуму. В цьому випадку реальної заробітної плати буде не достатньо, щоб індивід зміг забезпечити собі достатній рівень життя, тому робочий час буде наближатися до потенційних фізичних (біологічних) можливостей людини.

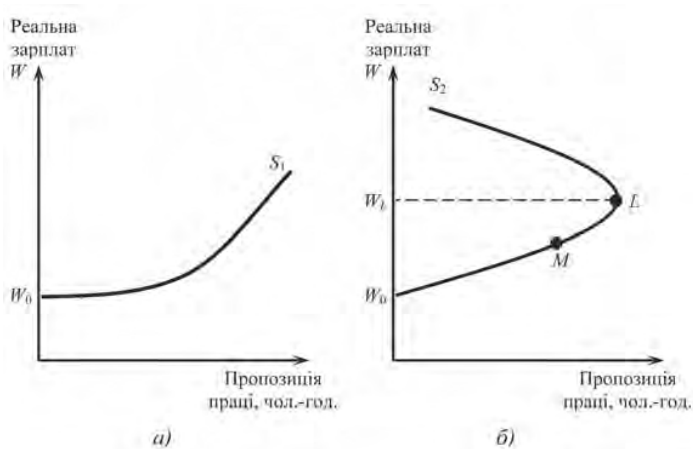


Рис. 10.1. Крива індивідуальної пропозиції робочої сили

Крива індивідуальної пропозиції робочої сили (рис. 10.1, б) відображає більш складну закономірність і називається зворотною кривою пропозиції робочої сили. Вона описує випадок,

коли індивід спочатку при підвищенні заробітної плати намагається виконати більший обсяг роботи, але при досягненні рівня оплати праці, що є вищим за зазначення W_L індивід віддасть перевагу скороченню тривалості робочого дня з метою отримання більшого терміну вільного часу. Наприклад, при тривалості робочого тижня індивіда 40 годин та при рівні оплати праці у розмірі 7 грн. за годину, — тижневий дохід буде дорівнювати 280 грн. Припустимо, що заробітну плату збільшили до 10 грн. за годину. Тобто, щоб отримувати тиж самі 280 грн. за тиждень індивід тепер може працювати тільки 28 годин. Дохід став вищим, а працювати індивід повинен менше, тобто він отримує ще 12 годин вільного часу при одночасному підвищенні рівня своїх доходів. Якщо індивід забажає ще більше підвищити рівень своїх доходів, то він зможе додатково відпрацювати, обмінявши 12 годин вільного часу на 120 грн. додаткового доходу.

Чим більше розвинутою в соціально-економічному відношенні буде країна (або підприємство), тим більше цінним для індивіда буде особистий вільний час, а підвищення заробітної плати буде мати не тільки матеріальний аспект, а й соціально-моральний аспект: при збільшенні реальної заробітної плати індивід буде мати можливість працювати менше, а отримувати більше водночас із збільшенням вільного часу (на протязі якого він зможе підвищити свою продуктивність праці, підвищити свій рівень життя).

10.2. Ефект заміщення та ефект доходу в питаннях пропозиції праці

Справедливим та рівнозначним є припущення: збільшення реальної заробітної плати може збільшити або зменшити обсяг роботи, яку дав згоду виконувати робітник.

При підвищенні оплати праці кожна година, що буде використана для відпочинку в межах ранішнього фонду робочого часу (до моменту підвищення заробітної плати) означає, що індивід тепер буде більше витратити в своїх доходах. І якщо врахувати, що ці доходи можливо використовувати для придбання різних товарів, то вартість відпочинку при підвищенні

оплати праці також підвищується. Кожна додаткова година відпочинку для індивіда буде означати втрачену можливість реального підвищення рівня доходів, тобто реальну відмову від придбання визначеної бажаної кількості товарів. Збільшення можливостей зростання заробітку стимулює заміну відпочинку процесом споживання.

В цьому заключається ефект заміщення: індивід прагне працювати більше, тому що його праця оплачується в більшому розмірі.

Внаслідок зміни долі участі працездатних в чисельності визначеної соціальної групи (вікової групи, національно-етнічної групи, т.п.) виникають істотні здвиги на ринку праці.

Доля участі — це відсоток працюючих або шукаючих роботу в складі даної групи. Вона теоретично підвищується при умові зростання рівня заробітної плати. Це є наслідком того, що підвищення заробітної платні ніяк не впливає на зміни у доходах непрацюючих (непрацездатних) до моменту поки вони не почнуть працювати. В цій ситуації діє ефект заміщення. При підвищенні рівня оплати праці кожна година вільного часу з точки зору недоотриманого доходу стає дорожче, але у непрацюючої людини ніякого доходу немає. Збільшення заробітної плати може стимулювати індивідів почати пошук роботи або вийти на роботу, та навряд чи примусить будь-кого вийти із складу робочої сили.

Звернемося до графіку, представленою на рис. 10.1. Обидві криві S_1 та S_2 спрямовані вгору від точки W_0 , що відповідає нульовим витратам праці. В цьому випадку діє тільки ефект заміщення. Якщо рівень оплати праці є вищим за рівень W_0 — індивід приймає рішення про вихід на роботу (але потрібно врахувати, що для кожної людини фактичне значення W_0 є різним).

Протилежним ефекту заміщення виступає ефект доходу, що призводить до зменшення пропозиції на ринку праці в умовах збільшення рівня оплати праці.

Більш значний розмір реальної оплати праці забезпечує отримання більших розмірів доходу при менших витратах часу, тому що індивід має об'єктивну передумову збільшити обсяги споживання та термін відпочинку. В умовах надвисокого рівня

оплати праці, який є індивідуальним, ефект доходу буде домінувати над ефектом заміщення, а подальше підвищення оплати праці призведе до різкого зменшення пропозиції на ринку праці.

Виходячи з психологічно-соціально-економічного стану людини в суспільстві, необхідно відмітити, що різні категорії населення, по різному оцінюють цінність додаткового вільного часу та додаткових доходів в умовах підвищення реальної заробітної платні.

Наприклад, для чоловіків ефект заміщення та ефект доходу майже виключають друг друга. Крива пропозиції робочої сили дорослих працездатних чоловіків буде майже вертикальною, тому зміна в рівні оплати праці не буде істотно впливати на розміри пропозиції праці.

На рішення жінок з цього питання, буде впливати значна кількість факторів, і в першу чергу, розмір доходів від власності, соціальний стан, кількість утриманців в сім'ї, рівень соціального, пенсійного, медичного забезпечення в суспільстві. Тому крива пропозиції робочої сили жінок буде мати менший нахил до осі пропозиції праці.

Якщо врахувати то, що середній заробіток у чоловіків є вищим, ніж у жінок, то можливо зазначити, що точками прийняття рішення про скорочення робочого дня на кривій індивідуальної пропозиції праці (рис. 10.1, б) для чоловіків буде точка L , а для жінок — деяка нижче розташована точка M .

Таким чином, ефект заміщення та ефект доходу діють в протилежних напрямках, і кінцевий результат їх дії визначити неможливо. Але якщо індивід не має роботи, то діє тільки ефект заміщення, а підвищення рівня оплати праці призводить до збільшення відсотку участі працюючих у відношенні до усіх працездатних у визначеній групі.

Порівняння кривих індивідуальної пропозиції робочої сили у розрізі різних категорій населення, різних регіонів надає можливість зробити висновок про існування впливу ступеня розвитку ринкових стосунків, відносин власності, стадії розвитку соціальних засад та форми організації суспільства на особливості функціонування ринків праці.

10.3. Індивідуальна пропозиція робочої сили з урахуванням максимізації корисності

Розглянемо особливості прийняття рішення щодо індивідуальної пропозиції робочої сили з позиції забезпечення максимальної корисності для індивіда (див. графік на рис. 10.2).

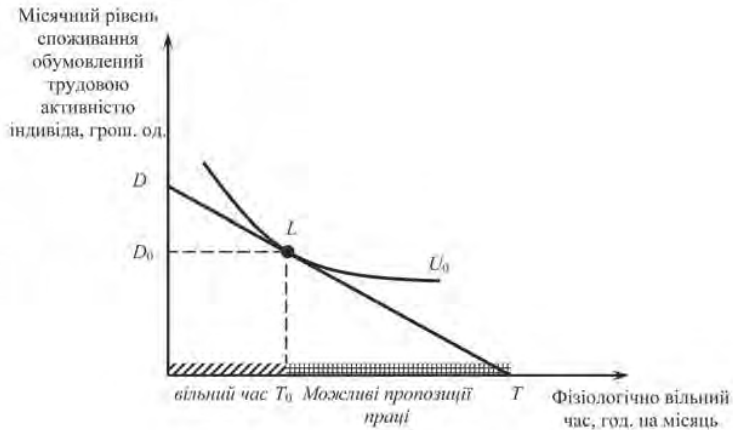


Рис. 10.2. Індивідуальна пропозиція робочої сили з точки зору максимізації корисності

Індивід вважає економічно доцільним споживати товари і послуги у певному розмірі (трудова активність індивіда передбачає отримання певного розміру трудових доходів для забезпечення конкретного рівня споживання, що представлено на вертикальній осі) та мати визначений вільний час (визначені години на місяць представлені на горизонтальній осі). Припустимо, що в силу об'єктивних причин збільшити період трудової активності індивіда за рахунок скорочення вільного часу є неможливим, тому він витрачає увесь свій трудовий дохід на споживання.

Якщо індивід взагалі не буде працювати, то в нього буде щомісячно T годин вільного часу, але його трудовий дохід за цей період (а відповідно і рівень споживання) будуть дорівнювати нулю.

Припустимо, що 8 годин на добу є мінімально необхідним часом для відпочинку індивіда. Тоді термін максимальної трудової активності на добу буде складати 16 годин (T), а рівень щомісячного споживання підвищиться до точки D , але вільного часу у індивіда взагалі не залишиться. В цих умовах ставка заробітної плати працівника дорівнює відношенню максимальної суми, що він може витратити на протязі місяця (D), до загальної кількості часу (T), яке він може використати для праці або відпочинку ($\frac{D}{T}$). При заданій ставці заробітної плати індивід може обрати будь-яку точку на бюджетній лінії (DT).

Переміщення від точки T вліво буде скорочувати його вільний час та збільшувати обсяги пропозиції праці.

З точки зору максимізації корисності індивід обирає точку L , де крива байдужості U_0 є дотичною до бюджетної лінії (DT). В цій крапці рівень його споживання складає D_0 , вільний час — T_0 годин на місяць, залишок часу ($T - T_0$) індивід присвячує трудовій активності.

10.4. Особливості ефектів заміщення та доходу при збільшенні оплати праці індивіда

Прослідкуємо як поведуть себе ефекти заміщення та доходу при умові підвищення індивідуальної оплати праці (рис. 10.3, 10.4).

Припустимо, що ставка заробітної плати зросла, та індивід має можливість заробляти більшу суму трудового доходу у розмірі D_1 (наприклад, за рахунок праці у вечірні години).

Тоді за рахунок підвищення оплати праці початкова бюджетна лінія (DT) (рис. 10.3) зміститься у стан (D_1T).

Розмір початково визначених витрат праці дорівнював L . Проводимо паралельно лінії (D_1T) через точку L лінію (D_2T_2).

Для спрощення проведення аналізу реакції індивіда на перемищення бюджетної лінії з позиції (DT) в стан (D_1T) виділимо в цьому процесі дві складові:

- реакцію індивіда на зсув бюджетної лінії з позиції (DT) в стан (D_2T_2);
- реакцію індивіда на зміну стану з (D_2T_2) в (D_1T).

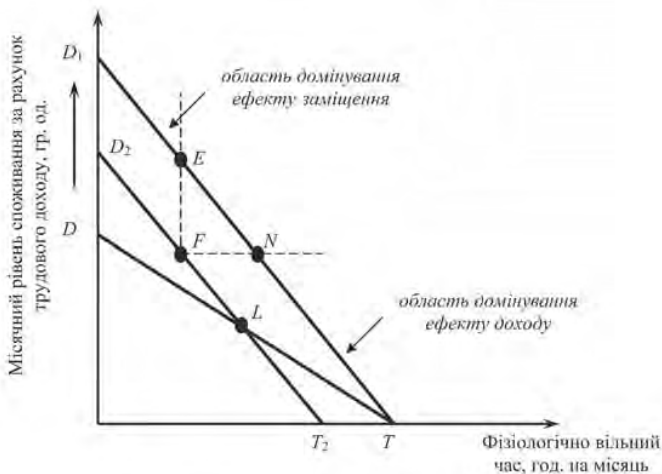


Рис. 10.3. Ефекти доходу та заміщення, що виникають при збільшенні оплати праці

На рис. 10.4 показані: початкова бюджетна лінія індивіда (DT) та його нова бюджетна лінія (D_2T_2). Зсув з позиції (DT) на позицію (D_2T_2) здійснюється при умові, що індивід залишається в крапці L і характеризує дію ефекту заміщення, який обґрунтовується підвищенням рівня оплати праці (праця стає більш привабливою ніж відпочинок).

Якщо індивід буде працювати менше, то йому прийдеться зайняти замість точки L нову позицію на відрізку (LT_2). Але він віддає перевагу позиції в крапці L ніж в інших точках відрізка (LT_2) тому, що саме в ній індивід має більше вільного часу для будь-якого рівня споживання. В кінці кінців індивід віддасть перевагу підвищенню трудової активності і його максимальна економічна вигода буде представлена точкою F на відрізку (D_2T_2).

Таким чином, ефект заміщення при підвищенні заробітної плати позитивно впливає на збільшення пропозиції праці.

Реакція індивіда на переміщення кривої (D_2T_2) в стан (D_1T) є ефектом доходу від підвищення заробітної плати. Він дозво-

лить індивіду підвищити рівень доходів, споживання та термін відпочинку без будь-якої зміни відносних цін. Перепустимо, що продукція споживання і вільний час виступають нормальними товарами, тобто при покращенні матеріального стану індивід збільшить рівень споживання і термін часу відпочинку.

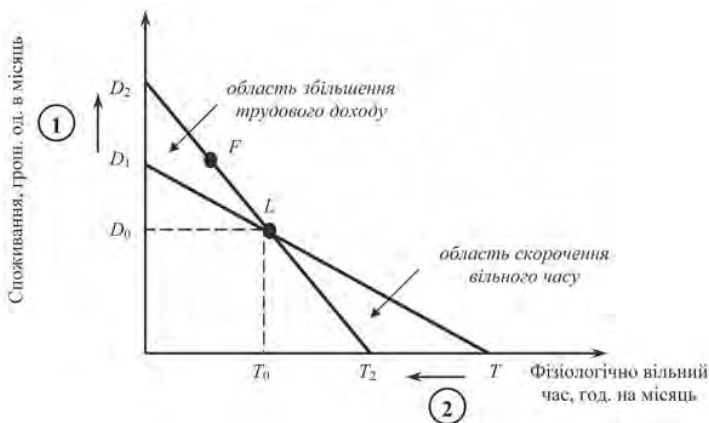


Рис. 10.4. Ефект заміщення при збільшенні оплати праці індивіда

Тоді індивід займе на відрізку (EN) прямої (D_1T) деяку точку (див. рис. 10.3).

В усіх точках, які будуть розташовані праворуч точки F витрати робочого часу будуть нижчими (при умові зростання часу відпочинку) ніж в крапці F . Таким чином, ефект доходу при збільшенні оплати праці буде негативно впливати на пропозицію робочої сили.

Ефект доходу діє водночас з ефектом заміщення, результат ситуації залежить від позиції індивіда. Якщо індивід буде займати положення коло точки E на новій бюджетній лінії (D_2T), ліворуч точки L , то дія ефекту заміщення буде перевищувати ефект доходу, а підвищення заробітної плати індивіда призведе до зростання трудової активності, збільшення кількості робочої сили. В іншому випадку, коли індивід обере на лінії (D_2T) будь-яку позицію коло точки N (праворуч від точки L), ефект доходу буде домінуючим над ефектом заміщення, а зростання рівня

оплати праці індивіда призведе до зменшення кількості пропозицій праці (рис. 10.3).

Таким чином, якщо при підвищенні індивідуальної оплати праці має перевагу ефект заміщення, то зростає пропозиція робочої сили; якщо переважає ефект доходу, то пропозиція робочої сили падає.

10.5. Економічна рента і пропозиція робочої сили

Люди, яким є притаманний особливий талант, отримують на ринку праці найвищу заробітну плату. В силу того, що реалізація таланта приносить задоволення, в першу чергу, їм самим, — вони погодились би виконувати улюблену роботу за значно менший рівень винагороди, якби тільки не займатися нічим іншим.

Основною причиною отримання монополюючої високої оплати праці талановитим індивідом є те, що в очах прихильників його таланту він вартий цього. Творчий індивід володіє рідким ресурсом з обмеженою пропозицією — своїм талантом і люди згодні платити за нього більше, ніж той мінімум, при якому він став би пропонувати його на ринку. Відповідно до цього, індивід-талант буде отримувати економічну ренту.

Економічна рента представляє собою такий рівень оплати деякого фактора виробництва, який перевищує розміри мінімальної плати потрібної для того, щоб отримати необхідну пропозицію цього фактора для його використання. Поняття економічної ренти ілюструє рис. 10.5.

Припустимо, індивід-талант настільки любить свою діяльність, що він буде щасливим працювати при будь-якому рівні оплати праці, що буде перевищувати рівень W_1 (див. рис. 10.5). Це відображує крива пропозиції робочої сили (або іншого виробничого фактора) S для визначеної мети виробництва. Пропозиція S є абсолютно нееластичною при рівні оплати праці, що є вищим за W_1 (тобто мінімальних розмірів оплати, при яких визначений фактор буде запропонований для використання з цією метою). Рівень реальної оплати праці талановитого індивіда складає W_2 . Економічною рентою буде різниця між W_2 та W_1 , тобто надлишок заробітної платні над її мінімальним рівнем, необхідний для підвищення зацікавленості індивіда-та-

ланта. Таким чином, економічна рента — це плата, яку отримує талановитий індивід в силу того, що він володіє рідким ресурсом — своїм талантом. Чим більш значним буде фактор обмеженості цього ресурсу, тим більше буде значення економічної ренти.

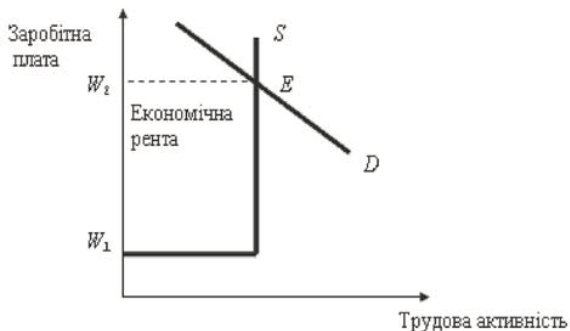


Рис. 10.5. Економічна рента

Поняття економічної ренти вперше виникає стосовно такого ресурсу як земля. Рентні платежі були необхідні для того, щоб забезпечити максимально продуктивне використання земельного фонду з боку землевласників. В основному ціна землі залежить від її продуктивності. Поступово в економічній теорії термін «рента» став використовуватися і до інших факторів виробництва.

Економічна рента виникає внаслідок того, що попит на послуги визначеного фактора є похідним попитом тоді як пропозиція його послуг є обмеженою. Високий рівень оплати праці індивідів-талантів відображає той факт, що вони своєю працею приносять адміністрації, яка організує та врегульовує успіх їх діяльності, величезні розміри доходів, котрі значно перевищують гонорари самих талановитих індивідів.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 10:

Тести:

1. Ефект заміщення в питаннях пропозиції праці:

а) чим більшим буде час для відпочинку індивіда, тим меншими будуть його доходи;

б) вартість відпочинку при підвищенні оплати праці також підвищується;

в) вартість відпочинку обернено пропорційна тенденції зростання оплати праці;

г) зростання оплати праці стимулює заміну відпочинку процесами споживання та заощаджень.

2. Ефект доходу в питаннях пропозиції праці:

а) є доповненням до ефекту заміщення;

б) збільшення реальної оплати праці веде до зменшення терміну відпочинку індивіда;

в) є протилежним ефекту заміщення;

г) призводить до зменшення пропозиції на ринку праці при зростанні розмірів її оплати;

д) збільшення реальної зарплати призводить до зростання терміну відпочинку;

е) збільшення трудових доходів веде до росту споживання.

Запитання для контролю знань:

1. Від яких факторів залежить пропозиція робочої сили?

2. Від яких факторів залежить попит на робочу силу?

3. Під впливом яких чинників формується та який має графічний вигляд крива індивідуальної пропозиції робочої сили?

4. Розкрийте особливості впливу ефектів заміщення та доходу на тенденцію індивідуальної пропозиції робочої сили.

5. Поясніть та наведіть приклади в яких випадках діє тільки ефект доходу, а коли — тільки ефект заміщення, а коли — ці ефекти діють сумісно.

6. Поясніть в чому полягають особливості індивідуальної пропозиції робочої сили з точки зору максимізації корисності.

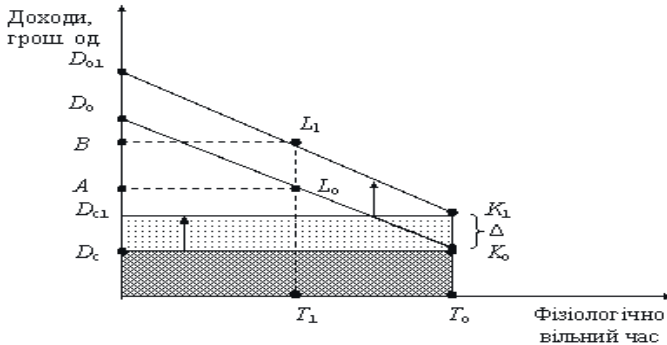
7. Як діють ефекти доходу та заміщення при збільшенні оплати праці? Відповідь обґрунтувати за допомогою графіків.

8. За рахунок яких факторів виникає економічна рента на ринку праці? Відповідь проілюструйте.

Розділ 11. ВПЛИВ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВІЛЬНОГО ЧАСУ НА ТРУДОВУ АКТИВНІСТЬ ІНДИВІДА

11.1. Оцінка вільного часу індивіда

Нехай розмір доходів від власності індивіда буде відносно постійною величиною в короткостроковому періоді та складає величину D_c . Розмір трудових доходів D_t представляє собою різницю ($D_o - D_c$), що представлено на рис. 11.1.



Умовні позначення:

- початкові доходи від власності
- збільшення доходів від власності

Рис. 11.1. До аналізу вільного часу індивіда

Припустимо, що розмір фізіологічно вільного часу індивіда на добу складає 16 годин. Не займаючись трудовою діяльністю взагалі індивід буде систематично отримувати дохід від власності в розмірі D_c при наявності вільного часу у розмірі T_o (в цьому випадку індивід займає положення в точці K_o на рис. 11.1).

Відповідно до того, як підвищується трудова активність індивіда незалежно від розміру доходів від власності він отримує визначений розмір трудових доходів, що має місце за рахунок скорочення вільного часу, а також за рахунок підвищення оплати праці.

При умові вільного часу в розмірі T_1 загальний дохід індивіда буде складати величину D_a (індивід знаходиться в крапці L_o

на рис. 11.1), в тому числі дохід від власності буде складати величину D_c , а дохід від трудової активності складатиме різницю $(D_o - D_c)$.

При збільшенні розмірів доходів від власності вартість вільного часу індивіда зростає. Це викличе паралельне переміщення догори лінії загальних доходів $(D_o K_o)$ у стан $(D_1 K_1)$, що відповідає розміру збільшення доходів від власності на величину D .

Якщо трудовий дохід залишається постійною величиною $(D_o - D_c = D_{o1} - D_{c1})$ за рахунок збільшення доходу від власності на величину D (а це: $D_{o1} - D_o = D_{c1} - D_c$) індивід, маючи потенціальний вільний час незмінним у розмірі T_o , буде займати нове положення в точці K_1 .

В умовах обмеженої кількості вільного часу T_1 за рахунок збільшення доходів від власності стан індивіда зміститься із стану в точці L_o , де рівень загальних доходів дорівнює A , — в точку L_1 з рівнем загальних доходів у розмірі B .

У відповідності до вищевикладеного доцільно відповісти на запитання: скільки коштує вільний час індивіда з урахуванням доходів від власності?

Вартість вільного часу індивіда з урахуванням доходів від власності визначається як відношення загальних доходів індивіда до розмірів фізіологічного вільного часу:

$$Z_1 = D_{o1}/T_o, \quad (11.1)$$

де Z_1 — вартість вільного часу індивіда T_o при рівні доходів від власності у розмірі D_c ;

$$Z_2 = D_o/T_o, \quad (11.2)$$

де Z_2 — вартість вільного часу індивіда T_o при рівні доходів від власності у розмірі D_{c1} .

Зміна вартості вільного часу визначається в абсолютному виразі (ΔZ) та у відносному виразі (ΔZ_1) :

$$\Delta Z = Z_1 - Z_2, \quad (11.3)$$

$$\Delta Z_1 = Z_1/Z_2 \cdot 100, \%. \quad (11.4)$$

11.2. Доходна еластичність вільного часу

11.2.1. Загальні моменти

Відповідно до закону попиту, збільшення вільного часу приведе до скорочення розмірів доходів. Але рівень цих змін залежить від особливостей реакції конкретної людини.

Спробуємо визначити рівень чутливості обсягів вільного часу до розмірів очікуваних доходів. Для цього скористаємось поняттям еластичності.

Еластичність — це ступінь реагування однієї змінної величини на зміну іншої величини. Вона представляється числом, яке показує відсоткову зміну однієї перемінної внаслідок одновідсоткової зміни іншої перемінної. Процентні зміни розмірів показників — це абсолютні зміни перемінних, що розділені на початковий рівень перемінних. Тобто стосовно нашого випадку, процентні зміни (E_{θ}) обраховуються шляхом розділення величини зміни в обсязі вільного часу ($K_{\theta \text{ часу}}$) та наступної за ним зміни в обсягах доходів на початковий розмір доходів.

Відповідно до цього розрахункова формула коефіцієнту еластичності вільного часу може бути представлена у наступному вигляді:

$$E_{\theta} = \frac{\text{відсоткова зміна кількості вільного часу}}{\text{відсоткова зміна розмірів доходів}},$$

$$E_{\theta} = \frac{\frac{\Delta B}{B_0} \cdot 100}{\frac{\Delta D}{D_0} \cdot 100} = \frac{\Delta B}{\Delta D} \cdot \frac{D_0}{B_0} = \frac{(B_0 - B_1)}{(D_0 - D_1)} \cdot \frac{D_0}{B_0} = \frac{\Delta B}{\Delta D} \cdot \frac{B_0}{D_0}. \quad (11.5)$$

Спадний характер кривої попиту демонструє існування зворотної залежності, що існує проміж розміром доходів та кількістю вільного часу. Це означає, що доходний коефіцієнт еластичності попиту на вільний час буде завжди мати від'ємні значення.

Наприклад, якщо обсяги доходів знижуються, то значення показнику вільного часу зростає. А це означає, що чисельник формули (11.5) буде позитивним, а знаменник «від'ємним», в результаті даючи «від'ємний» коефіцієнт. У випадку збільшення доходів чисельник буде «від'ємним», а знаменник позитивним, що знову забезпечить отримання «від'ємного» значення коефіцієнту. Економісти ігнорують «від'ємний» знак, відмічаючи тільки абсолютне значення коефіцієнта еластичності.

11.2.2. Інтерпретація формули

Попит є еластичним, якщо визначені відсоткові зміни доходів призведуть до більших відсоткових змін кількості вільного часу, призначеного до більших відсоткових змін кількості більшого часу, призначеного до запитання.

Наприклад, якщо зменшення доходів на 3% викличе зростання попиту на вільний час на 6%, то попит буде еластичним. Таким чином, попит на вільний час буде еластичним у випадку, коли коефіцієнт еластичності більше одиниці.

Якщо відсоткові зміни доходів супроводжуються відносно меншими змінами кількості потрібного вільного часу, то попит буде нееластичним. Наприклад, якщо зменшення доходів на 3% забезпечить зростання кількості потрібного вільного часу тільки на 1%, то попит буде *нееластичним*. Таким чином, коефіцієнт еластичності в умовах нееластичного попиту буде завжди менше одиниці.

В економіці є можливим варіант коли відсоткова зміна доходів: відсоткова зміна кількості вільного часу виявляються рівними по величині. В цьому випадку, ми маємо справу з одиничною еластичністю, тому що коефіцієнт еластичності дорівнює одиниці.

Випадок досконало нееластичного попиту на вільний час зустрічається коли зміна доходів не призводить ні до яких змін в кількості вільного часу (рис. 11.2).

Досконало еластичний попит має місце, коли незначне зменшення обсягів доходів збуджує індивіда збільшити вільний час від нуля до максимуму (рис. 11.3).

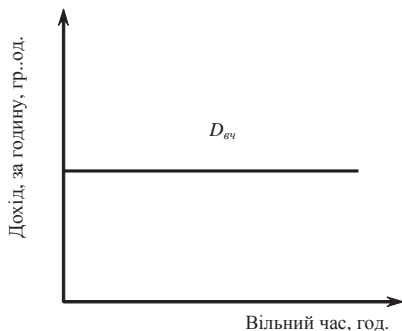


Рис. 11.2. Досконало нееластичний попит на вільний час

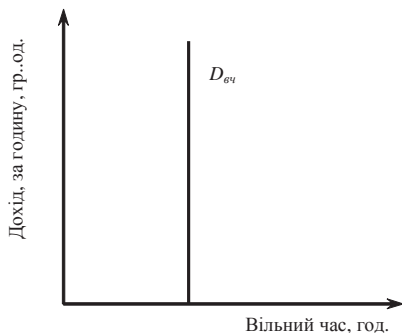


Рис. 11.3. Досконало еластичний попит на вільний час

11.2.3. Формула центральної точки

При використанні формули доходної еластичності виникає певна проблема, коли наш вибір похідної інформації впливає на результати розрахунку коефіцієнту еластичності.

З метою подолання цього, використовуються середні значення показників доходу та термінів вільного часу, тобто коефіцієнт еластичності вимірюється не в крайніх точках доходного інтервалу, а в його центральній точці.

Формула еластичності приймає вигляд:

$$E_{вч} = \frac{\frac{\text{змiна кiлькостi вiльного часу}}{\text{сума кiлькостi вiльного часу}}}{2} \cdot \frac{\frac{\text{змiна доходу}}{\text{сума значення доходу}}}{2},$$

$$E_{вч} = \frac{\Delta B}{\Delta D} \cdot \frac{\sum_{i=1}^2 B_i}{\sum_{i=1}^2 D_i} = \frac{\Delta B}{\Delta D} \cdot \frac{\sum_{i=1}^2 D_i}{\sum_{i=1}^2 B_i}. \quad (11.6)$$

11.2.4. Фактори доходної еластичності вільного часу

До факторів доходної еластичності вільного часу відносяться: структура доходів, структура вільного часу та термін вільного часу, що є необхідними для прийняття рішення.

Розглянемо кожний з цих факторів.

1. Вплив структури доходів на еластичність вільного часу.

Чим більше місця (більшу питому вагу) займає конкретний, $i^{\text{й}}$ вид доходів в загальних доходах індивіда при інших рівних умовах, тим вищою буде еластичність вільного часу на дохід.

2. Структура вільного часу.

Кошти на конкретну величину вільного часу, який є необхідним для забезпечення соціально-економічного мінімуму існування індивіда в суспільстві (період бідності, мінімальний прожитковий мінімум), — є нееластичним.

Еластичним буде попит на вільний час, який є необхідним для:

- отримання індивідом доходів від власності;
- отримання індивідом усіх видів доходів з метою придбання предметів і об'єктів розкоші, придбання власності (які надають власнику потенційну можливість її експлуатації для отримання доходів).

3. Термін часу, що є необхідним для прийняття рішення.

Чим більш тривалим буде термін часу, що є необхідним для прийняття рішення щодо доцільності витрат вільного часу на отримання певного виду доходів, тим більш еластичним буде попит на вільний час.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 11:

Тести:

1. *Які фактори враховуються при оцінці вільного часу індивіда:*
 - а) чистий прибуток;
 - б) фізіологічно вільний час;
 - в) дохід від власності;
 - г) податок на прибуток;
 - д) вартість комунальної власності;
 - е) трудовий дохід;
 - к) вартість вільного часу індивіда;
 - л) вартість земельного фонду;
 - м) рентабельність капіталу.
2. *Вартість вільного часу індивіда — це:*
 - а) відношення доходів від власності до терміну трудової активності індивіда;
 - б) частка в сумі доходів від власності;
 - в) відношення загальних доходів індивіда до розмірів фізіологічно вільного часу;
 - г) щось інше.
3. *Як впливає розмір трудового доходу індивіда на вартість вільного часу:*
 - а) прямо пропорційно;
 - б) зворотня пропорційність;
 - в) логарифмічна залежність.
4. *При оцінці вільного часу індивіда між розміром фізіологічно вільного часу та оцікуємим розміром доходів існує:*
 - а) прямопропорційна залежність;
 - б) зворотньопрпорційна залежність;
 - в) гіперболічна залежність;
 - г) інший вид залежності.
5. *Яким буде попит на вільний час індивіда, якщо зменшення доходів на 5% викличе зростання попиту на вільний час на 10%?*
 - а) еластичним;
 - б) нееластичним;
 - в) досконало нееластичним;
 - г) унітарним;
 - д) досконало еластичним.
6. *При збільшенні розмірів доходів від власності вартість вільного часу індивіда:*

- а) зростає;
 - б) зменшується;
- і це викличе переміщення лінії загальних доходів:

- догори;
- вниз;
- догори паралельно лінії початкових загальних доходів.

7. Коефіцієнт еластичності вільного часу — це:

а) співвідношення відсоткової зміни кількості вільного часу до відсоткової зміни розмірів доходів;

б) співвідношення відсоткової зміни розміру витрат до відсоткової зміни кількості вільного часу.

8. Досконало нееластичний попит на вільний час індивіда має місце, коли:

а) незначне зменшення обсягів доходів призводить до максимізації вільного часу індивіда;

б) зміна доходів не впливає на зміни в кількості вільного часу;

в) зменшення доходів на 5% призведе до зменшення кількості необхідного вільного часу тільки на 0,5%;

г) зменшення доходів на 11% призведе до зростання кількості вільного часу індивіда тільки на 2,3%.

9. До факторів, що впливають на доходну еластичність вільного часу відносяться:

а) структура доходів індивіда;

б) структура доходів юридичної особи;

в) структура капіталу;

г) структура вільного часу;

д) структура чистого прибутку підприємства, де працює фізична особа на умовах найму;

е) термін часу, що є необхідним для прийняття рішення;

ж) структура прибутків від цінних паперів, які є власністю підприємства.

Запитання для контролю знань:

1. При аналізі вільного часу індивіда доцільно розглядати;

— короткостроковий період;

— довгостроковий період.

Відповідь поясніть.

2. При оцінці вільного часу індивіда які фактори доцільно враховувати? Відповідь обґрунтуйте.

3. Як визначається коефіцієнт еластичності вільного часу індивіда?
4. Які тенденції визначають вид залежності між розміром доходів і кількістю вільного часу індивіда?
5. Дайте визначення еластичного, нееластичного попиту на вільний час індивіда.
6. Що відбувається в економіці, коли має місце нееластичний попит на вільний час?
7. Що відбувається із зміною доходів та кількістю вільного часу, коли ми маємо справу з одиничною еластичністю?
8. Що відбувається в економіці, коли попит на вільний час є досконало еластичним?
9. Розкрийте зміст формули центральної точки доходної еластичності. 10. Який вигляд приймає формула визначення еластичності при використанні середніх значень показників доходу та вільного часу?
11. Які фактори та як впливають на доходну еластичність вільного часу?
12. Розкрийте зміст поняття соціальної відповідальності бізнесу.
13. Які соціальні функції виконує прибуток підприємства?
14. Доведіть, що проблемі соціального розвитку людства на світовій арені є актуальними.
15. Дайте обґрунтовану оцінку стану соціального капіталу в Україні.
16. Проаналізуйте стан охорони здоров'я в Україні та його вплив на розвиток соціального капіталу.

Розділ 12. МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ ІНДИВІДА

12.1. Моделювання функції рівня державного регулювання національної економіки

Воля людини виявляється насамперед у виборі країни проживання, і життєдіяльності. На цей вибір індивіда впливає ряд факторів політичного, соціально-економічного характеру, які представляють імідж країни і створюються на основі макроекономічного регулювання.

Функцію рівня держрегулювання для країни з розвинутою соціально орієнтованою економікою Z_i доцільно представити у вигляді:

$$Z_i = f_o (g_n), \quad (12.1)$$

де екзогенними факторами g_n будуть:

q_1 — темп приросту валового національного продукту у реальному виразі;

q_2 — дефлятор інвестицій;

q_3 — рівень тінізації економіки;

q_4 — рівень конкуренції;

q_5 — рівень технологічного розвитку;

q_6 — рівень забезпеченості індивіда.

В залежності від стану трансформаційної національної економіки в якості екзогенних змінних доцільно розглянути також фактори: державні витрати; ефективність в різних сферах приватизації, а саме: ефективність приватизації державних малих підприємств; ефективність приватизації великих державних підприємств; ефективність приватизації державного житлового фонду; ефективність приватизації державного земельного фонду (в тому числі: державних земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів); індекс ефективності прямих іноземних інвестицій, ступінь цінової лібералізації; ступінь реформування підприємств; індекс банківських реформ, індекс фінансового ліверіджу країни; інтегральний показник активізації діяльності фондової біржі, ступінь інфляційних змін; рівень якості життя населення країни.

12.2. Мотивація діяльності індивіда в транзитивній економіці

Бажання особистості займатися визначеною діяльністю і виконувати конкретну роботу є одним із факторів успіху функціонування організації. Тому важливо знати та враховувати те, що саме є джерелом підвищення її активності, в тому числі трудової.

Мотиви поведінки особистості формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх збуджуючих сил, їм притаманні характерні риси: неочевидність, змінність, відносна визначеність ступеня впливу на діяльність людей, на стан оточуючого середовища. Під впливом зовнішніх мотивів формуються внутрішні мотиви особистості, що характеризують її стан щодо прихильності, готовності та схильності діяти визначеним чином, конкретних заходів, за допомогою яких людина визначає свою поведінку як в соціальній групі, так і в суспільстві.

Підвищення активності індивіда в суспільстві базується на реалізації мотивів *забезпечення* (матеріальній зацікавленості особистості), *призвання* (прагненням реалізувати власний потенціал), *престижу* (визнання своєї соціальної ролі шляхом прийняття участі в суспільно важливій діяльності), а також мотивів *можливостей подальшого розвитку*. Джерелом будь-якої мотивації виступають потреби в об'єктивно необхідному явищі, дії з метою підтримки життєдіяльності та подальшого розвитку організму, особистості, соціальної групи. Процес усвідомлення потреби виступає внутрішнім збуджувачем, специфічним регулятором особистості, який набувається нею у формі інтересу, прагнення до задоволення: він є можливим і приймає закінчену форму лише у разі оцінки конкретної потреби на основі її порівняння з визначеною цінністю. Спрямованість особистості на ті або інші цінності матеріальної та духовної культури є загальним орієнтиром людської поведінки, тобто ідеальний варіант. Цінності відображують уяву про те, якими мають бути стосунки в суспільстві, що збагачують мотивацію індивідуальної та суспільної активності, виступають однією з її засад.

Як і потреби, так і особисті інтереси людини класифікують на матеріальні, духовні та соціальні. Матеріальні потреби

відображують процес функціонування особистості як біологічної істоти. Це: фізіологічні та біологічні потреби; потреби, що пов'язані з безпекою існування та відпочинком. Духовні та соціальні потреби обумовлені процесами розвитку людини та її нащадків (потреби в знаннях, в приєднанні до цінностей культури, науки, мистецтва, релігії є індивідуальними; потреби в спілкуванні, в причетності до визначеної соціальної групи, в самореалізації, в свободі, в творчості є соціальними).

Індивідуальні мотиви виконують різні функції: орієнтуючу, змістоутворюючу, опосередковуючу, мобілізуючу, виправдовуючу. Активність людини в суспільстві визначається сукупністю мотивів, а саме: схильністю особистості до активності, яка, в свою чергу, залежить від існування відповідних потреб та ситуації для їх задоволення. Якщо мотив відноситься до внутрішнього збудження особистості, то мотивація, стимул — до зовнішнього збудження. Зовнішня мотивація активності індивіда, в тому числі в сфері праці, виконує ряд функцій: економічну, соціальну та моральну. Економічна функція заключається в підвищенні ефективності активності особистості; стимулювання праці сприяє підвищенню ефективності виробництва, продуктивності праці, якості продукції та послуг. Моральна функція визначається тим, що стимули до праці формують активну життєву позицію та моральний клімат в суспільстві, на виробництві. Соціальна функція забезпечує формування соціальної структури суспільства шляхом забезпечення різного рівня доходів і різної можливості працевлаштування. Отже, і формування потреб, і розвиток особистості визначаються організацією та стимулюванням активності індивіда (рис. 12.1).

Протягом історії людства формувалася узагальнений досвід тривалих досліджень мотивів діяльності людини, обґрунтування стимулів цієї діяльності, який знайшов своє відображення в теорії мотивації. Спочатку вони базувались на аналізі історичного досвіду поведінки людей, простих стимулах примушення та заохочення, потім трансформувалися в змістовні та процесуальні теорії мотивації. Особливості цих теорій охарактеризовані в табл. 12.1.

Змістовні теорії, до яких відносяться: теорія ієрархії потреб А.Маслоу, теорія існування, зв'язку та росту К.Адельфера, тео-

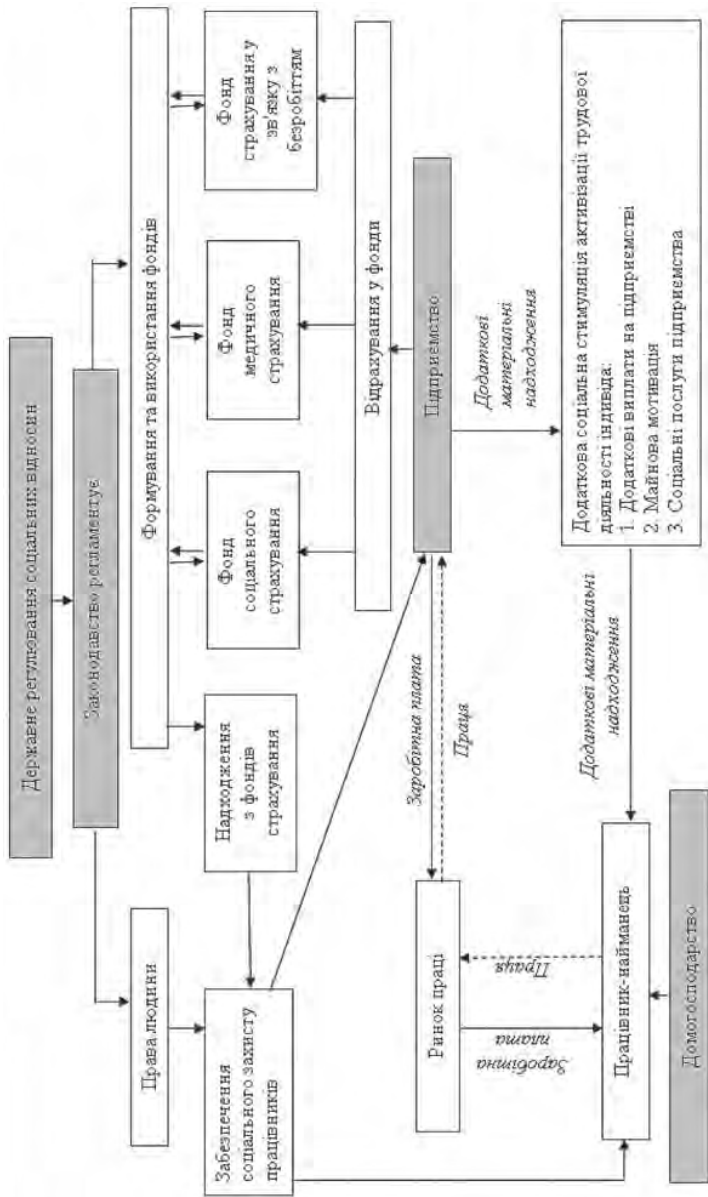


Рис. 12.1. Модель активізації трудової діяльності в транзитивній економіці

Аналітичні дослідження теорій мотивації трудової діяльності

| Класифікація теорій мотивації | І. Змістовні теорії мотивації | II. Процесуальні теорії мотивації |
|---|---|---|
| Теоретичні засади | Засновані на аналізі змісту факторів мотивації, з'ясуванні внутрішніх потреб людини, які змушують її діяти визначеним чином. | Поведінка індивіда визначається не тільки потребами, а й функцією сприйняття та очікування, що обумовлено наслідками обраного типу поведінки |
| Назва теорій мотивації, її автори та її зміст | <p>1. Теорія ієрархії потреб А.Маслоу: Зростання рівня доходів веде до „переміщення” працянків від фундаменту піраміди до її верхішніх у відповідності до міри задоволення потреб вищих рівнів відбувається актуалізація вищих.</p> <p>2. Теорія існування зв'язку та росту К.Адельфера Передумова розгляду питання: потреби розміщуються ієрархічно. Сутність теорії: процес руху від однієї групи потреб до інших йде не тільки знизу доверху, але й зверху донизу.</p> | <p>1. Теорія очікувань В.Врума Очікування винагороди індивідом базується на його оцінці цінст винагороди.</p> <p>2. Теорія справедливості С.Адамса Інтенсивність праці індивіда знижується доки не буде отримана справедлива винагорода за працю. Людина оцінює винагороду, порівнюючи її розмір з винагородою інших за аналогічну працю. Дисбаланс в її розподілі веде до пенхологічної напруги.</p> |
| | <p>3. Теорія набутих потреб Д.Макклелланда Передумова розгляду питання: потреби розміщують не ієрархічно і по різному проявляються. Класифікація потреб: а) потреба досягнення: ефективність досягнення мети; б) потреба співучасті: дружнє ставлення до оточуючих; в) потреба влади: прагнення до влади заради задоволення власних амбіцій та досягнення ефективного рішення групових завдань.</p> | <p>3. Модель мотивації Е.Лоулера та Д.Портнера результативна праця сама по собі веде до задоволення робітника. Високий ступінь результативності є причиною, а не наслідком задоволення. Система мотивації праці є ефективною лише при умові об'єднання зусиль, здібностей, результатів, винагороди, задоволення, сприйняття у їх єдності та взаємозв'язку.</p> |

| | | |
|-------------------------------|--|---|
| Класифікація теорій мотивації | <p>І. Змістовні теорії мотивації</p> <p>4. Двофакторна модель мотивації Ф.Герцберга Класифікаційні фактори, що впливають на потреби, поділяються на дві групи: фактори умов праці та фактори мотивації праці. До факторів умов праці, які гарантують результати — <i>задоволення працею</i>, відносяться:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ політика фірми; ➤ умови праці; ➤ заробітна плата; ➤ міжособистісні стосунки в колективі; ➤ рівень безпосереднього контролю за працею. <p>До факторів мотивації праці, які надають можливість отримання результату: <i>досягнення</i> рівня ефективної діяльності <i>при умові, що працівники самостійно визначають свій вибір</i>, — відносяться наступні:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ успіх просування на службі; ➤ визнання результатів; ➤ високий ступінь відповідальності; ➤ можливість творчого та ділового зростання. | <p>ІІ. Процесуальні теорії мотивації</p> <p>4. Теорія підривлення Поведінку працівника можливо змінити шляхом підкріплення бажаних та ігнорування небажаних її проявів.</p> |
|-------------------------------|--|---|

рія надбаних потреб Д.Макклелланда та двофакторна теорія Ф.Герцберга, засновані на аналізі змісту факторів мотивації, з'ясуванні з внутрішніх потреб особистості. Ці теорії, незважаючи на еволюцію, залишаються актуальними і сьогодні для розробки системи мотивації працівників організації виходячи з потреб.

Прибічники процесуальних теорій мотивації на відмінну від змістовних теоретиків виходять з того, що поведінка особистості визначається не тільки потребами, а і є функцією сприйняття та очікувань, обумовлених визначеною ситуацією та можливими наслідками обраної моделі поведінки.

Зменшення престижу праці та ймовірності працевлаштування відповідно до надбаних знань та кваліфікаційного рівня, відсутність адекватної винагороди за працю — все це призводить до втрати відповідальності індивіда не тільки перед суспільством, а й перед собою. Значна частина населення, не маючи можливості отримання достатньої кількості благ на основі чесноі, легальної праці, змушена різко обмежити свої потреби, шукати інші шляхи їх задоволення, включаючи кримінальні.

Соціальна ринкова економічна система активізації працівників організації ґрунтується на засадах комплексного розгляду засад фінансової та майнової мотивації. Але в транзитивній українській економіці системи мотивації рідко спрямовані на розвиток, підвищення віддачі працівникам. Зростання цін на продукцію та послуги підприємства відбуваються без істотного покращення якості, споживчих характеристик, при фактично незмінному рівні технології. Впровадження нових умов оплати праці, перерозподіл власності, не заснований на стимулюванні працівників до підвищення своєї активності, до високоефективної творчої праці, не враховує зв'язку між результатами праці та доходами. За рахунок неадекватного перерозподілу майна та ресурсів в процесі приватизації зросли доходи незначного відсотку населення при зменшенні доходів у більшості, при цьому зникають суспільні фонди споживання.

В умовах зниження реальних доходів населення зростає реальна вартість життя. Працівники підприємств змушені придбати житло, і послуги освіти, послуги охорони здоров'я за свій власний рахунок, незважаючи на існування конституційних га-

рантій. Зубожіння населення України швидкими темпами випереджає розвиток законодавчої бази, який би зміг реально забезпечити громадянам соціально-економічні гарантії розвитку. Стає неможливим створення української ефективної економіки без працівників, орієнтованих на максимальні досягнення в праці, ініціативі та підприємстві, — а в цьому питанні все вирішує саме мотивація. Але сьогодні заробітна плата, головна складова мотивації реально трансформувалася з самостійної економічної категорії в соціальні виплати, які не пов'язані з кількістю, якістю, результатами праці. Передання усіх питань оплати праці на рівень підприємства, на думку О.Ревенкова [1], стала причиною істотних деформацій, невиправданої диференціації в оплаті. Оптимальне регулювання заробітної плати повинен забезпечити ринок, систематично формуючий її як ціну робочої сили. Відповідно до теорії соціальної економіки, трудові стосунки мають бути засновані на засадах соціального партнерства суб'єктів ринку: держави, роботодавців та найманих працівників, при використанні відповідної національної законодавчої бази повинна бути побудована та функціонувати національна модель соціальної економіки, в якій людина як особистість є мірилом усіх цінностей. Оптимальна мотивація є основою надання працівнику автономії, умови його самовиразу та самореалізації.

В Україні існують значні резерви підвищення ефективності систем мотивації за рахунок дослідження, адаптації, використання світового досвіду, відновлення забутого вітчизняного. Доцільно перейти від стандартизованих до соціально орієнтованих систем мотивації; подолати зрівнялівку в розподілі та невиправдану, необумовлену результатом діяльності, диференціацію, підвищити об'єктивну оцінку трудового внеску особистості, підрозділу окремих груп; пов'язати з результатами праці розмір акціонерного внеску, доходів, пільг, соціальних благ; ширше використовувати майнову та моральну мотивацію.

Система мотивації працівників включає: соціальну політику в державі та в організації; цільовий менеджмент; програми матеріального стимулювання; зміну структури управління, функцій, завдань працівників з метою підсилення мотивації, задоволення працею, делегування повноважень.

Соціальна політика держави повинна передбачати заходи щодо неухильного зростання доходів населення, встановлення мінімального рівня оплати праці, рівня бідності, заходи щодо зменшення диференціації доходів, нетрудових заходів, пенсійне забезпечення, законодавче регулювання стосунків соціального партнерства.

Встановлені державою соціальні обов'язки підприємств усіх форм власності використовуються лише для базового захисту його співпрацівників, які є учасниками системи страхування (пенсійного, медичного та з безробіття). Соціальний захист найманих працівників фінансується за рахунок державних коштів, або регулюється тарифною угодою, або є завданням підприємства. Невирішення на державному рівні проблем соціального захисту населення, відсутність необхідної законодавчої соціально орієнтованої бази стримує розвиток української національної економіки. Особливості моделі активізації трудової діяльності в транзитивній економіці представлено до розгляду на рис. 12.2. Характеристика системи активізації праці найманих працівників на рис. 12.3.

Увагою у вітчизняних підприємців користується позитивний досвід використання цільового менеджменту, який зумовлює визначення взаємних цілей для керівника та підлеглих, їх відповідність до потреб. Спочатку використання цільового менеджменту обмежувалося оцінкою результативності, потім — плануванням та контролем, сьогодні він використовується з метою інтеграції основних управлінських процесів, для підвищення ефективності індивідуальної праці. Матеріальне стимулювання працівників доцільно обґрунтовувати засадами теорії підкріплення, у відповідності до якої поведінку найманого працівника можливо змінити шляхом підкріплення бажаних та ігнорування небажаних проявів, а також засадами об'єктивно діючого Закону розвитку системи.

Підвищення ефективності праці досягається при використанні переваг матеріальних і моральних форм винагороди за працю. До матеріальної форми стимулювання відносяться усі винагороди, які прямо пропорційно відображують кількість, якість витраченої праці, її результативність (заробітна плата, додаткові та майнові виплати).

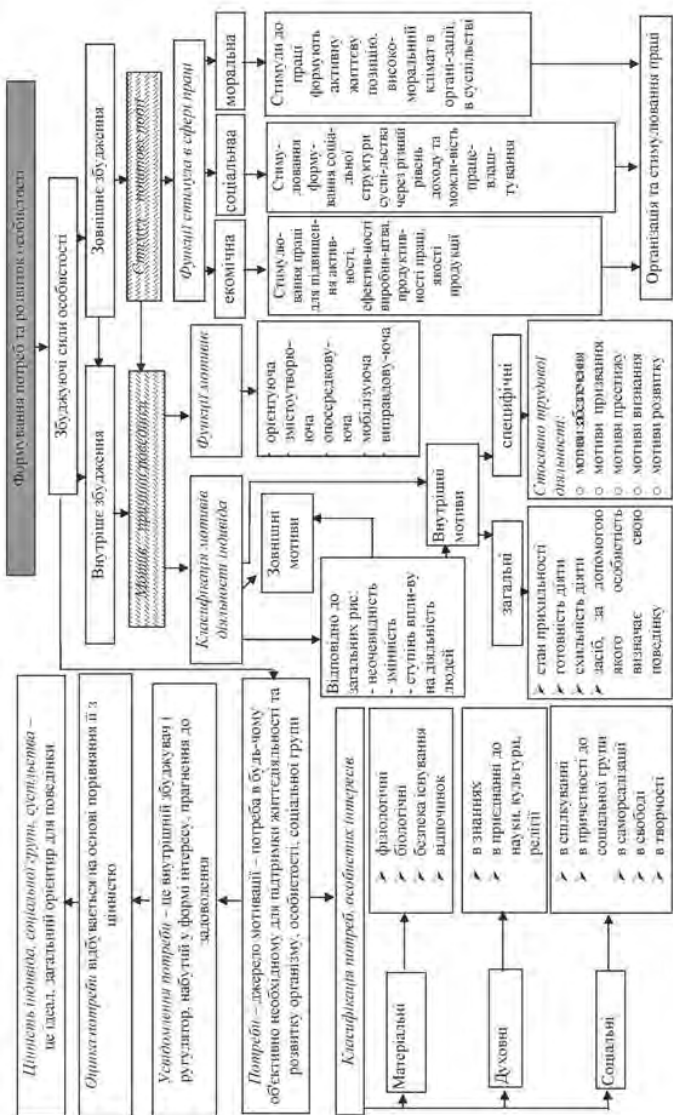


Рис. 12.2. Особливості формування потреб та розвитку особистості

В тарифних угодах, дія яких поширюється на галузеві підприємства, зафіксовані особливості заробітної плати, основна частка соціальних послуг підприємства (додаткові відпустки, скорочений робочий день, ін.).

Індивідуальна відрядна оплата праці ґрунтується безпосередньо на результаті праці (до неї відносять і відсотки з продажу маркетингових працівників). Зокрема індивідуальної відрядної оплати праці цільовий менеджмент використовує систему надбавок (за старання, кваліфікацію, стаж роботи, ін.), індивідуальні та групові премії за старанню працю.

Індивідуальна премія — грошова виплата як заохочення за ефективну діяльність у визначений період часу. Вона дозволяє пов'язати якість поточної праці робітника з матеріальним заохоченням тісніше, ніж при застосуванні системи надбавок, яка встановлюється на майбутній період у відповідності до результатів діяльності в минулому. Отримання надбавки може не співпадати з покращенням діяльності і, навіть, навпаки. При використанні індивідуального преміювання відповідно до результатів праці, останні одразу відображуються на розмірах стимулювання.

Інтереси та потреби організації отримують більш адекватне відображення в групових системах стимулювання. Групові премії є ефективними у випадку, коли колектив працює як єдина команда, вирішуючи взаємопов'язані завдання.

В країнах соціальної економіки використовується майнова мотивація підвищення ефективності праці на основі майнових виплат, надання можливості найманим працівникам підприємства — акціонерного товариства отримати у власність його частину (організація підприємства на засадах робочої акціонерної власності), а також використання переваг опціону на акції. У випадку здійснення опціону на акції працівникам підприємства надається право придбання цінних паперів по фіксованій ціні. Суть винагороди полягає у тому, що внаслідок успішної діяльності підприємства підвищується ціна його акцій в порівнянні з ціною опціону, а різниця між ними складає дохід власника акцій.

Ефективність стимулювання залежить від системи оцінки діяльності, обрентування показників ефективності, які самі по собі є джерелом мотивації, тому що окреслюють проблеми та

завдання, вирішення яких організація очікує від працівника, групи, підрозділу і за що має намір надати винагороду.

В умовах існуючої української системи оподаткування доцільно ширше використовувати для мотивації діяльності працівників моральні форми заохочення (використання системи винагород, розмір яких не обумовлений кількістю, якістю, результатами праці), — так зване соціальне фірмове забезпечення (або соціальні послуги підприємства), що дозволяє організації скоротити податкові відрахування до бюджету, а спрямувати ці кошти на конкретну людину.

До соціальних послуг, які можуть бути надані підприємством і збереження яких є особливо важливим в транзитивній економіці відносяться: організація фірмового харчування та медичних послуг, оплата додаткової освіти, оплата житлово-комунальних послуг, утримання власних пансіонатів, баз відпочинку, спортивно-оздоровчих об'єктів, дитячих закладів.

Соціальні опції (спонсорування програм відпочинку та розваг для співробітників, ін.) коштують для організації порівняно небагато, але внаслідок їх проведення підвищується згуртованість колективу, підвищується корпоративний дух, формується позитивний імідж організації.

Важливим стимулом ефективної діяльності компанії може стати її участь в забезпеченні визначеного рівня життя співробітниками, які досягли пенсійного віку. Наприклад, в Німеччині приблизно 2/3 найманих працівників отримує фірмову пенсію паралельно з отриманням державної пенсії, що дозволяє цій категорії громадян країни зберегти попередній рівень життя.

Істотною складовою соціальних послуг компанії є її участь у розв'язанні сімейно-побутових проблем співробітників, при вирішенні яких держава мінімізує як свою участь, так і свій захист (наприклад, догляд за хворими членами сім'ї співробітника).

Отже, організація в компанії соціальних послуг відповідно до цілей та завдань, розвитку призводить до формування у його працівників відповідної соціальної мотивації праці, сприяє отождоженню їх з компанією, підвищує їх готовність до виконання визначених видів діяльності, активізації праці, створює позитивний імідж компанії, покращує соціально-виробничу атмосферу в колективі.

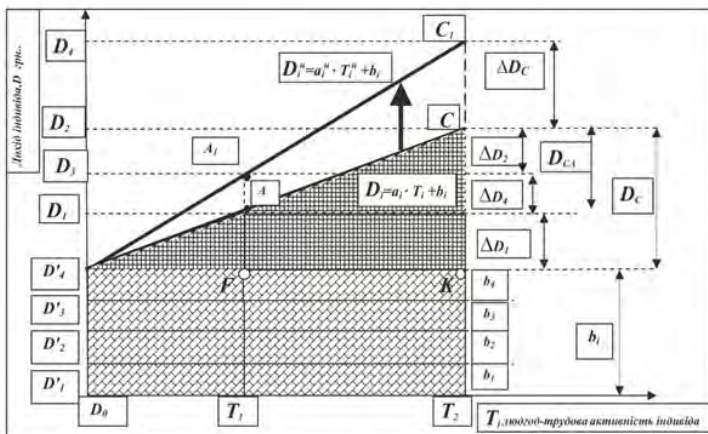
12.3. Особливості активності індивіда в умовах різних форм організації суспільства

Функція надійності суб'єкта господарювання (або функція мотивації підвищення активності індивіда) в соціально-орієнтованій ринковій економіці та в умовах трансформаційної економіки D_i буде залежати від трудової активності індивіда T_i у визначений *итий* період часу, розмірів трудових доходів a_i (рівня заробітної плати), доходів від власності і соціального стимулювання b_i (доходів від власності, від цінних паперів, соціальних надходжень з держбюджету та від роботодавця). Ця функція буде представлена наступним чином:

$$D_i = a_i \cdot T_i + b_i. \quad (12.2)$$

У графічному варіанті функція мотивації доходів індивіда представлена «лінією надійності індивіда в суспільстві» (рис. 12.4, 12.5).

В соціально-орієнтованій ринковій економіці сукупні доходи індивіда складаються з суми доходів від трудової діяльності, доходів від власності (нерухомості, землі, цінних паперів), соціального заохочення в компанії, з соціальних надходжень з держбюджету (розмір яких відображає ефективність державного регулювання, використання фіскальних засад та пільг) і пенсійного забезпечення. Доходи індивіда від власності — це нетрудові доходи. Вони формуються незалежно від рівня трудової активності індивіда і надають йому можливість існувати в усі надзвичайні ситуації (як особистого характеру, так і в період катаклізмів суспільства). В залежності від форми організації суспільства і його рівня розвитку відносини власності захищені відповідним законодавством, інститутом власності певної країни. Відповідно до цього, рівень життя населення країни відображає політику уряду та реальну спрямованість законодавства, а розмір соціально-економічного забезпечення індивіда визначає рівень соціального захисту людини в суспільстві. В країнах з розвинутою економікою існує інша проблема — зниження трудової активності пов'язано з надто високим рівнем соціальних гарантій.



a)

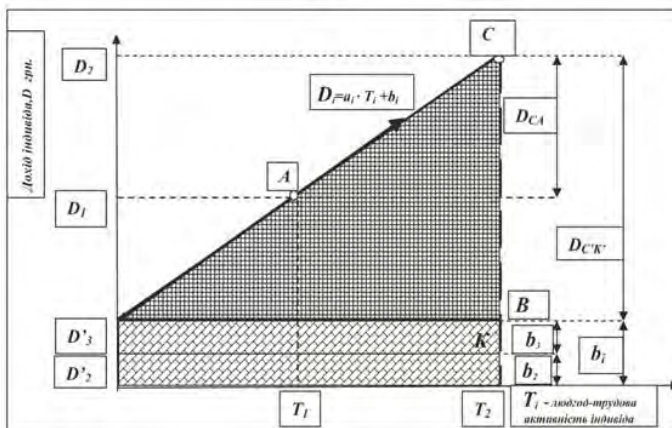


Рис. 12.4. Аналітичні дослідження впливу соціальних факторів і трудової активності на рівень доходів індивіда:

- a) в соціально-орієнтованій ринковій економіці;
 б) в перехідній (трансформаційній) економіці

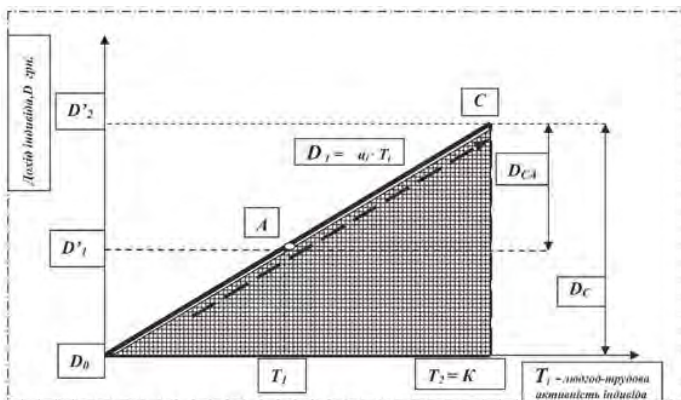
Умовні позначення:



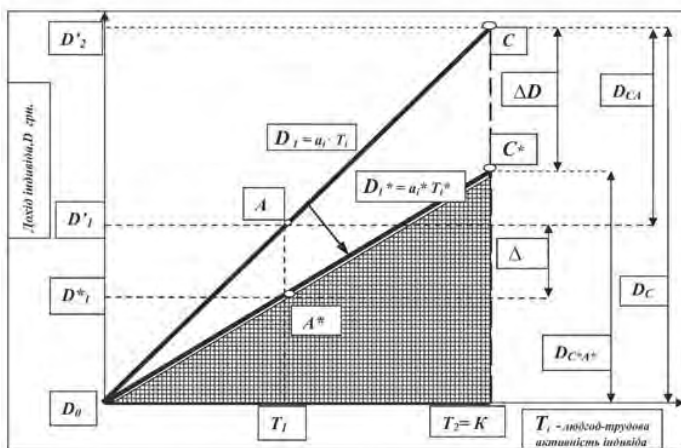
— трудові — трудові доходи індивіда;



— нетрудові доходи індивіда (доходи індивіда від власності; доходи індивіда, що утворюються за рахунок державного регулювання, стабілізації економіки; соціальне стимулювання індивіда в компанії; доходи від цінних паперів)



а)



б)

Рис. 12.5. Аналітичні дослідження формування доходів індивіда в планово-централізованій економіці:

а) короткостроковий період; б) довгостроковий період

Умовні позначення:  — трудові доходи індивіда

Формування доходів індивіда в розвиненій соціально-орієнтованій ринковій економіці представлено на рис. 12.4, *a*.

Активність індивіда забезпечує отримання: при заробітній платі a_i трудових доходів у розмірі $(a_i \cdot T_i)$; доходів від експлуатації власності b_i ; загального доходу D_i . При зростанні соціально-економічної забезпеченості індивіда підвищується його потенційна активність (за рахунок додаткових джерел та наслідків розвитку людського і соціального капіталу). Чим більш стабільною та ефективною буде соціальна орієнтація ринкової економіки (на національному рівні, на рівні компанії), що відображає рівень доходів від власності b_i та показник заробітної плати a_i , тим більший та стабільніший рівень доходів буде отримувати індивід за певний проміжок часу. Чим більше буде рівень соціальної забезпеченості індивіда, тим більше підвищується рівень потенційної трудової активності (за рахунок виникнення додаткових джерел для розвитку особистості та інтелекту). Розвиток інтелекту та підприємницьких здібностей, своєчасне підвищення ефективності законодавчої бази (в першу чергу, на основі захисту прав власності) призведе до матеріального та морального оновлення суспільства, прискореного розвитку інноваційних, інвестиційних процесів. Без врахування інтегрального впливу соціального фактора b_i на перспективи зростання трудової активності індивіда — розмір очікуваних доходів, синергетичний ефект буде обмежуватися за рахунок переміщення точок тільки в межах графіка.

Удосконалення стану індивіда як зміна синергії системи (підвищення його доходу) відображується на графіку шляхом переміщення:

по-перше, по лінії графіку $D_i = a_i T_i + b_i$ з точки *A* в точку *C* на графіку (рис. 12.4, *a*) з отриманням додаткової суми D_{CA} та,

по-друге, за рахунок переміщення догори графіку в новий стан: $D_i'' = a_i'' T_i'' + b_i$ з отриманням додаткової суми доходу ΔD_C та підвищенням рівня загального доходу до рівня D_i' .

Ефективізація законодавчої бази (в т. ч. з метою захисту прав власності та підвищення ефективності її експлуатації, створення стимулюючого фіскально-податкового, інвестиційного, фінансово-кредитного клімату) призведе до матеріального та морального оновлення суспільства, прискореного розвитку

інноваційних, інвестиційних процесів. Без врахування впливу синергії власності на перспективи зростання активності індивіда в суспільстві — розмір очікуваних доходів буде обмежуватися рівнем D_2 при переміщенні в межах графіка $D_i = a_i T_i + b_i$.

В умовах централізованої, трансформаційної економіки, при становленні ринкових відносин та недооцінки значення власності в формуванні рівня добробуту суб'єкта господарювання, його ринкової активізації — картина процесу формування доходів індивіда та можливості його розвитку будуть іншими в порівнянні з соціальноорієнтованою ринковою економікою (рис. 12.4, 12.5).

Якщо при розгляді залежності «трудова активність — дохід індивіда» абстрагуватись від розгляду соціальних аспектів, від вартості власності суб'єкта господарювання, а такі моменти в історії України мали місце: це період диктатури пролетаріату, період з 1920-1950 роки централізованої економіки СРСР (коли населення країни, робітники не отримували пенсійного, соціального забезпечення; в сільській місцевості замість заробітної плати нараховували трудовні, розраховувались натуроплатою), то отримуємо залежність «трудова активність-трудоий дохід індивіда», яка представлена на рис. 12.5, а, 12.5, б, тобто функція мотивації підвищення активності індивіда прийме обмежений вигляд: $D_i = a_i \cdot T_i$.

Без стимуляції активності індивіда в короткостроковому періоді дією фактора власності b_p — зростання трудової активності індивіда відповідає переміщенню точок у межах графіку. Розмір очікуваних доходів буде визначатися виключно рівнем трудової активності індивіда та розміром заробітної плати. Позитивний синергетичний розвиток системи буде обмеженим, за рахунок підвищення трудової активності вище середнього рівня, індивід буде отримувати тільки додатковий дохід у розмірі D_{ca} .

У випадку, коли індивід втрачає трудову активність (за віком, у випадку інвалідності) в умовах обмежено недостатньої системи соціальної підтримки та відсутності доходів від власності, — він стає на стежу зубожіння (тобто спостерігається негативний синергетичний розвиток на основі поточних систематичних негативних синергетичних ефектів). В стратегії

розвитку це стає політикою зменшення синергії усіх ланок економіки.

В довгостроковому періоді при обмежувальній національній політиці «заробітна плата — ціна», при різкому обмеженні рівня номінальної та реальної заробітної плати, обмеженні трудових доходів індивіда та незабезпеченому соціальному захисті відбувається довгострокове зменшення синергії системи. Зростання продуктивності праці базується на екстенсивних факторах та підвищенні рівня експлуатації населення. Дія негативних факторів на морально-матеріальний стан індивіда буде перевищувати дію факторів позитивного розвитку. Відповідно до цього, графік загальних доходів індивіда буде перемішуватися вниз у стан $D_i^* = a_i^* T_i^*$ (рис. 12.5, б). Індивід буде поступово втрачати свій дохід (спостерігається негативний синергетичний ефект): точка A зміститься в точку A^* , точка C — в точку C^* , збитки досягнуть величини — при отриманні середніх доходів та — при отриманні максимальних доходів. Таким чином, у централізованій економіці індивід може розраховувати тільки на свою працю для отримання певної (обмеженої) заробітної плати, яка стає джерелом коштів для його існування в суспільстві, синергетичність розвитку стає мінімальною.

З 50-х років ХХ ст. до 1992 року в умовах панування державної форми власності синергія соціально-економічного розвитку країн СРСР поступово зростає. В умовах централізованої економіки розвивається національна система соціального забезпечення, гарантій та захисту населення на основі соціальних трансфертів, соціального страхування та пенсійного забезпечення. Державні підприємства створювали об'єкти соціальної сфери за рахунок чистого прибутку та державного фінансування, фондів економічного стимулювання (матеріального заохочення, соціально-культурних заходів та житлового будівництва, розвитку виробництва). Це визначило певний рівень соціальної надійності індивіда в суспільстві, але залишилася довгострокова національна обмежувальна політика заробітної плати. Порушення принципу «матеріальне стимулювання — зростання трудової активності індивіда» призвело до зменшення рівня продуктивності праці та фондівіддачі факторів виробництва.

Наступний етап зміни синергії соціально-економічного розвитку пов'язано з трансформацією, роздержавленням української економіки, появою конкуренції та формуванням ринкових відносин, що призвело до зміни національних законодавчих актів, розвинення демократії та свободи, до появи різноманітних форм, інститутів власності та господарювання, появи нових джерел активізації праці, що підвищило активність суб'єктів господарювання та потенціал позитивного синергетичного розвитку. Але разом з цим виникають процеси нестабільності, негативні фактори формування доходів, суб'єктів господарювання: внаслідок неврахування методології розвитку, недосконалості законодавства, неврегульованості інфляційних процесів, зростання безробіття, розшарування суспільства на багатих та бідних, стрімкого розвитку тіньової економіки, скорочення системи державної підтримки населення, появи додаткових джерел формування негативної синергії розвитку, що відповідно впливає на процес соціалізації. Зрівнялівка в зарплаті на національному рівні уходить в минуле, але різко скорочується система державної соціальної підтримки населення.

В умовах трансформаційної економіки (рис. 12.2) соціальна надійність індивіда менша, ніж в ринковій економіці, меншим є розмір трудових доходів та доходів від власності, змінюються джерела їх надходжень при розвиненні тіньової економіки, зменшується роль державного соціального забезпечення та суспільних благ. Негативні та позитивні фактори розвитку в середньому урівноважуються, переміщення графіку не відбувається.

Необхідно зазначити, що в умовах різних форм організації суспільства відбуваються аналогічні процеси формування синергетичності систем на рівні індивідів, компаній, галузей, національної економіки. Активізація суб'єктів господарювання (експлуатаційна активність капіталу, T_i^F), юридичних осіб стимулюється розміром плати за експлуатацію капіталу (a_i^F), розміром загальних доходів (D_i^F), що, в свою чергу, визначається розміром доходів від власності (b_i^F) та доходів від експлуатації капіталу ($a_i^F T_i^F$):

$$D_i^F = a_i^F T_i^F + b_i^F,$$

Отже, зниження синергетичності системи ініціюється негативними факторами національного рівня: ігноруванням методології соціально орієнтованого ринкового розвитку; поєднанням монополізму централізації держави та монополістичного впливу тіньової економіки, що підвищує рівень корумпованості, веде до знищення соціальних засад. Максимізація позитивної синергетичності соціалізації системи може бути отримана тільки при максимізації активності діяльності. Тільки в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки активізація суб'єкта господарювання стимулюється адекватною платою та реальним формуванням власності — основи розвитку матеріальних, моральних, соціальних засад існування та розвитку людини в суспільстві, підвищення синергетичності соціально-економічних систем всіх рівнів.

12.4. Обґрунтування області ефективності мотивації трудової активності індивіда

Базуючись на особливостях моделювання функції рівня держрегулювання в країні (формула 12.1) та функції мотивації підвищення активності індивіда (суб'єкта господарювання) в умовах різних форм організації суспільства (розділ 12.3) доцільно визначати області ефективності, синергетичності мотивації трудової активності (рис. 12.6), пам'ятаючи, що по значенню на перше місце для індивіда виступає рівень життя (прибутковість діяльності) та цінності обраного їм суспільства.

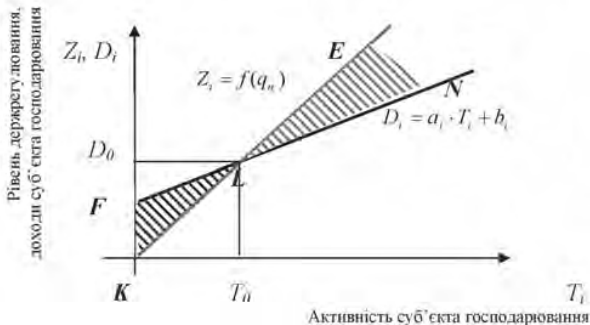


Рис. 12.6. Области синергетичності мотивації активності суб'єкта господарювання

В області FLK , нижче крапки L , де домінуючою буде функція лінії надійності індивіда в суспільстві $D_i = a_i T_i + b_i$, синергію системи, активність індивіда (суб'єкта господарювання) визначає механізм та розмір збільшення персоніфікованих (адресних) доходів, трудових доходів і доходів від власності.

В області ELN синергію системи, активність індивіда (суб'єкта господарювання), в першу чергу, стимулюють суспільні блага, державне регулювання розвитку, розвинення відносин власності в суспільстві та дія соціальних, суспільних факторів. Вище крапки L , де домінуючою буде функція $Z_i = f(g_{ni})$, активність індивіда (активність використання капіталу) визначає політико-соціально-економічний імідж і стратегія розвитку країни, рівень ефективності держрегулювання та соціального захисту населення.

Якщо порівняти представлені графічні залежності з аналізом беззбиткової діяльності на мікрорівні, то напрошується висновок ідентичності засад синергетичного розвитку, ефективності життєдіяльності фізичних та юридичних осіб в соціально орієнтованій економіці. Графік областей синергетичності мотивації активності з врахуванням зміни факторів моделі є аналогічним графічному аналізу беззбитковості компанії (в мікроекономіці), лінії надійності фінансового ринку (в фінансовому менеджменті), макроекономічній моделі «споживання — заощадження». Різні характеристики відображають єдину об'єктивну соціально-економічну закономірність, яка визначає тенденцію синергетичності соціально-економічного розвитку.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 12:

Тести:

1. Функція мотивації підвищення трудової активності індивіда визначається наступними факторами:

- а) рівнем трудових доходів;
- б) терміном фізіологічно необхідного часу;
- в) рівнем доходів від власності;
- г) рівнем соціального стимулювання на фірмі;
- д) рівнем рентабельності фірми;
- е) рівнем оплати праці;

- ж) віковим фактором;
- з) статевим фактором;
- і) рівнем державного соціального, медичного, пенсійного забезпечення.

2. Области ефективності мотивації трудової активності індивіда в соціально орієнтованій економіці визначаються:

- а) рівнем державного регулювання та рівнем трудової активності індивіда;
- б) рівнем прибутковості фірми та рівнем трудової активності індивіда;
- в) рівнем доходів від власності індивіда та рівнем трудової активності індивіда;
- г) рівнем трудової активності індивіда, рівнем його загальних доходів і рівнем державного регулювання;
- д) рівнем держрегулювання, рівнем трудових доходів, фондом оплати праці, терміном трудової активності.

3. Які з наведених показників групи «соціум» враховуються при обґрунтуванні можливості наповнення споживчого кошика:

- а) розмір трудових доходів;
- б) розмір доходів від власності;
- в) доходи фірми, на якій працює робітник;
- г) розмір споживчого кошика;
- д) фонд робочого часу працівника;
- е) розмір мінімальної пенсії;
- ж) мінімальний прожитковий мінімум;
- з) відсоток соціальних виплат в загальних доходах;
- і) трудова активність індивіда;
- к) розмір кредиторської заборгованості.

4. В умовах централізованої економіки процес формування доходів індивіда обмежується наступними факторами:

- а) політикою «заробітна плата-ціна»;
- б) фіскальною політикою;
- в) грошовою політикою;
- г) надлишковою сумою соціальних, пенсійних виплат;
- д) мінімальними розмірами комунальних платежів індивіда;
- е) надлишковими доходами від власності;
- ж) зростанням трудової активності;
- з) рівнем безробіття.

5. Що стимулює трудову активність індивіда в ринковій економіці:

- а) соціально-економічний і політичний імідж країни;
- б) неефективна фіскальна політика;
- в) ефективна монетарна політика;
- г) реальна залежність оплати праці від її кількості та якості;
- д) зростання інфляції;
- е) суспільне визнання цінності праці;
- ж) недосконала система відносин власності.

Запитання для контролю знань:

1. Які процеси, що відбуваються в національній економіці відображає функція рівня державного регулювання?

2. Які екзогенні фактори доцільно включати до функції держрегулювання для країн з розвинутою та перехідною національною економікою?

3. Охарактеризуйте особливості функції мотивації трудової активності індивіда в умовах соціально орієнтованої економіки з врахуванням періоду аналізу (довготривалий, короткостроковий).

4. Як впливають соціальні фактори, активність індивіда на рівень його доходів в централізованій та перехідній економіці в довгостроковому та короткостроковому періодах?

5. Чому найбільша віддача трудової, соціальної активності індивіда можлива тільки в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки?

6. Під впливом яких чинників формується область ефективності мотивації трудової активності індивіда?

7. Які джерела нерівності в формуванні рівня трудових доходів ви знаєте?

8. Які процеси, що відбуваються в національній економіці відображає графічна залежність Лоренца?

Розділ 13. ЛЮДСЬКИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

13.1. Сутність та особливості функціонування людського капіталу

Концепція людського капіталу з'являється у першій половині 60-х рр. ХХ ст. у працях Г. Беккера: людський капітал як результат внутрішньої трансформації самих індивідів під впливом розвитку їх здібностей, навичок, знань. Сьогодні людський капітал характеризують як знання, уміння та навички, котрі людина набуває, та які збільшують її продуктивні здібності, при цьому основними його рисами називають майстерність, талант і здібності, що належать певному індивіду¹.

К. Макконел, С. Брю трактують *людський капітал* як сукупність робочої (фізичної, мускульної) сили та інтелектуальних здібностей².

На погляд Ю.К.Зайцева визначаючи людський капітал, необхідно:

— по-перше, розглядати людський капітал як складову, як елемент капіталу інтелектуального;

— по-друге, у самому людському капіталі визначити, як мінімум, дві складові: знання, навички, творчі здібності найманих працівників, що зайняті безпосередньо у виробництві товарів і послуг, та рівень інтелектуального потенціалу і підприємницької культури, етики організаторів виробництва, підприємств, менеджерів та ін.;

— по-третє, визнання та розв'язання проблеми розподілу додаткового доходу від додаткового ефекту, який забезпечує у виробництві розвиток людського капіталу, оскільки це є ключовим елементом у забезпеченні сталості мотивації до підвищення рівня знань та кваліфікації працівниками³.

¹ Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Бьюкенен Дж.-М. Сочинения: Пер. с англ. Сер. «Нобелевские лауреаты по экономике».— М.: Таурус Альфа, 1996.— С. 314. Чернейко Д. Прогноз воспроизводства человеческого капитала — необходимый элемент человеческой стратегии // Человек и труд.— 2001. № 3.— С. 26–32.

² Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 172.

³ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 70.

На наш погляд, *людський капітал* доцільно трактувати як:

- основу суспільної стабільності;
- сукупність інтелектуальної власності та власності на робочу силу, які притаманні людині від народження та надалі формуються протягом всього життя під впливом знань, навичок, умінь, освіти, кваліфікації;
- міру втіленої в людині здібності приносити дохід на основі вроджених та набутих здібностей, таланту, освіти та кваліфікації.

Б. Кляйн відрізняє спеціалізацію людського капіталу від спеціалізації фізичних активів і зазначає при цьому, що вона спричиняє значно складніші контрактні проблеми. Базуючись на погляді Вінтера на фірму як на нексус набуття і використання знань, Кляйн стверджує, що «організація вплетена в людський капітал [її] працівників» і що управлінська команда «більша за суму її складових»¹.

Людський капітал (як і будь який інший вид капіталу) є наслідком інвестиційної діяльності, який створює на протязі певного проміжку часу певний потік номінального доходу. Інвестиції індивіда реалізуються в фінансуванні підвищення кваліфікації та перекваліфікації, в отриманні певного рівня освіти. З часом вони окупаються, даючи віддачу у вигляді більш високого рівня оплати праці або отримання здібностей виконувати роботу, яка приносить більше задоволення. Таким чином, *інвестиції в людський капітал* — це будь-яка дія, що підтверджує кваліфікацію та здібності індивіда, продуктивність його праці, і в кінці кінців забезпечує підвищення ринкової вартості трудових послуг, зростання заробітної плати та доходів.

Визначення людського капіталу дозволяє гнучко реагувати на зміни у виробництві, технологічних процесах, в потребах стрімкого зростання інвестицій в людський капітал, в освіту та перекваліфікацію. Так, наприклад, *система глибинних знань* Е. Демінга, орієнтує фірми на створення системи безперервного навчання працівників та управлінців, без якого ефективно накопичення й функціонування людського капіталу є неможливим.

¹ Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 173.

Відповідно до теорії людського капіталу (Вільямсон, Розен, Коуз, Бекер, Елтоні, Шекотко, Абрагам, Фарбер, Маршалл, Закрін, Топел, ін.) диференціація заробітної плати в значній мірі обґрунтовується існуючою різницею інвестицій в людський капітал. Проте величину спеціалізованого людського капіталу фірми не вдалося до кінця виміряти економетрично точно.

К. Макконнелл, С. Брю *інвестиції в людський капітал* розглядають як поточні витрати, які будуть багаторазово компенсовані зрощим потіком надходжень майбутніх доходів. При цьому виділяються три види інвестування в людський капітал:

- витрати на освіту;
- витрати на охорону здоров'я;
- витрати на мобільність робочої сили¹.

Витрати на освіту (загальну, спеціальну, формальну, неформальну, підготовка на місці роботи, т. п.) — є найбільш очевидним і, ймовірно, найбільш важливим видом інвестування. Освіта формує робочу силу, підвищуючи її кваліфікацію та продуктивність.

Витрати на охорону здоров'я — це витрати на профілактику захворювань, медичне обслуговування, харчування та покращення житлових вимог.

Завдяки витратам на мобільність робітники мають можливість мігрувати з місць з відносно низькою продуктивністю праці в місця з відносно високою продуктивністю.

Відповідно до теорії людського капіталу, продуктивність праці, а, відповідно, ринкова вартість трудових послуг (заробітна плата) визначається в значній мірі тим, скільки індивід, його сім'я та праценаймач рахують за необхідне, інвестувати в освіту та навчання, охорону здоров'я та розташування робочих місць.

Підвищення ефективності трансформаційної економіки може бути досягнуто на основі збереження-модифікації значного впливу держрегулювання на соціальні аспекти існування та розвитку індивіда. Враховуючи це, в період формування соціально орієнтованої ринкової національної економіки в постсоціалістичних країнах пропонується з метою підвищення

¹ Макконелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 173.

соціальної захищеності індивіда в суспільстві виділити окремо четверту та п'яту класифікаційні ознаки інвестування в людський капітал, а саме, *витрати на покращення житлових умов та екологічні витрати*. Окрім цього, доцільно розглянути особливості інвестування в цей вид капіталу з позицій суб'єктів інвестування (див. рис. 13.1) і на цій основі сформулювати ще одну класифікацію інвестицій: індивідуально-сімейне інвестування; інвестування юридичної особи (покупця робочої сили), державне інвестування.

С. Фішер, як і К. Макконнелл і С. Брю, використовує визначення людського капіталу для з'ясування впливу рівня освіти та досвіду індивіда на розмір оплати його праці, та для виявлення факторів, які визначають рівень освіти індивіда.

В соціально орієнтованій економіці робітники з більш високим рівнем освіти мають в середньому і більш високі доходи. Це обґрунтовується наступними чинниками:

— по-перше, у людини із значними здібностями буде вищим і рівень освіти;

— по-друге, процес навчання виховує в людини спеціальні навички (працездатність, ретельність, старанність, усидливість, обов'язковість, цілеспрямованість, устремління до конкурентної боротьби, існування здібностей щодо співпраці з позитивними наслідками, ін.), які потім виявляються дуже корисними на виробництві;

— по-третє, вища освіта підвищує продуктивність праці (хоч точний розмір цього підвищення складно виміряти);

— по-четверте, наявність освіти у людини свідчить про існування певних здібностей, які важко або неможливо виміряти безпосередньо (наприклад, в момент працевлаштування).

Окрім цього, на думку, Ш. Розена, меншою видається ймовірність звільнення тих працівників, хто має вищу зарплатню і вищу посаду, а також навички спеціалізованої роботи в даній фірмі. Як показують статистичні дослідження, «реальний вплив спеціалізованого для фірми досвіду на заробітки приблизно той самий, що і вплив загального досвіду ринку праці, тобто такий самий, як і загальна тенденція до зростання заробітків з віком... Спеціалізовані ефекти добору, цілком певно,

є одним із видів спеціалізованого капіталу фірми, але дещо іншої природи»¹.

На думку С. Фішера, якщо для окремої людини витрати на освіту можуть бути раціональними, то для суспільства в цілому вони мають сенс тільки тоді, коли освіта дійсно підвищує продуктивність праці. В іншому випадку суспільство може заощадити свої кошти, знайшовши більш дешевий засіб відбору тих працівників, у яких рівень кваліфікації знайде попит на ринку².

З точки зору К.Р. Макконнелла та С.Л. Брю отримання індивідом освіти є соціально позитивним моментом, позитивним ефектом переливу³.

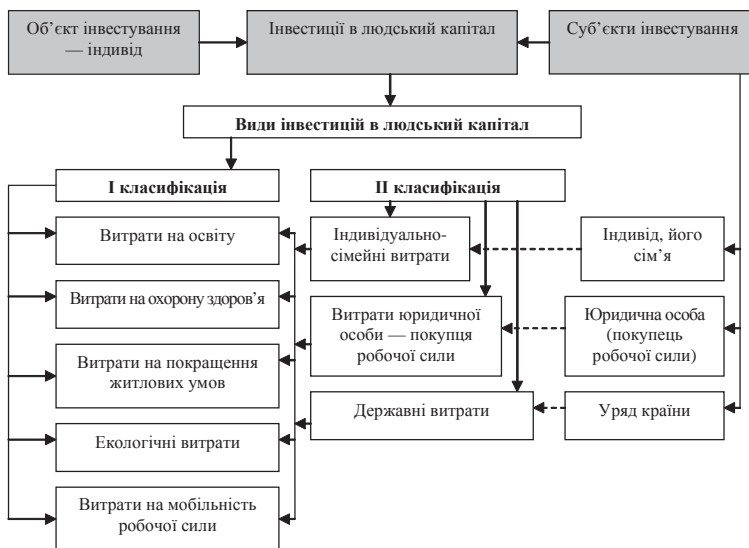


Рис. 13.1. Класифікація інвестицій в людський капітал

¹ Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера; Пер. с англ. А.В.Куликова. Наук. ред. пер. В.П.Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— С. 102–121.

² Фішер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ.— М.: Дело ЛТД, 1993.— С. 295–310.

³ Макконелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 177–179.

Дослідження С. Фішера динаміки співставлення доходів індивідів з однаковими коефіцієнтами інтелектуального розвитку, але з різним рівнем освіти показало, що підвищення освітнього рівня веде до зростання доходів¹. При цьому доцільно враховувати, що доходи індивіда залежать не тільки від його здібностей і рівня освіти, але й від сімейних традицій, рівня розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки, рівня життя населення в країні.

Розглянемо запропоновані американськими економістами залежності середніх доходів від віку індивідів (чоловіків), які були виявлені на основі похідної інформації США за 1984 рік (рис. 13.2). При цьому необхідно враховувати, що в середньому кожне покоління населення країни заробляє доходів більше попереднього покоління.

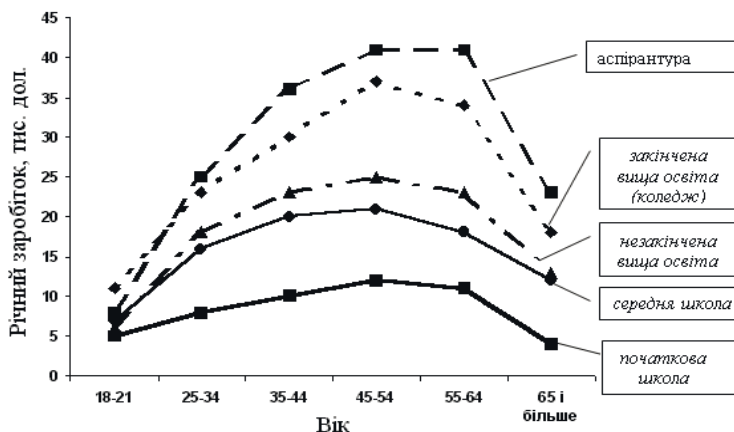


Рис. 13.2. Криві залежності середніх доходів від віку індивідів з різним освітнім рівнем

Крива залежності доходів від віку показує взаємозв'язок між доходами та віком індивіда або групи людей. Цифри вказують середній дохід в Сполучених штатах для людей різного віку та

¹ Фішер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ.— М.: Дело ЛТД, 1993.— С. 303.

тривалості навчання. Кожний освітній рівень (початкова школа, середня школа, незакінчена вища освіта (дворічний коледж), закінчена вища освіта (коледж), аспірантура) представлений на рисунку окремою кривою. Доходи підвищуються із зростанням рівня освіти до визначеної межі — певного віку.

Дослідження показують, що за винятком наймолодших (до 18 років) працівники заробляють в середньому тим більше, чим є вищим рівень освіти. Найбільш різке підвищення річного заробітку спостерігається у працівників віком до 21–34 років (в особливості значний ступінь крутизни лінії спостерігається на графіках, які відповідають більш високому рівню освіти). Із зростанням віку працездатних індивідів залежності набувають пологий вид, а при наближенні до пенсійного віку (45–55 років) починають спадати.

Рішення про отримання освіти є інвестиційним рішенням, яке враховує як витрати, так і переваги. Обґрунтуванням такого освітнього інвестиційного рішення є наступне:

— існування прямих витрат (плата за навчання; придбання підручників та робочих зошитів; транспортні витрати, що пов'язані з поїздкою до університету, коледжу; орендна плата за квартиру);

— існування альтернативних витрат: той, хто приходить на ринок праці пізніше жертвує тим доходом, який він міг би отримати на протязі декількох років поки отримував освіти;

— існування соціально-фінансових переваг внаслідок отримання освіти: гарантоване отримання роботи з спеціальності; отримання підвищеного, стабільного потоку доходів внаслідок працевлаштування із спеціальності на протязі довготривалого періоду отримання стабільного, забезпеченого рівня життя і можливостей подальшого індивідуального розвитку;

— існування негрошових витрат і негрошових переваг освіти. Як свідчать результати опитування, негрошові переваги освіти домінують над негрошовими витратами освіти. Негрошові переваги освіти — це комплекс позитивних вражень індивіда від індивідуального розвитку та удосконалення особистості (нові знайомства, спілкування з цікавими людьми, сприйняття нових ідей). Негрошові витрати освіти — це комплекс негативних вражень індивіда, які мають місце в освітній період (наприклад, здача екзаменів та заліків).

Одним із найбільш пріоритетних напрямків інвестування в економіці розвинених країн останні десятиріччя як на макротак і на мікрорівні, є освіта та генерація ідей. Систематичні інвестиції у ці інноваційні сектори економіки здійснюють усі суб'єкти господарювання: приватний та корпоративний бізнес, держава, домашні господарства, окремі фізичні особи, розуміючи, що соціальний статус людини дедалі все більше залежить від рівня освіти. Наприклад, у США витрати на науково-дослідні роботи у 2001р. лише з федерального бюджету були заплановані в обсязі 78,2 млрд. дол., асигнування на фундаментальні розробки у галузі інформаційних технологій збільшувалися з 1,7 млрд. дол. у 2000 р. до 2,3 млрд. дол. у 2001 р. і були спрямовані на виконання нової програми «Інформаційні технології XXI століття»¹. Державні та приватні витрати на освіту за 80–90 рр. зросли у США на 66% і у 1997р. становили 564 млрд. дол. або 7% ВВП. За різними оцінками до 150 млрд. дол. становлять витрати на так званому *освіту дорослих* у рамках якої, наприклад 1994–1995 навчальному році у різноманітних програмах навчання брали участь 76,3 млн. громадян, або 40% дорослого населення країни (в середині 80-х рр. — лише 13,3%)². У цілому з державних джерел різних рівнів фінансується 80% усіх закладів освіти і лише 20% підтримується приватним капіталом, витрати якого на освітні заклади становили, тим не менш у 1997р. 108 млрд. дол. Як наслідок такої політики близько 1% американської робочої сили наприкінці XXI століття мали вищу та незакінчену вищу освіту, що є одним з найвищих показників у світі³.

Перехід до інноваційного типу економіки, впровадження НТП у виробництво товарів і послуг, зміни у характері сукупної робочої сили — вимагають постійного процесу *створення ідей*. Реалізація ідей вимагає творчих підходів не лише від авторів цих ідей, а й від тих, хто займається їх практичною апро-

¹ Супян В.Б. Американская экономика: Новые реальности и приоритеты XX века.— М.: Анкил, 2001.— С. 136–137.

² Дынкин А., Иванов А. Наука и технологии: мировые тенденции // Общество и экономика.— 1999.— №5.— С. 89–98.

³ Супян В.Б. Американская экономика: Новые реальности и приоритеты XX века.— М.: Анкил, 2001.— С. 91, 92.

бацією, що швидко збільшує поле інтелектуальної праці¹. Наприклад, наприкінці ХХ століття в інтелектуальних компаніях США, тобто в таких, де частка працівників розумової праці доходить до 40 та більше відсотків, було зайнято 28% усіх працюючих у країні, однак в останні 5 років на ці компанії припадає 43% новостворених робочих місць².

Чим більший дохід та вищий рівень життя в суспільстві обіцяє індивіду отримання певної освіти, тим більшою буде чисельність бажаючих отримати цю освіту. Підвищення плати за освіту, вартості позик на освіту та інших поточних витрат скорочує чисельність студентів в короткостроковому періоді. При цьому необхідно враховувати, що витрати на освіту здійснюються раніше, ніж реалізуються переваги. Чим більше віддаляється термін реалізації соціально-економічних переваг, тим меншою цінністю вони володіють.

На рис. 13.3 представлений аналіз впливу освіти на індивідуальні доходи. Якщо освіта індивіда обмежується рівнем середньої школи, то його доходи на протязі всього життя будуть відповідати графіку залежності доходу від віку для осіб з середньою освітою³.

Якщо індивід отримав вищу освіту, то його дохід буде значно більшим за дохід випускника середньої школи і буде змінюватися відповідно кривій «вік — заробітна плата» для осіб з вищою освітою. Витрати індивіда представлені на рисунку площею (ABCD): ця сума витрат включає прямі витрати на навчання та «втрачених» переваг — «недотриманої заробітної плати». Соціально-економічні переваги представлені областю (DEKLMNP). Ця сума доходів індивіда формується після отримання вищої освіти починаючи з 22 років (тобто з виходу на роботу).

¹ Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики.— 2000.— № 10.— С. 138–187.

² Стюарт Т. Интеллектуальный капитал — новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева.— М.: Academia, 1999.— С. 272–400.

³ Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 177–179.

Теорія ефективної заробітної плати в протилежність теорії людського капіталу припускає, що встановлення завишеного рівня заробітної плати робітнику або групі робітників в порівнянні з тим рівнем, що вони заслуговують відповідно до своїх навичок і кваліфікації, дозволяє стимулювати їх працю і призводить в кінці кінців до підвищення ефективності виробництва.

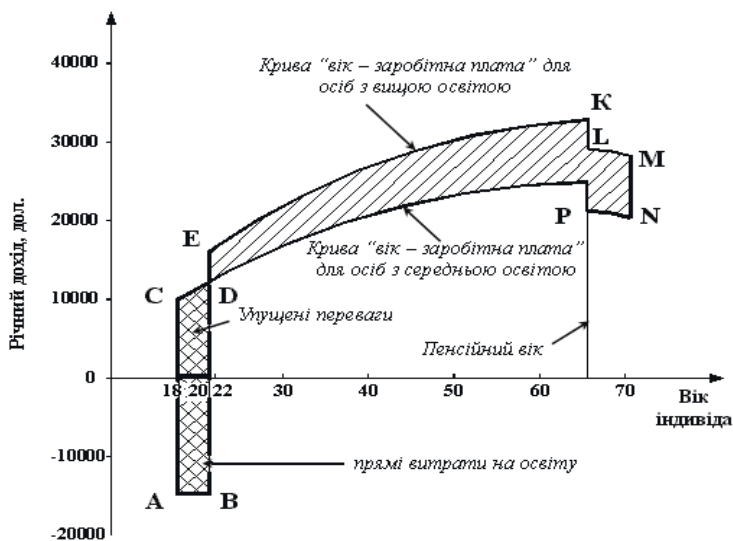


Рис. 13.3. Соціально-економічні наслідки отримання освіти для індивіда в соціально-орієнтованій економіці

Відставання заробітної плати і доходів населення від реальної вартості робочої сили спричиняє утворення значної верстви населення, яка не може фінансово себе забезпечити, не може забезпечити відтворення робочої сили і тим більше — кваліфікованої робочої сили. Чисельність населення України за час переходу до ринку скоротилась уже приблизно на 4 млн осіб і, за підрахунками, 2026 року зменшиться до 42 млн.

За радянських часів лівова частка цих витрат людини на освіту припадала на державу. У розвинутих ринкових країнах ситуація інша: по-перше, громадяни через систему соціального

страхування самі фінансують чималу частку цих витрат, по-друге, певні зобов'язання бере на себе держава і підприємці, по-третє, зарплата враховує потребу в освіті, медичному обслуговуванні. Сьогодні Україна відстає від розвинутих країн по показнику «відсоток на освіту у ВВП». У розвинутих країнах витрати на освіту в 1970-1980-ті рр. становили до 9 % ВВП, а на початку 90-х рр. у Франції вони дорівнювали 7,1 %, в Японії — 6,3 %, США — 6,1 %. В Україні ж 2000 року на відповідні цілі витрачалось 4,1 %. Різниця в абсолютних витратах на душу населення буде значно більшою. Так, якщо в США відповідні витрати становлять 2057 дол., Франції — 1216 дол., Німеччині — 859 дол., то в Україні — усього 83 дол. Причому витрати на освіту в розвинених країнах увесь час збільшуються: у 60-80-х рр. вони зросли в США у 3 рази, у Німеччині і Японії — у 4 рази, у Франції — у 5,5 разів. В Україні відзначається протилежна тенденція. Розрахунки свідчать, що за умов сприятливого економічного розвитку і за виконання конституційних норм безкоштовними в Україні можуть бути 20-25 % освіти і 15-20 % медичного обслуговування. Надалі, що практично все державне фінансування буде спрямовано на початкову та середню освіту, що призведе до загрозованої ситуації, коли вища освіта стане доступною тільки для багатой та середньо забезпеченої частки суспільства. Це становитиме близько 10-15 % випускників шкіл проти 38% в Україні у 1997 р., 63% — у США, 67,3 % — у Канаді, 34,7 % — у Франції.

Послуги освіти в сучасному світі перетворюються на експортний товар. Великобританія за рахунок навчання в її вузах іноземних студентів (а це — 8,6 % від їхньої загальної кількості) отримує щорічний дохід у 12 млрд. ф. ст. У США кількість іноземних студентів сягає 30,2 % від загальної їх чисельності. Потенціал України оцінюється у 800 млн. дол. на рік.

Державна політика в галузі освіти має бути націленою передусім на поліпшення якості середньої освіти. Серед інвестицій на освіту найбільшу віддачу дають витрати на середню освіту. Т. Псахаропулос всесвітньо відомий спеціаліст у галузі економіки освіти — наводить такі дані з динаміки інвестицій в освіту. У більшості найбідніших країн соціальний ефект початкової освіти — 23 %, середньої — 15 %, вищої — 11 %, а в розвину-

тих країнах показники відповідно такі: 14%, 10% і 8%. Ці дані прямо відповідають висновкам комісії з продуктивності праці Массачусетського технологічного інституту, в яких стверджується, що «найбільш важливою галуззю довгострокового капіталовкладення є національна система середньої освіти. Без суттєвого підвищення якості викладання в початковій і середніх школах жодні засоби регулювання на макроекономічному рівні або технологічні новинки не зможуть забезпечити зростання продуктивності праці і підвищення життєвого рівня населення».¹

Результати аналізу соціальної стратифікації населення економічно розвинених країн свідчать про те, що саме високий рівень освіти та кваліфікації є нині основним чинником конкурентоздатності на ринку праці та високих заробітків, входження до середнього класу та еліти суспільства. В Україні, яка відзначається високими показниками насиченості економіки кваліфікованими кадрами, цілком зіставними із стандартами економічно розвинених країн, такі переваги дає тільки вища освіта. Про це свідчать значно вищі рівні зайнятості та добробуту осіб з вищою освітою. Значна частина фахівців з вищою освітою, зокрема 70% осіб в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 46% тих, хто має вищу освіту з біологічних, агрономічних та медичних наук, 76% технічних фахівців у галузі прикладних наук і техніки, вимушено працює не за спеціальністю.

Аналіз економічної стратифікації населення з різними рівнями освіти, здійснений д.е.н. професором Е. М. Лібановою¹ дозволив зробити наступні висновки:

- усупереч поширеній думці та негараздам ринку праці в Україні сьогодні існує досить тісний прямий зв'язок між рівнем освіти та матеріальним становищем;
- наявність професійно-технічної освіти не забезпечує навіть середнього по країні рівня добробуту і не гарантує від бідності, отже саме ця освітня галузь потребує найбільш серйозного реформування;

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

- в усіх секторах економіки з підвищенням рівня освіти знижується ризик втрати роботи, але в разі втрати роботи освіта може як допомогти індивіду знайти роботу, так і перешкоджати швидкому працевлаштуванню; з підвищенням рівня освіти зростають вимоги індивіда до умов праці та її оплати, збільшуються витрати, пов'язані з перепідготовкою робочої сили, і період пошуку прийнятної роботи стає більш тривалим.

Розподіл населення більше 25 років за рівнем освіти наведено на діаграмі (рис. 13.4).



Рис. 13.4. Освітній склад зайнятого населення більше 25 років, %

Переважаючою мірою високоосвічене населення сконцентровано у великих містах (57% їх дорослих мешканців має таку підготовку), а в селах лише 20,7%. В середньому тільки 20% дорослих мешканців країни вважають наявність статусу вищої освіти вирішальним чинником входження до середнього класу, то серед мешканців Києва цей показник становить 39%, серед керівників підприємств та підприємців — 34%, серед фахівців з вищою освітою — 47%, серед службовців середньої ланки з вищою освітою — 26%.¹

Д.е.н. професор Е.М. Лібанова відмічає, що¹ наявність вищої освіти значною мірою впливає і на настанови щодо способу життя, зокрема споживчої поведінки. Значно вищою серед осіб з вищою освітою є частка тих, хто робить заощадження: 14% проти 6% серед тих, хто не має навіть середньої освіти.

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

Населення з вищою освітою більшу частину своїх коштів — навіть за умов їх обмеженості — витрачає на освіту своїх дітей, на інвестиції в людський капітал. Серед людей, які за допомогою банківських кредитів будують собі житло, кількість осіб з вищою освітою перевищує 90%. Вони ж значно частіше за осіб з аналогічними доходами та настановами на їх спрямування в будівництво житла, але без вищої освіти, ідентифікують себе із середнім класом.

Професійний статус визначає і соціальну приналежність індивіда. Так, некваліфіковані і низькокваліфіковані особи, зайняті переважно ручною працею, здебільшого відносяться до бідних верств населення. До середнього класу, за міжнародними стандартами, належать висококваліфіковані особи, дрібні власники та підприємці, причому впродовж останніх десятиліть невпинно зростає представництво саме осіб найманої праці — професіоналів, фахівців та технічних службовців, законодавців, державних службовців та керівників середньої ланки. До еліти відносяться переважно депутати національних законодавчих зібрань, вищі посадові особи та керівники вищого рівня, науковці та інші професіонали вищої кваліфікації, видатні журналісти, актори, спортсмени. Серед 20,4 млн. зайнятих у галузях економіки України високий професійний статус мають майже 8 млн. осіб. Основну їх частину становлять фахівці (близько 3 млн.) та керівники різного рівня (1,5 млн.). Практично всі вони є найманими працівниками і дуже часто забезпечують прийнятний рівень життя за рахунок доходів від додаткової роботи, переважно без реєстрації.¹

Аналіз існуючого в сучасному світі розмаїття соціальних структур дає підстави для висновку про існування двох полярних варіантів: суспільства, де основним шаром населення є середній клас (так званого європейського суспільства), і соціально поляризованого суспільства з двома головними соціальними групами — багатими та бідними (латиноамериканського суспільства). Проголошені в Україні принципи соціального

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

розвитку, зокрема прагнення побудувати демократичну державу із соціально орієнтованою ринковою економікою передбачають формування і відповідної соціальної структури, низької економічної нерівності і численного середнього класу. Таке суспільство, на думку д.е.н., професора Е.М.Лібанової¹, характеризується:

- *домінуванням активної життєвої позиції* — прагнення самостійно забезпечувати добробут собі та своїй родині, дбати про майбутнє, зокрема про старість;

- *наявністю внутрішніх джерел інвестування* — населення не проїдає миттєво всі зароблені кошти, а інвестує значну їх частину в бізнес, житло, освіту;

- *високим платоспроможним попитом населення і, відповідно, масштабним внутрішнім ринком* — попит породжує пропозицію, спричиняє до економічного зростання, збільшення зайнятості тощо;

- *демократичними принципами управління, зокрема постійними звітами владних структур* — середній клас, який має належний рівень освіти, відзначається обізнаністю у своїх правах і прагненням їх обстоювати у визначених законодавством межах.

На відміну від цього соціальна поляризація може перекреслити розвиток демократичних засад державного устрою, намагання побудувати соціально орієнтовану економіку, оскільки неминучими її наслідками є:

- *концентрація капіталів і влади у відносно нечисленних колах* — відповідно результатами економічного зростання користується обмежена частка населення, економічний спад призводить до значного погіршення матеріального становища численних верств;

- *безконтрольність дій владних структур всіх рівнів* — якщо влада представляє інтереси відповідних верств населення, то соціальна поляризація неминуче призводить до того, що у законодавчій і у виконавчій владі домінують представники або олігархів, або бідних; перших задовольняє сприяння їх економічним апетитам, а других — популістська риторика;

- *поширення корупції* — багатократне прискорення процесу первинного накопичення капіталу не могло здійснюватись іншим шляхом, крім розподілу колишньої державної власності під контролем чиновників;

- *масштабна бідність*.¹

На думку д.е.н., професора Е.М.Лібанової² основою соціальної стабільності в сучасному світі ознакою демократичної держави з ринковою економікою і розвиненим громадянським суспільством є потужний і численний середній клас — головна складова громадянського суспільства. Як основний платник податків середній клас формує державний та місцеві бюджети, визначає споживчу поведінку населення і внутрішній ринок країни, через накопичення та участь у різноманітних системах страхування забезпечує інвестиційний потенціал, завдяки домінуванню в громадських та політичних організаціях визначає поведінку електорату і значною мірою формує моральні стандарти суспільства, шляхом участі у виборчому процесі виконує функції носія демократії та політичних свобод. Становлення середнього класу в реформованому українському суспільстві тільки починається і має відбуватися не шляхом створення принципово нового, неіснуючого в Україні соціального утворення, а поступовою трансформацією відповідних соціальних груп і способу їх життя.

На думку Зайцева Ю.К., ознаками середнього класу як специфічного явища, соціального інституту, результату функціонування сучасної ринкової економіки є:

- рівень матеріального добробуту та стандарти споживання;
- рівень освіти та кваліфікації, професійно кваліфікаційний статус;
- специфіка мотивації праці (економічні, позаекономічні фактори);
- особливості професійної етики;
- спосіб і стиль життя;
- місце у системі власності (як власника нерухомого, рухомого майна, як суб'єкта соціального партнерства).

Окрім цього, до зовнішніх характерних ознак середнього класу відносять:

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

² Там само.

- самоіндефікацію на основі визначення ціннісної та групової ідентичності;
- динамізм, здатність до самоорганізації та політичної активності;
- рівень впливу на прийняття владними структурами (усіх рівнів) рішень у галузі економіки, внутрішньої політики¹.

Приналежність до середнього класу в сучасній Україні з певними обмеженнями визначається за такими ознаками: середні доходи, власність (передусім на нерухомість — житло, землю, засоби виробництва), високий рівень професійно-освітньої підготовки та високий соціальний статус, ідентифікація себе як представника середнього класу.

Основними чинниками усвідомлення себе представником середнього класу є такі: володіння нерухомістю (63%, у тому числі в сільській місцевості — 78,4%), середні доходи (59,1%), розрахунок передусім на власні сили (50,7%), наявність вищої освіти (31,2 %, у тому числі в сільській місцевості — 21,6%), володіння автомобілем та сучасною побутовою технікою (19,8%, у тому числі в сільській місцевості — 26,0%). Селяни значно більше асоціюють середній клас із матеріальним становищем, ніж городяни, які частіше підкреслюють важливість освіти та професійного статусу. Приватизація землі та усвідомлення значної частини селян себе як власників у поєднанні з більшим (відносно міського населення) зростанням пенсій протягом 2000-2001 рр. обумовили те, що в сільській місцевості частка осіб, що ідентифікує себе із середнім класом, на 14% більше, ніж в містах. Із середнім класом ідентифікує себе переважна більшість керівників підприємств, установ, підприємців (83%), фахівців технічного або гуманітарного профілю з вищою освітою (70%), службовців середньої ланки з вищою освітою (60 %), учнів та студентів (69%).

В Україні 72% дорослого населення країни вважають виключно себе відповідальними за свій добробут. Тільки 30,3% населення, яке ідентифікує себе із середнім класом, вважає, що відповідальність за добробут своїх громадян має нести держава (серед тих, хто не відносить себе до середнього класу, таких

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 175.

52,5%), а частка тих, хто вважає виключно себе відповідальним за власний добробут, серед представників середнього класу у 2,3 раза більша, ніж серед інших категорій населення. Ідентифікація середнього класу одночасно за середнім рівнем доходів, вищою освітою та високим соціальним статусом дає досить низьку цифру — 9,8% населення країни.¹

Американські економісти, соціологи поділяють своє суспільство на три класи: верхній (10%), середній (понад 60%), нижній (30%), використовуючи для цього показник величини річного доходу: кінець ХХ ст. для верхнього класу він перевищував 100 тис. дол., для середнього — від 25 до 100 тис. дол., для нижнього — менше 25 тис. дол.

Стандарти споживання середнього класу США передбачають у власності: дво- або одноповерховий сімейний будинок у передмісті, невеликі земельні ділянки, авто середньої вартості для кожного дорослого члена сім'ї, навчання дітей у 3–4-х зірковому університеті². У Великій Британії говорять про суспільство 30–40%, де 30% — це бідні, ще 30% — такі, що не мають надійного завтра, 40% — привілейовані³.

Порівняння ступенів задоволення основних потреб населення, яке відносить себе до середнього класу та до бідноти, приводить до таких висновків. У цілому потреби середнього класу закономірно задоволені значно вище ніж бідноти, зокрема частка осіб із задоволеними потребами в харчуванні більша в 3,3 раза, в одязі — в 4,3, у товарах тривалого користування (меблях, побутовій техніці) — в 3,4, в автомобілях — в 6,8 раза. Відносно незначними є розбіжності у задоволенні потреб у житлі (на 20,6%). Водночас — і це є специфікою українського самовизначення — значна частина населення, яке ідентифікує себе із середнім класом, вважає не задоволеними свої базові потреби: у харчуванні — 27,4%, в одязі — 38,7%, в автомобілі —

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164

² Соргин В. США: общественно-политический портрет на исходе XX века // Мировая экономика и международные отношения.— 1998.— № 9.— С. 55.

³ Перегудов С.С. «Общество участия» или «демократия собственников // Мировая экономика и международные отношения.— 2000.— № 1.— С. 30.

53,7%. Лише 11,2% населення, у тому числі 18,8% тих, хто ідентифікує себе із середнім класом, вважає задоволеними свої потреби в медичному обслуговуванні; задоволеними потреби у відпочинку вважають відповідно 8,4 і 15,2%. Значно поступається індивідуальним цінностям важливість соціальної справедливості. Загальна оцінка її значущості — вдвічі нижча за оцінку важливості здоров'я.

Основні зусилля мають бути спрямовані на так званих «просередніх», тобто на ті групи населення, які весь час баланують між бідністю та добробутом. Вони сьогодні становлять найбільший шар суспільства, об'єднуючи майже половину населення країни. Завдяки досить високій освітній та професійній підготовці (52,8% з осіб більше 25 років, що належать до цієї групи, мають професійну освіту, у тому числі 38,8% — вищу) вони мають необхідний для росту потенціал. Завдання держави полягає у створенні можливостей його реалізації шляхом забезпечення рівного для всіх доступу до кредитів, освіти, інформації, зайнятості, охорони здоров'я.¹

Характерною рисою середнього класу у розвинених країнах є кваліфікованість та висококваліфікованість, достатність рівня підготовки, психологічного та соціального розвитку. Так на початок 2000р. в США 60% — це зайняті розумовою працею, «білі комірці», приріст зайнятості на професії, де вимагається мінімум вища освіта з сер. 80-х до сер. 90-х рр. склав 29%. На цей же період 83% дорослого населення США віком від 25 років мали середню освіту, 24% — закінчену вищу освіту (у 1970, відповідно, 54 та 10% населення). Ця тенденція відобразилась на рівні реальних доходів різних соціальних груп. Якщо наприкінці 70-х рр. особи з вищою освітою заробляли у середньому на 38% більше осіб з середньою освітою, то наприкінці 90-х цей розрив збільшився до 71%. Середній тижневий реальний заробіток осіб без середньої освіти знизився з 462 дол. у 1979 р. до 337 дол. у 1999р.; осіб із вищою освітою, за цей же період збільшився з 758 до 821 дол. Отже, розрив у доходах

¹ Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164

високо та низкооплачуваних працівників, після 40 років скорочення, зріс у 90-х рр. у середньому із 3,7 до 4,4 раза¹. У структурі власності, як середнього класу, так і найманих працівників взагалі, домінують два види власності: внески на заощаджувальних рахунках в банках та житло, а також власність, отримана у спадок. Володіння цінними паперами притаманне вищому шаблю середнього класу, насамперед, найманим працівникам управлінської ланки². За останніми даними чисельність працівників, які є акціонерами своїх компаній оцінюється у 17–20 млн. осіб (13,6–15% загальної чисельності зайнятих у США)³.

Середній клас формує платоспроможний попит, забезпечує ефективне функціонування ринкової економіки, реалізацію економічних і соціальних законів, виступає основою розвитку соціального та політичного капіталу.

В Україні при дослідженні ефективності соціально-економічних процесів виділяють чотири критерії, задоволення яких у сукупності визначає приналежність до середнього класу: володіння майном, еквівалентним у вартісному вираженні 20–100 середнім річним доходам працівника в економічно максимально активному віці (30–55 років); стабільний доход у розмірі 2–10 прожиткових мінімумів; приналежність до найбільш повноправного прошарку, що складає основу електорату; дотримання законів, високий рівень соціальної відповідальності, прагматичний склад мислення й активна діяльність.

Сьогодні в Україні зростає попит на дешеву, малокваліфіковану робочу силу, яка більш зацікавлена в соціальному споживанні, ніж у соціальному партнерстві (тому що вона більш обмежена у структурі своїх потреб і в можливостях зрозуміти переваги соціального партнерства). Середній клас більш здатний до самоорганізації, формування власної ідеології, цивілізо-

¹ Супян В.Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XIX века.— М.: АНКІЛ, 2001.— С. 55–57, 62–63.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 177.

³ Супян В.Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XIX века.— М.: АНКІЛ, 2001.— С. 47, 49.

ваних, гнучких факторів тиску на партнерів, а тому є більш мобільним у відстоюванні своїх інтересів.

13.2. Особливості формування соціального капіталу

Розвиток людського капіталу, нагальна реальна необхідність економічної реалізації та ефективного захисту його нових можливостей, зростання залежності підприємців і суспільних результатів їх господарської діяльності від якості працівника породили *поняття «соціального» капіталу*. На думку Дж. Коулман, «соціальний» капітал, так само як фізичний та людський, «не потрапляє під строгу дефініцію»¹.

Під впливом НТП і НТР виникає нова якість робочої сили, змінюючи характер соціальних відносин між основними суб'єктами господарювання. «Тепер не тільки найманий працівник залежить від роботодавця, власника-підприємця, а й останній потрапляє у залежність від найманого працівника через високий рівень його кваліфікації, творчий характер праці, відсутність миттєво доступної альтернативи вибору щодо заміни працюючих»². Такий характер взаємозалежності вимагає певних організаційних форм і норм, які б дозволили зробити відносини між суб'єктами економічної діяльності більш прозорими, соціально справедливими, простими, максимально реалізуючими в довгостроковому періоді інтереси власника та найманого працівника.

Соціальний капітал — це моральний ресурс нації, який збільшується від споживання, гине від невикористання. Він — суспільне благо, один із основних факторів економічного розвитку, є стратегічним ресурсом, який може самовідтворюватися, нагромаджуватися (тобто цим він нагадує фізичний капітал). В поняття соціального капіталу входять такі речі, як особисті зв'язки і довіра, спроможність активного спілкування та партнерства.

¹ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность.— 2001.— № 3.— С. 126.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 71.

На формування «соціального» капіталу впливають такі фактори, як рівень розвитку людського капіталу (власності на роботу, інтелектуальної власності), законодавства (і в першу чергу, соціального) рівень підприємницької культури у суспільстві, рівень економічної демократії та свободи¹, який виявляється у готовності обох сторін йти назустріч, співпрацювати на основі компромісів, довіри при вирішенні питань соціально-економічної стратегії розвитку, умов праці, розподілу доходу, а також рівень тінізації національної економіки, рівень бюджетного фінансування (в першу чергу, охорони здоров'я, освіти), рівень зайнятості та якість життя, вільний час і довкілля, забезпечення безпеки та правосуддя та інші.

Основна функція соціального капіталу полягає у формуванні визначеного характеру соціальної організації зв'язків, відносин між основними суб'єктами економічної діяльності з метою максимізації взаємодії цих суб'єктів при розв'язанні виробничих і соціальних завдань на основі рівноправної, прозорої, довірчої та прямої спрямованості цієї взаємодії.

Зайцев Ю.К. виділяє вертикальну та горизонтальну форми прояву та функціонування соціального капіталу². Так, за вертикальною ознакою соціальний капітал існує на рівні окремих регіонів і країн, й виявляється у формі створеного розвиненого громадського та інформаційного суспільства, форм соціального партнерства, на основі цього стверджується високий ступінь довіри між народом і владою. Становлення соціального капіталу на горизонтальному рівні базується на якості, прозорості, справедливості, стабільності соціальних зв'язків між суб'єктами господарювання на рівні фірм, а його основними формами в соціально орієнтованих економіках є системи соціального партнерства патерналізму, пожиттєвого найму, соціальної відповідальності бізнесу.

На рівні суспільства та підприємств соціальний капітал — це система цілеспрямованих соціальних зв'язків, позаекономічна, позаматеріальна категорія, що забезпечує зростання рівня моти-

¹ Улюкаев А. Демократия, либерализм и экономический рост // Вопросы экономики.— 1997.— № 11.— С. 4—19.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 72.

важчі до праці, підвищення якості системи стимулів. Його реальними організаційними формами виступають різновиди соціального партнерства. Йому притаманний підвищений ризик виникнення, функціонування та розвитку, тому що він залежить від якості цілей та інструментів економічної політики, суб'єктивних поглядів представників законодавчої та виконавчої влади в державі, рівня культури, ступеню тінізації економіки, політики. Найхарактернішою ознакою соціального капіталу є те, що він знищується, руйнується (на відміну від інших форм капіталу) миттєво, а відновленню протягом тривалого часу не підлягає. Поява соціального капіталу в суспільстві, його розвиток є головною рисою успішної системної трансформації у найбільш оптимальному напрямку сучасного світового розвитку.

На формування соціального капіталу впливає ефективність застосування однієї з провідних концепцій у тлумаченні головної мети діяльності підприємств — *соціальної відповідальності бізнесу*.

Соціальна відповідальність бізнесу одна з провідних концепцій у тлумаченні головної мети діяльності підприємств. Згідно з нею такою метою перестало бути максимальне привласнення прибутку, а визначальним є задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення.

Прибуток підприємства виконує три соціальні функції: *сигнальну, стимулюючу та функцію виявлення помилок*.

Сигнальна функція прибутку вказує, де в суспільстві можливо найкращим чином використати обмежені ресурси. Ця функція тісно пов'язана з стимулюючою функцією прибутку. *Стимулююча функція* найкраще ілюструється на прикладі процесу інвестування. Високий рівень прибутків, рентабельності в будь-якій галузі є стимулом для інвестування в неї. Спроби знайти інші стимули для інвестування, як наприклад, в Радянському Союзі на основі директиви Держплан вказував кому і куди вкладати кошти протягом 5–10 років, — призвели до руйнації економіки. *Функція виявлення помилок* є не менш важливою ніж дві інші. Відсутність прибутку свідчить про те, що інвестиції, які здійсненні на галузевому, регіональному рівнях або в діяльність фірми, — суспільству не потрібні. А саме процес трансформації витрат у випуск продукції та надання послуг не є творчим, він неефективно використовує, і навіть знижує визначені ресурси.

Американський економіст Дж. Гелбрейт стверджує, що метою діяльності керівництва великих корпорацій США є вищі цілі цивілізації: захист людей від нестатків, експлуатації та зловживань, збереження національних ресурсів, прогрес науки та ін. Інші західні вчені пріоритетними цілями підприємницької діяльності називають економічне зростання, досягнення вищої продуктивності праці. Швейцарський економіст Ч. Тавел серед п'яти основних цілей сучасної корпорації (соціальна відповідальність бізнесу, управління, зростання обсягу продаж, максимізація прибутку та відповідальність перед споживачами) визначальними називає зростання обсягу продаж і збільшення прибутків. Питання про соціальну відповідальність бізнесу слід розглядати в зіставленні з іншими цілями. Домінуючою серед них є привласнення максимального прибутку, зокрема норма і величина прибутку є головною метою підприємців і критерієм ефективності виробництва, про що свідчить той факт, що з прибутку нараховують податки до бюджету, виплачують дивіденди, здійснюють розширене відтворення. Для досягнення головної мети підприємство має реалізувати похідні цілі: економічне зростання, підвищення продуктивності праці, виготовлення якісних товарів і послуг для задоволення суспільних потреб, створення належних умов праці для працездатного населення, збереження довкілля, встановлення заробітної плати на рівні вартості робочої сили, сплата податків до фонду соціального страхування та захист доходів від власності населення та основ власності. Привласнення прибутку не завжди супроводжується соціальною відповідальністю бізнесу. У США, за даними багаторічних соціологічних досліджень, 20–50% споживачів (майже третина) незадоволені товарами й наданими послугами, їхньою якістю, цінами на них. Аналогічна ситуація спостерігається і в Україні.

Стан соціального капіталу в Україні сьогодні можливо оцінити враховуючи соціальну ціну ринкових перетворень централізованої економіки.

Ю. Зайцев, підкреслюючи занадто велику соціальну ціну ринкових перетворень, виділяє цілий ряд чинників:

- ◆ негативну динаміку ВВП, згорання діяльності галузей народного господарства, різке обмеження можливостей бюджетної політики;

◆ майже повну відсутність законодавчої бази, адекватної потребам і завданням перехідного періоду та перспективної системи;

◆ неспроможність влади досягнути необхідні перетворення і сформулювати їх концепції та моделі, ефективні з позиції мотивації та стимулів, як наслідок, відсутність відповідних соціальних інститутів та інструментів;

◆ втрата часу при визначенні цілей, пріоритетів, методів реформування суспільства, що забезпечило швидке оформлення регіональних кланових інтересів, за якого *соціальна ціна переходу до ринкової системи* стала неадекватно великою в порівнянні з досягнутими на сьогодні наслідками політики трансформації;

◆ активне втручання гостей експертів у формування концепції переходу України до ринкової економіки з позицій, насамперед, глобальних інтересів міжнародних фінансових організацій¹. Вже в 1993 р. радники Світового банку рекомендували українському уряду згорнути соціальні програми, виходячи з необхідності скорочення частки соціальних видатків у структурі ВВП. Найбільш кардинальними з пропозицій були: зменшення соціальних видатків на 15% ВВП; відмова від державних споживчих субсидій на забезпечення опалення та споживання електроенергії населенням; створення страхувальної системи проти бідності на основі готівкових винагород після визначення межі бідності; введення системи страхування здоров'я та безробіття на основі грошових внесків усіх суб'єктів господарювання; розвиток приватного сектора послуг у системі професійної підготовки; приватизація житла з організацією його попередньої оплати; створення об'єднаного фонду соціального захисту з єдиним керівництвом, з постійними радниками з таких організацій, як Світовий банк, МВФ *«для гарантій того, що лінія управління фондом ведеться відповідно до міжнародних інтересів»*². Необхідно додати корумповане законодавство,

¹ Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 74.

² Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення ринкової економіки: Пер. з англ.— К.: Основи, 1996.— С. 130, 131. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 74.

тінізацію, криміналізацію української економіки, наслідком якого є, наприклад, свідомий відрив наземної нерухомості від земельного фонду в період роздержавлення, приватизації держмайна в Україні, перетворення власника приватизованої наземної нерухомості в умовного «власника», коли реальний власник земельного фонду, що розташований під приватизованою іншими власниками наземною нерухомістю — стає реальним диктатором, коли реальним фактом стає *процес відселення власників* приватизованих та куплених квартир з житлових будинків, під якими продана земля або коли новий власник землі піднімає орендну плату за неї до межі, яку фінансово неспроможні сплачувати власники приватизованих квартир. Наступним кроком, буде продаж землі під приватизованими підприємствами та організаціями, під житловими будинками, під житловими будинками (де земля не стала власністю власників розташованої на ній наземної нерухомості) з метою подальшого перерозподілу цих об'єктів. Перелік та обсяг негативних соціальних наслідків цих трансформаційних процесів важко навіть уявити. А на початку приватизаційних процесів — на поч. 90-х років — це було заплановано урядом на національному рівні.

На основі вищезазначених чинників в Україні виникла стійка тенденція до зuboжіння більшої частини населення країни, розвитку соціальної напруженості та соціальної відчуженості, байдужості до потреб трансформації метасистеми.

Оцінюючи інвестиційну пасивність української економіки як одного з негативних чинників економічної стабілізації архітектор польської лібералізації 1990-х років, Л.Бальцерович констатував факт: з 1989-го до 2006 року Чехія залучала — з розрахунку на одного мешканця — 5 500 доларів США прямих іноземних інвестицій, Естонія — понад 5 000, Угорщина — 4 500, Словаччина — 3000, Польща, Мексика — 2100, а Україна — 450 доларів на одного мешканця.

Енергозатратність економік і далі залишається значною, про що свідчить аналіз динаміки показнику «виріботок продукції з умовної одиниці енергії» відповідно за 1990 та 2004 роки: у Польщі він зріс з 3,1 до 4, 6, загалом у Центральній та Східній Європі — зростання на кільканадцять процентів, а в Росії — з

1,6 до 1,9, в Україні — з 1 до 1,9. Енергозатратність економік і далі дуже велика, а це спричиняє забруднення довкілля.¹

Про актуальність проблем соціального розвитку людства свідчить той факт, що з 1990 р. Програма розвитку ООН в щорічних доповідях про розвиток людини ввела:

- поняття «людський розвиток» — зростання доходу людей, їх здоров'я, освіти, збереження навколишнього середовища, забезпечення свободи дій та слова;

- показник «індекс людського розвитку» — який оцінює тривалість життя, освітній рівень дорослого населення, його доходів;

- показник «індекс розвитку людського потенціалу» як універсальний співставник.

В 70-ті роки ХХ ст. сформована установами ООН, МОП, ОЕСР система соціальних показників і пріоритетів включає наступні напрямки: здоров'я; розвиток особистості шляхом навчання, зайнятості та якості трудового життя; вільний час і довкілля; економічне становище особистості; сприятливе навколишнє середовище; соціальне оточення; забезпечення безпеки та правосуддя; участь у громадському житті.

Основою соціального розвитку є забезпечення здоров'я людини. Наприклад, з 1980 по 1997 рік питома вага витрат бюджету США на охорону здоров'я зросла на 102,6%, а відповідний відсоток росту по національній програмі підтримки людей похилого віку (старші 65 років) «Медікер» за цей же період склав 220,4%. Частка видатків на охорону здоров'я в Україні забезпечує їй 111 місце серед 191 країни світу та 8 місце з країн СНД з витрат на охорону здоров'я з розрахунку на одну особу, в останні роки, враховуючи темпи зростання інфляції, має тенденцію до зниження або коливається у межах попереднього періоду².

Аналізуючи показник смертності немовлят на 1000 народжених в сфері охорони здоров'я постсоціалістичних країн Л. Бальцерович відмічає, що в Польщі поміж 1990 та 1995 роками цей показник становив 19 немовлят, а в 2005 — тільки

¹ Політика и Власть. 2008.10.13. Лешек Бальцерович: «Україну чекають або реформи, або крах...»

² www.cripo.com.ua.

6; в Чехії, відповідно, було 11 стало 3; в Словаччині — з 12 до 7, а в Україні — з 19 до 13, у Росії — з 23 до 14 немовлят. Тривалість життя в більшості країн зростає. У Польщі — з 71 року до 74 років, у Чехії — з 71 до 76. Важливим є те, що почали довше жити чоловіки, але є винятком. У Росії тривалість життя чоловіків, відповідно, за 1990 та 2004 роки з 69 років зменшилась до 65, а в Україні — зі 70 до 68.¹

За умов, коли середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні становила в 1994 році 45,0, у 1999 р. — 43 дол. США², в 2002 р. — 61 дол. США (328,8 грн.), в 2004 — 111,3 дол. (589,63 грн.), 2010 р. — 239,5 дол. (1916 грн.), у 2011 р. — 329 дол. (26,33 грн.) повноцінне використання медичних, оздоровчих послуг стає недосяжним для абсолютної більшості громадян.

Вартість медичних послуг зворотнопропорційна їх доступності (*costs and access*): чим вища вартість, тим менше людей матимуть доступ до медичних послуг, і навпаки.

Конституція України проголошує безкоштовне державне лікування, але цим не виключається розвиток платного лікування. В Україні недостатньо витрачається коштів на заходи з охорони здоров'я — 180 дол. США щорічно на душу населення і для порівняння по країнах із середнім доходом, в середньому — 384 дол. США. При цьому необхідно врахувати, що в Україні знижується очікувана тривалість життя; збільшується кількість хворих на активний туберкульоз (з 32 на 100 000 у 1990 р. до 56 у 1999 р.; до 277 у 2002 р.)³ та серцево-судинні та респіраторні захворювання; проявляються чорнобильські (онкологічні) наслідки; поширюються табакопаління (українці — серед найбільш палячих у світі) та наркоманія; розповсюджується ВІЛ/СНІД (в Україні зараз вже хворих на СНІД понад 1% або 500 000 людей, крім того, в Україні найвищі темпи розповсюдження ВІЛ/СНІДу в Європі, що має негативні соціально-економічні наслідки.

¹ Политика и Власть. 2008.10.13. Лешек Бальцерович: «Україну чекають або реформи, або крах...»

² Статистичний щорічник України за 1999 рік. Держкомстат України.— К.: Техніка, 2000.— С. 580.

³ Орел Є.М. Персональна веб-сторінка: www.elect.narod.ru.; Орел Є.М. Соціально-економіка: Методичні матеріали.— К.: НАУКМА, 2005.— С. 36.

В сфері охорони здоров'я ринку послуг притаманні свої особливості, а саме:

— етичні міркування, міркування справедливості: якщо хтось не має можливості лікуватися, то це — несправедливо, неетично, тому що тут мова йде про життя як найбільшу людську цінність;

— існування асиметричності інформації: продавець послуги (лікар) значно більше обізнаний про лікувальні засоби, діагностичне обладнання, ніж «покупець» (пацієнт);

— існування позитивних ефектів переливу: «треті сторони» отримують блага, за які вони не платили;

— позитив страхування: значна частка витрат на охорону здоров'я покривається страховими компаніями та державними програмами, що надає можливість пацієнтам економити власні кошти.

Однак, незважаючи на певні позитивні моменти кожен сьомий громадянин США не має медичної страховки. Одні — не можуть собі цього дозволити, інші — дуже хворі і передбачають, що все одно доведеться нести значні витрати, які страховка не покриє (втім, страхові компанії й не схильні до страхування явно хворих людей), ще інші — здорові і молоді люди, які вважають, що страховка їм не потрібна.

На охорону здоров'я в Україні менше 25% фінансується за рахунок приватного сектора, а в аналогічних країнах світу (групи країн із середніми доходами) — 45%.

В Україні спостерігається нераціональне виділення бюджетних коштів на охорону здоров'я. Так, в середньому по країнах з середніми доходами лікарняних ліжок 4,3 на 1000 чоловік, в країнах з високими доходами — 7,4; а в Україні — 11,8. В Україні розподіл бюджетних коштів по управліннях охорони здоров'я здійснюється пропорційно кількості ліжок-місць, тому невігідним є їх скорочення, бо це призведе до зменшення заробітної плати та штату персоналу. В Україні 4,5 лікаря на 1000 людей, а в країнах з середніми доходами 1,8; з високими доходами — 1,9.

Доступність медичних послуг в різних країнах знижується внаслідок:

- погіршення стану розвитку економіки, зростання безробіття, зменшення частки доходу домогосподарств, яка спрямовується на охорону здоров'я;

- наявності тенденції уповільнення продуктивності праці, відповідно, і темпів зростання реальної зарплати в порівнянні з вартістю медичних послуг;

- зниження мобільності робочої сили через так званий «*job lock*» (неможливість «переносу» страховки на нове робоче місце);

- прагнення підприємців наймати робочу силу (*temporary or part-time, instead of full-time*), щоб не робити страхові внески за робітників.

В сфері охорони здоров'я спостерігається тенденція зростання попиту на послуги, що обумовлено слідуючими факторами:

- зростання рівня доходів;

- «старіння населення» (більше літніх людей, то більше попит на медичні послуги);

- нездоровий стиль життя;

- підвищення рівня освіти серед населення;

- підвищення ролі лікарів (існування асиметричності інформації; ефекту «*defensive medicine*» (коли лікарі прописують явно зайві процедури та огляди, щоб запобігти судовим тяжбам); стимулювання лікарями попиту на свої послуги (*supplier — induced demand, SID*) через використання найкращих послуг та ліків (які вважаються найдорожчими).

До причини зростання вартості послуг сфери охорони здоров'я в ринковій економіці (США) необхідно віднести слідуючі:

- ♥ зростає тривалість та якість життя;

- ♥ темпи зростання витрат на приватне медичне страхування та податок для формування урядових програм охорони здоров'я MEDICARE та MEDICAID зростають темпами, що є вищими за темпи розвитку економіки;

- ♥ зменшується доступність страхування, збільшується кількість незастрахованих громадян;

- ♥ раціональним в сфері охорони здоров'я визначається підхід «*patient — centered health care*», що враховує гнучкість, інноваційний підхід до системи охорони здоров'я, центральну роль пацієнта у прийнятті рішень (при цьому ключовими моментами є індивідуальний контроль та індивідуальна відповідальність);

- ♥ поширюється керована медична допомога «*managed care*».

Скорочення витрат на охорону здоров'я призвело до жалюгідного стану бюджетних медичних установ; а на фоні наслідків

забруднення навколишнього середовища аварії на ЧАЕС в умовах надзвичайно низьких доходів та зростаючого зубожіння населення України ця тенденція призвела до обмеження доступу до своєчасної та якісної медичної допомоги, до фізіологічної деградації нації, скорочення працездатного та фізіологічного віку, збільшення хронічних хворих, скорочення відтворення населення, підвищення смертності, — все це є негативним фактором формування людського, соціального капіталу та розвитку суспільства.

На можливості формування людського та соціального капіталу впливають також умови забезпечення розвитку особистості шляхом навчання; серед яких Ю. Зайцев виділяє:

- рівень структуризованості системи освіти, її доступність та якість;
- достатність та якість для забезпечення потреб розвитку національного господарства, суспільства та науки;
- наявність розвиненого ринкового поля та соціального середовища, які б заохочували людину до отримання та продовження освіти, адекватність економічної та позаекономічної мотивації до навчання протягом трудового життєвого циклу потребам національної держави;
- доступність надбань вітчизняної та світової культури, система мотивації їх сприйняття та засвоєння.

Про ускладнення можливостей для розвитку особистості, скорочення наукового потенціалу, про втрату стимулюючого фактора вищої освіти в Україні, зниження його якості, зменшення для людини можливостей формування соціальної реалізації, а для суспільства — можливостей формування соціального капіталу (синтетичної форми, інструменту ефективного функціонування сучасних соціально-економічних відносин, бази становлення середнього класу в Україні) свідчать наступні дані:

- скорочення інвестицій в будівництво закладів освіти, науки, культури, охорони здоров'я з 8970 млн. грн. у 1990 р. до 3038 млн. грн. у 1995 р. та до 1616 млн. грн. — у 1999 р.¹;
- невпинне скорочення кількості у сфері освіти, культури, мистецтва, науки, наукового обслуговування (а це спеціалісти

¹ Статистичний щорічник України за 1999 рік. Держкомстат України.— К.: Техніка, 2000.— С. 233.

вищої кваліфікації, з вищою освітою) — з 3 млн. чол. в 1999 р.; 2,6 млн. чол. в 1995 р., до 2,2 млн. чол. — у 1999 р.¹;

• «майже припинено фінансування фундаментальних, прикладних наукових досліджень, особливо у вузах, коли заробітна плата більшості кваліфікованих наукових кадрів менша за мінімальний прожитковий рівень (1998–2002 рр.) або за величину соживчого кошика (2010 р.), ускладнюються можливості використання кадрів для підготовки фахівців з вищою освітою, відтворення контингенту науковців-дослідників, виконання науково-технічних робіт по новітнім технологіям»²;

• «із загальної кількості докторів наук, які працювали в країні в 1995 р., 6201, або 63,54% мали вік 56 років і більше. В 2000р. докторів наук, більше 56 років — 6749 чол., або 65,3%, в 2008 р. у віці 61–70 р. — 4129 чол. Подібна ситуація складається і з кандидатами наук: якщо у 1995 р. у віці понад 56 років їх було 19614, або 34%, то у 2000р. — 21602 або 36,8%»³, в 2010 — 16820, або 30,1 %;

• падіння зайнятості працездатного населення (15–70 років) практично в усіх галузях народного господарства; зростання безробіття серед висококваліфікованих і кваліфікованих працівників (85,5% на початку ХХ ст. — це висококваліфіковані та кваліфіковані працівники⁴. У це число не потрапили люди, які змінили вид економічної діяльності, виїхали за кордон або припинили пошук роботи).

На початок 90-х рр. особи з дипломами вузів становили в Канаді 40% усієї вікової групи 25–65 років, у США — 36%, Австралії — 31%, Норвегії — 25%, Швеції та Новій Зеландії — 23%, ФРН — 22%, Швейцарії, Бельгії та Нідерландах — 20%, Данії та Фінляндії — 18%, Великій Британії та Ірландії — 16%, Франції — 15%, Іспанії — 10%, Австрії — 7%, Італії — 6%. В

¹ Статистичний щорічник України за 1999 рік. Держкомстат України.— К.: Техніка, 2000.— С. 365.

² Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: Методологія і практика: Монографія.— К.: КНЕУ, 2002.— С. 84.

³ Статистичний щорічник України за 2000 рік. Держкомстат України.— К.: Техніка, 2001.— С. 458.

⁴ Корсак К. Наша образованность: мифы и реальность // Зеркало недели.— 1999.— № 50.— С. 12.

цей же період частка громадян із вищою освітою в окремих республіках СРСР становила: в Грузії — 15,1%, Вірменії — 13,8%, Естонії — 11,7%, Латвії — 11,5%, Росії — 11,3%, Білорусії — 10,8%, Литві — 10,6%, Азербайджані — 10,5%, **Україні** — **10,4%**, Казахстані — 9,9%, Киргизії — 9,4%, Узбекистані — 9,2%, Молдові — 8,7%, Туркменістані — 8,3%¹.

Отже, існує в українській економіці реальна потреба у фахівцях нової генерації, які б відповідали вимогам ринкової економіки, здатних забезпечити нову якість економічного зростання в умовах НТР. Об'єктивно існують фактори, які заважають реалізувати потребу в кваліфікованих національних кадрах і виступають причиною падіння освітнього та культурного рівня — це падіння ВВП, нерозв'язання проблеми структурної перебудови економіки з позицій трансформації власності, недосконалості законодавства, формування кредитної, фіскальної та ін. систем. З одного боку, державне фінансування освіти є надто обмеженим, з іншого — рівень добробуту громадян не дає їм можливості забезпечити повноцінне фінансування своєї якісної освіти, яке б покривало не лише оплату праці викладачів, а й створення матеріально-технічної бази такої освіти. «Лева частка коштів, що спрямовуються на створення такої матеріально-технічної бази — це кошти самих громадян, а не держави»².

Л.Бальцерович відмічає, що в 2008 році «у всіх постсоціалістичних країнах нерівність поглибилась. Тут дві причини. Перше, частина попередньої нерівності було прихована і не замірялась, по-друге, якщо допускається капіталізм як шлях розвитку, то має зрости нерівність, але у певному співвідношенні. Зокрема, показник нерівності Джині зріс усюди, у Польщі — з 0,25 до 0,35, в Чехії — з 0,19 до 0,25, а на Україні ще більша різниця — з 0,26 до 0,42, а в Росії — з 0,27 до 0,49».³

¹ Корсак К. Наша образованность: мифы и реальность // Зеркало недели.— 1999.— № 50.— С.12.

² Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства // Україна: аспекти праці.— 1999.— № 8.— С. 21.

³ <http://respublica.com.ua/politics> Політика и Власть. 2008.10.13. Л.Бальцерович: «Україну чекають або реформи, або крах...»

В 1999–2012 рр. зарплата в Україні становила до 40,1% сукупного доходу працівника. Сьогодні її частка у доходах не зростає.¹ Тільки до 51,5 % вартості робочої сили в 1999–2009 рр. та до 47,2% в 2011–2012 рр. покривалось з усіх джерел, в тому числі приблизно до 21,1% — за рахунок заробітної плати, а 16,8% — шляхом самозайнятості.

Досягнення певного рівня економічного добробуту (по експертним оцінкам його пороговий мінімум відповідає рівню ВВП у 6–7 тис. дол. на душу населення в країні²) спонукає людину цінувати життя як явище й себе у цьому житті, відповідно, здоров'я, екологія, спосіб і стиль життя стають домінуючими цінностями, які необхідно й хочеться захищати. Саме за таких умов з'являється, як масове явище, і потреба, і інтерес до громадянського суспільства, потреба до недержавних громадських організацій, реалізація можливостей впливу на прийняття рішень державними органами. «Життя від зарплати до можливості віддати та знову взяти у борг також формує стиль поведінки для багатьох громадян, однак аж ніяк не сприяє орієнтації на позаекономічні цілі».

Таким чином, розвиток людського та соціального капіталу в Україні потребує зростання матеріального добробуту, забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, зміни ціннісних орієнтирів людини у бік задоволення позаекономічних потреб, зміни стилю життя, формування засад економічної свободи та засад функціонування громадянського суспільства.

13.3. Корпоративне благодійництво в Україні

У розвинутому західному суспільстві та бізнес-середовищі зокрема, соціальна відповідальність компаній та корпорацій сприймається, якщо як неналежне, то якнайменш як загально-

¹ Дорнбуш Р. Не чекайте кінця світу // День.— 2012.— № 45.— С. 3.

² Инглхарт А. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества // Полис.— 1997.— № 4.— С. 27.

відома практика. На великих і малих підприємствах працівники ознайомлені із корпоративною стратегією щодо благодійної діяльності, пересічні співробітники беруть участь у благодійних акціях. За радянських часів заводи та підприємства також брали «шефство» над дитячими будинками, інтернатами та конкретними особами, які потребували допомоги. Бурхливі зміни останнього десятиріччя в українському суспільстві в цілому на підприємствах зокрема дуже часто не залишали місця для благодійності. Зараз ставлення до благодійності, спонсорства та філантропії змінюється від відсутності уявлення у бізнес-представників щодо такої діяльності до надання реальної допомоги різноманітним організаціям та установам.

Протягом багатьох століть благодійність була важливою складовою суспільного життя на українських землях, сьогодні є актуальною як у науковому плані, так і в практичному застосуванні. Проблема походження доброчинності, її форми, співвідношення понять «благодійність» і «меценатство» й досі залишаються дискусійними. Ще 1891 р. відомий російський історик В. Ключевський у благодійній лекції, прочитаній на користь постраждалих від неврожаю в Поволжі, про неоднозначність цієї проблеми зазначав наступне: «Благодійність — слово з досить суперечливим значенням та з досить простим змістом. Його багато хто по різному тлумачить, і всі однаково розуміють. Спитайте, що означає робити добро ближньому, і можливо, ви отримаєте стільки ж відповідей, скільки у вас співрозмовників. Але поставте їх прямо перед нещасним випадком, перед страждаючою людиною з питанням, що робити — і всі будуть готові допомогти, хто чим може. Співчуття таке просте та безпосереднє, що хочеться допомогти навіть тоді, коли знедолений не просить про допомогу, навіть тоді, коли допомога йому шкідлива або небезпечна, коли він може зловживати нею».

Українські науковці звертають дедалі більшу увагу до аналізу аспектів благодійності. Пояснюється це як малодослідженістю проблеми, так і тим, що доброчинна діяльність є одним з механізмів практичної взаємодії населення і держави, характеризується своєрідними організаційно-правовими формами,

соціальними пріоритетами і особистим прагненням благодійників до соціально значимих результатів. Організаційно-правові форми благодійних організацій представлені на рис. 13.5. Особливе місце в теоретичних дослідженнях питань благодійництва займають праці С.І. Поляруша, Ф.Я. Ступака, Ю.І. Гузенко, О.М. Доніка, Г.В. Степаненко, які розглядали становлення і функціонування мережі інституцій громадської, церковної, земської благодійності, приказів державної опіки в Україні переважно на регіональному рівні в XIX столітті та на початку XX століття, а також в роки Першої світової війни.

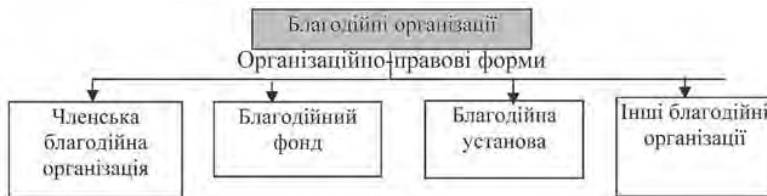


Рис. 13.5. Характеристика організаційно-правових форм благодійних організацій

У сучасне поняття благодійності вкладається широкий зміст — від звичайної матеріальної допомоги до меценатства, що уособлює в собі як високі моральні принципи, так і громадський рівень розуміння необхідності здійснення програм соціальної реабілітації тих категорій населення, які потребують підтримки. Зокрема, московська дослідниця Г.М. Ульянова зазначає, що «термін «благодійність» стосується сфери громадської активності, пов'язаної з передачею юридичними й фізичними особами... грошових та матеріальних засобів, а також з особистим співробітництвом приватних осіб у справі допомоги нужденним» [1]. О.Р. Соколов акцентує, що: «Благодійність є добровільна соціальна діяльність, пов'язана з безплатною передачею матеріальних цінностей, у тому числі й створених працею в процесі самої благодійної діяльності, та спрямованої на досягнення більшого соціального благополуччя». На його думку, використання словосполучення «соціальне благополуччя» є доцільним тому, що благодійність може розходитися як з державою, так і з панівною громадською думкою.

Благодійність — це особливий вид діяльності, завдяки якій громадські та приватні ресурси добровільно спрямовуються їх власниками для допомоги окремим соціально незахищеним групам людей, вирішення суспільних проблем, а також поліпшення умов громадського життя. Тобто, така підтримка надається не тільки біднякам, які живуть у злиднях, а й людям (громадським активістам, фахівцям, представникам творчих професій, учням і студентам) та некомерційним і неполітичним організаціям, котрі відчувають нестачу в коштах для вирішення індивідуальних, професійних, культурних та суспільних завдань. Особливості кругообігу благодійних коштів в суспільстві наведені на рис. 13.6.

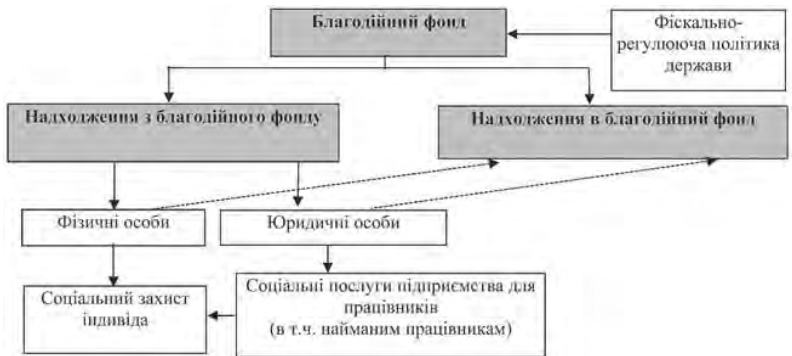


Рис. 13.6. Модель кругообігу благодійних надходжень

В Україні низка бізнесових компаній останнім часом розпочали здійснювати великі благодійні програми, зокрема, компанія «Avon» проводить акцію під назвою «Avon проти раку молочної залози»; компанія «Філіп Морріс Україна» впродовж кількох років виділяє значні кошти на лікування дітей, які постраждали внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС, самотніми престарілими пенсіонерами та інвалідами; компанія «Roshen» проводила акцію під зворушливим девізом «Українці. Від серця до серця!». І таких прикладів корпоративного спонсорства останнім часом стає все більше. Досвід діяльності регіональних благодійних організацій, зокрема, Донецького міського благодійного фонду «Доброта», Волинської Фундації Князів Ост-

розьких також свідчить про достатній філантропічний потенціал місцевого бізнесу.

У травні — липні 2005 року благодійний фонд «Творчий центр Каунтерпарт» провів всеукраїнське дослідження щодо сучасного стану розвитку корпоративної благодійності (філантропії) та перспектив її розвитку. Дослідження проводилось Творчим центром Каунтерпарт в партнерстві з Київським міжнародним інститутом соціології за фінансової підтримки фонду Чарльза Стюарта Мотта (США). Учасниками дослідження стали 879 представників українських великих та середніх бізнес-компаній, що розташовані в усіх обласних центрах України. Метою дослідження було: виявлення загального стану розвитку та існуючих практик корпоративної благодійної діяльності великих та середніх бізнес-компаній України.

Під корпоративною благодійністю розуміється надання бізнес-компанією фінансових ресурсів, матеріальної негрошової допомоги, послуг волонтерів та інших видів послуг громадським або благодійним організаціям для досягнення ними власної місії та завдань розвитку. У дослідженні корпоративної благодійності доцільно використовувати декілька методів: телефонне опитування великих та середніх підприємств, структуровані глибинні інтерв'ю для підприємств першої та другої груп, контент-аналіз статей друкованих засобів масової інформації щодо висвітлення в них проблематики корпоративної благодійності на Україні.

Нижче наведені дані телефонного опитування представників українського бізнесу [2]. Переважна більшість опитаних бізнес-компаній (82%) займається благодійною діяльністю, з них 87% роблять це безпосередньо адресатам і лише 22% через спеціалізовану благодійну організацію. 11% респондентів надають благодійну допомогу через державні органи. На Сході України частка «благодійників» на 9% більша ніж в Центрі (86% проти 77%). Працівники компаній, які займаються благодійністю, більш схильні називати причинами благодійності альтруїзм — 59%, проти 37%, які не займаються благодійністю, та менш схильні називати причинами благодійності бажання налагодити взаємовигідні стосунки з владою (23% проти 31%). Тобто, ті хто сам не веде благодійної діяльності «підозрює» в корисних моти-

вах тих, хто це робить. Як показали дослідження, альтруїстичні мотиви більше поширені на Сході України, ніж на Заході України (59% та 48%). Альтруїзм також є більш характерним для великих підприємств ніж для середніх (59% проти 52%). Серед причин, через які бізнес не приділяє достатньої уваги благодійній діяльності, найчастіше називають відсутність коштів (56%) та відсутність відповідних умов (41%), досить вагомою причиною також є побоювання щодо нецільового використання коштів (25%). Для 15% бізнес-компаній благодійна діяльність є частиною корпоративної стратегії; для 47% — це «переважно не пов'язані між собою акції», а 35% систематично займаються благодійною діяльністю, хоча і не мають якоїсь стратегічної мети. Цікаво, що для останньої групи підприємств більш характерні альтруїстичні мотиви благодійної діяльності (68% проти 53% та 51% відповідно в перших двох групах). Виробники та представники сфери фінансів більш, ніж представники сфери послуг, схильні надавати допомогу систематично (хоча і без стратегічної мети) — 41% та 40% проти 30%, допомога через окремі акції в цих двох сферах поширена рідше. Соціальному захисту найбільше уваги приділяють на Сході України (87%), а найменше в Центрі (72%); культуру і мистецтво більше підтримують на Заході (29%), а найменше на Півдні (19%); підтримка охорони здоров'я сильніша в Центрі (44%) та на Півдні (45%) ніж на Заході (33%) та на Сході (33%), релігійні організації більш схильні підтримувати на Заході (36%) та Півдні (34%) країни ніж в Центрі (24%) та на Сході (20%).

Існує певна залежність між сферою діяльності підприємства та сферою, на яку спрямована благодійна допомога. Допомога науці та освіті більш характерна для виробників, ніж для сфери послуг та фінансів (36% проти 19% та 16%); така ж тенденція спостерігається щодо сфери екології (11% проти 4% та 3%), виробники більше, ніж представники сфери послуг, допомагають релігійним організаціям (32% проти 20%). Найбільше витрачають на благодійність в центральній Україні та на Півдні, а найменше на Заході та Сході. Витрати на благодійність в Центрі вдвічі більші за середні по Україні, а от на Сході вони майже в п'ять разів менші. Великі витрати на благодійність в Центрі, зумовлені належністю до цього регіону м. Києва, відки-

дання міста Києва (в'якому 3 компанії витратили на благодійність від 2 до 2,5 мільйонів доларів протягом року) зменшує середні витрати в центрі до 9 тисяч доларів, а видалення з Південного регіону компанії, яка витратила 1 900 000 доларів зменшує середні витрати Півдня до 10 500 доларів. Витрати компаній на благодійність є переважно невеликими, лише 12% витратили на благодійність понад 10 тисяч доларів та їх частка становить 97% усіх задекларованих витрат на благодійність. І з них лише 16 компаній витратили на благодійність понад 100 тисяч доларів, причому сукупна частка складає 87% усіх задекларованих витрат на благодійність. Більшість організацій надають допомогу у грошовій формі (77%) та у вигляді товарів та послуг, які пов'язані з діяльністю компанії (59%), 18% компаній надають інші товари та послуги і лише 5% компаній залучають до благодійної діяльності своїх співробітників. Особливості здійснення благодійної допомоги наведені на рис. 13.7.

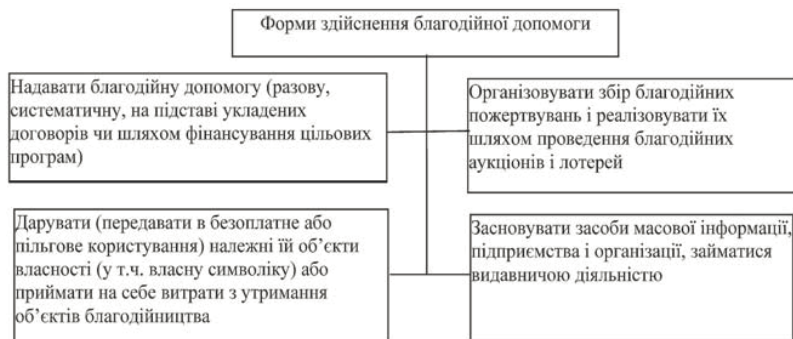


Рис. 13.7. Особливості здійснення благодійної допомоги

Головною рисою діяльності благодійної організації є її безкорисливий характер (ст.1 З.У. № 531). Виключається будь-яке використання активів благодійної організації з метою отримання прибутку (крім пасивних доходів). Не можуть бути включені до пільгових як доходи від основної діяльності кошти отримані:

— від передачі майна в комерційну оренду (майно за плату може передаватись лише набувачам благодійної допомоги, визначеним згідно ст.4 Закону №531 на пільгових умовах);

- внаслідок реалізації майна, отриманого у вигляді благодійних пожертвувань (крім благодійних аукціонів і лотерей);
- від реалізації власної друкованої продукції, якщо видавником або замовником виступає благодійна організація (передача даної продукції набувачам може здійснюватися лише безоплатно).

Нижче наведена деяка інформація щодо філантропічної діяльності бізнесу у сусідніх країнах [4]. Цікаві факти щодо благодійності бізнес-компаній в Росії. Основними мотивами благодійності російських компаній є: створення позитивного іміджу компанії (43%); прояв альтруїзму (67%); створення взаємовигідних стосунків з владою (27%); податкові пільги (7%) (рис.3). Основні сфери, яким надається благодійна допомога: соціальна сфера (88%); екологія (10%); культура та мистецтво (36%); наука та освіта (49%); охорона здоров'я (34%); релігійні організації (35%). 44% російських компаній мають довгострокову програму благодійної діяльності. Дві третини компаній переважно підтримують разові благодійні акції і тільки третина опитаних компаній надають систематичну допомогу чи має встановлену систему шефства над певними організаціями. У 51% випадків ініціатором надання благодійної допомоги є вище керівництво компанії, в 30% — організації чи особи, яким необхідна допомога. 34% відсотки компаній не контролюють використання коштів, які були надані з благодійною метою; працівники 33% компаній відвідують заходи, що організовуються одержувачем допомоги; 44% компаній вимагають звіти від одержувачів благодійної допомоги. Відповідальність за ведення благодійної діяльності в компанії покладена на керівництво компанії (47%); безпосередньо на генерального директора (26%); на спеціального співробітника (23%); на спеціальний підрозділ (18%). Рішення про надання благодійної допомоги зазвичай приймається керівництвом компанії (87%); спеціальним підрозділом, відповідальним за благодійну діяльність компанії (10%); рішення приймається на загальних зборах працівників компанії (3%). Головним критерієм відбору сфери, на яку буде спрямована благодійна допомога, є пріоритети керівництва компанії (63%); представники 30% компаній обирають сфери, що привертають підвищену увагу ЗМІ та громадськості; на сфери, що

рекомендують спеціалізовані благодійні організації, компанії звертають увагу в останню чергу (9%).

Найважливішим критерієм вибору одержувача допомоги є гарантії цільового використання коштів (66%); розмір запитуваних коштів є вирішальним фактором для 37% компаній. Процедура відбору одержувачів допомоги в переважній більшості компаній відсутня (83%). Конкурсна система на отримання допомоги існує лише в 8% компаній. 60% компаній надають благодійну допомогу товарами, що виробляються компанією; 54% надають благодійну допомогу грошима безготівковим розрахунком; 33% надають благодійну допомогу готівкою; договір про цільове фінансування (грантова підтримка) діє лише в 10-ій частині компаній-респондентів. Найбільш ефективними формами благодійності є: адресна допомога (87%), підтримка разових акцій (55%), розподіл коштів через організації, які професійно займаються благодійністю (20%); волонтерська праця працівників компаній (19%). 70% представників компаній категорично відмовляються від пропозиції консультативної чи юридичної допомоги щодо ведення благодійної діяльності. 59% бізнес-компаній не мають досвіду співпраці з спеціалізованими благодійними організаціями щодо ведення благодійної діяльності; 28% мають такий досвід та оцінюють його позитивно, а 6% — негативно. 46% компаній-респондентів висловили недовіру до спеціалізованих благодійних організацій, як до посередників у здійсненні благодійної діяльності, але при цьому лише кожний 10 респондент мав реальний досвід такої співпраці. Основні недоліки роботи спеціалізованих благодійних організацій, на думку представників компаній: «непрозорість діяльності спеціалізованих благодійних організацій» (54%), «негативний імідж спеціалізованих благодійних організацій, що склався в суспільстві» (31%), «низький професійний рівень співробітників спеціалізованих благодійних організацій» (16%). 87% компаній мають намір розвивати свою благодійну діяльність. 55% компаній відчують конкретні результати/соціальний ефект своєї благодійної діяльності. 45% компаній-респондентів вважають, що благодійна діяльність бізнесу може суттєво вплинути на покращення соціальної ситуації.

В Чехії 67% бізнес-компаній надають благодійну допомогу. Цей відсоток значно вищий серед великих бізнес-компаній — 86%. Серед основних сфер, на які чеські бізнес-компанії надають благодійну підтримку, наступні: дозвілля/спорт (29%); охорона здоров'я (24%); соціальна сфера (24%); освіта (20%); культура та мистецтво (20%); гуманітарні питання (17%). В Чехії основна благодійна допомога бізнес-компаній надається дітям та молоді (53%); дорослим (29%); студентам (25%); людям з обмеженими можливостями (23%). Бізнес-компанії в Чехії надають благодійну допомогу через неурядові організації (69%); державні та недержавні кредитні компанії (55%); безпосередньо адресатам (39%) та через комерційні організації (10%). Благодійна допомога в Чехії зазвичай надається готівкою (87%); в матеріальній не грошовій формі (77%); послугами (31%) та у вигляді волонтерської праці співробітників компанії (13%).

В Угорщині дві третини угорських бізнес-компаній займаються благодійною діяльністю. Головною мотивацією до благодійності є солідарність (73%) та емоційні причини (48%). Рішення щодо благодійної діяльності в абсолютній більшості випадків приймаються керівниками компаній, за власними критеріями. Підвищення престижу за рахунок фінансування престижних заходів спеціалізованих благодійних організацій — одна з останніх причин для благодійної діяльності компаній. 63% — займаються благодійністю, 21% — хотіли б займатись, 16% — не займаються и не хотіли б. В середньому, одна бізнес компанія за рік підтримує не більше 8 спеціалізованих благодійних організацій. У 2008 році угорські компанії виділили 31,6 мільярдів форинтів на підтримку спеціалізованих благодійних організацій з них 12 мільярдів — в сфері охорони здоров'я. 10% угорських компаній принципово не виділяють гроші на благодійність, 9% — просто відкидають саму ідею благодійності та 1% вважає, що вирішувати соціальні проблеми — робота держави, а не бізнесу. Половина тих компаній, що не займаються благодійністю, говорять про те, що їх бажання допомогти значною мірою залежить від прозорості відкритості та підзвітності одержувача допомоги.

Концепція корпоративної відповідальності є досить новою в сучасному українському бізнес-середовищі. Працюючи в умо-

вах турбулентності нових перетворень в Україні дуже важко досягнути економічної стабільності, яка б дозволяла виділяти кошти на благодійність. Основи фінансового стимулювання спеціалізованих благодійних організацій представлені на рис. 13.8. Благодійність і її розміри залежать не тільки від фінансових показників підприємств. Українські бізнесмени ще не відчують потреби творити добро — відсутня культура благодійності в організаціях і установах.



Рис. 13.8. Принципи фінансового стимулювання спеціалізованих благодійних організацій

В Україні існує три типи організацій: перша категорія не займається благодійністю з цілої низки причин, які ми описали вище; друга категорія має чітко визначену політику, спрямовану на благодійність; і третя категорія не дотримується формальних процедур, керуючись емоціями та співчуттям до близьких.

Компанії, які мають чітку стратегію благодійної діяльності, працюють з декількома перевіреними партнерами в цій галузі і розглядають запити тільки від тих організацій, які повністю відповідають корпоративній філософії та ідеології компанії. Прикладами таких компаній є здебільшого представництва іноземних компаній в Україні. Вони здебільшого керуються єдиними принципами, що були розроблені в Головному офісі для всіх представництв. Іноді суворі процедури можуть бути по-

слаблені, але в будь-якому випадку рішення про надання допомоги в таких мультинаціональних корпораціях приймається не нижче регіонального офісу.

Другий тип компаній, які надають благодійну допомогу, це ті, в яких не має довгострокової стратегії і не дотримуються чітких процедур. У них все залежить від конкретного запиту. Рішення в таких організаціях приймає вище керівництво або відділ маркетингу, паблік рілейшнз. Люди керуються більше співчуттям, ніж формалізованими процедурами.

Третій тип організацій не надає благодійної допомоги. Цьому є декілька причин:

- основною перешкодою для благодійної діяльності є надмірний податковий тягар, який зобов'язує сплачувати 25% податок з відрахувань на благодійну діяльність відповідно до Закону України «Про державний бюджет України»;

- вкрай негативний імідж українського третього сектору», який зіпсував свою репутацію зловживаннями з благодійними внесками у минулому, є гальмом у процесі розвитку благодійності в Україні;

- низькі доходи українських підприємств також є одним із факторів, чому організації не надають допомоги;

- найважливішим є той факт, що у більшості українських підприємців відсутня культура робити добро.

На даний момент найбільшою популярністю користуються місцеві або регіональні суспільно важливі проекти, спрямовані на підтримку бюджетних установ (лікарень, шкіл, інтернатів, дитячих садків). Більшість коштів виділяється неприбутковим організаціям, що працюють в цих сферах. Більша частина допомоги надається у виді фінансових відрахувань, але вагому частку благодійної допомоги також складають внески продукцією та послугами компаній. Для компаній, що надають благодійну та спонсорську підтримку важливо, щоб запит відповідав корпоративним цілям, мета проекту була зрозумілою, фінансова звітність прозорою і було зрозуміло, хто отримає переваги в результаті благодійного проекту.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 13:

Тести:

1. *Людський капітал* — це:

- а) фізіологічні здібності індивіда;
- б) сукупність мускульної сили та інтелектуальних здібностей;
- в) інвестиції з метою отримання прибутку;
- г) фонди підприємства, які отримуються в процесі роздержавлення майна.

2. *Чим вищим буде рівень освіти, тим:*

- а) більш значними будуть здібності індивіда;
- б) більш ефективною буде практична діяльність індивіда;
- в) меншими будуть доходи;
- г) більшою буде вартість основних фондів фірми;
- д) відбудеться зменшення продуктивності праці;
- е) меншою буде оплата праці;
- ж) більшою буде рентабельність фірми;
- з) скоріше підвищиться соціальна та політична активність нації;
- і) скоріше зросте рівень життя;
- к) більшим буде рівень оплати праці;
- л) більшою буде ймовірність працевлаштування.

3. *Соціальний капітал* — це:

- а) моральний ресурс нації, що збільшується від його використання;
- б) фінансовий ресурс нації;
- в) має вертикальну (регіональний рівень) та горизонтальну (рівень соціальної справедливості) форму прояву та функціонування;
- г) грошові надходження з бюджету;
- д) система цілеспрямованих соціальних зв'язків, позаекономічна, позаматеріальна категорія, що забезпечує зростання рівня мотивації до праці, підвищення якості системи стимулів;
- е) інтелектуальна власність підприємства.

Запитання для контролю знань до розділу:

1. *Дайте обґрунтоване визначення поняття «людський капітал», враховуючи точки зору різних вчених;*

2. *Якою є структура інвестицій в людський капітал?*

3. *Чому в соціально орієнтованій ринковій економіці робітники з більш високим рівнем освіти мають більш високі доходи?*

4. *Розкрийте суть класифікації інвестицій в людський капітал.*

5. Охарактеризуйте залежності середніх доходів від віку індивідів з різним рівнем освіти.

6. Обґрунтуйте доцільність інвестування в освіту в соціально орієнтованій ринковій економіці (на основі аналізу соціально-економічних наслідків отримання освіти).

7. Розкрийте значення середнього класу населення по рівню доходів в соціально орієнтованому суспільстві та особливості його формування в Україні.

8. Дайте визначення соціального капіталу.

9. В чому полягають особливості формування національного соціального капіталу?

Розділ 14. ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

14.1. Ефект скорочення граничної податкової ставки

Значний розмір граничних ставок оподаткування зменшує бажання працювати і, відповідно, скорочує потенційний обсяг виробництва. Гранична ставка податку — це певний відсоток кожної одиниці доходів, що йде на сплату податків.

За допомогою прибуткового податку держава забирає частину кожної додаткової одиниці доходу, яка заробляється людиною. Припустимо, що оплата за працю визначається як витрати компанії на працю, включаючи податки на розмір виплаченої заробітної плати. Тоді з точки зору працівника, скорочення податків розглядається як збільшення заробітної плати, тому що для нього має реальне значення тільки зарплата після відрахування податків, тобто сума, яку він отримує фактично. Зменшення розміру податку на заробітну плату впливає на пропозицію праці на ринку праці, тому що після скорочення розміру податку непрацюючі громадяни переходять в групу робочої сили і починають шукати роботу.

В короткостроковому періоді зменшення податків впливає на плановий рівень витрат, сукупний попит, сукупну пропозицію, на рівень фіскального регулювання національної економіки. Сукупний попит зростає тому, що домашнім господарствам залишається більший відсоток національного доходу, а державі залишається менший. На рис. 14.1 розглядаються короткострокові наслідки зменшення рівня податку. Зменшення податків переміщує криву сукупного попиту AD вправо, тому що розподіляємий дохід, а відповідно, і витрати зростають.

Зменшення суми податкових надходжень призводить до послаблення фіскальної політики, що характеризується зсувом AD в стан AD' , розмірами випуску продукції ($y_{00} - y_0$) та зростанням цін ($P_{00} - P_0$). Таким чином, обсяги споживання та сукупний попит будуть більшими для будь-якого рівня ціни.

Податок на заробітну плату створює розрив між номінальною зарплатою (що нараховується) та фактично отриманою заробітною платою (за вирахуванням податків). При скороченні розміру податку зменшується і величина розриву. Проблема-тично актуальним є те, як величина зменшення податків розпо-

діляється між процесом збільшення фактичної заробітної плати робітників та фактичним скороченням реальних витрат фірми на оплату праці.

Можливі два концептуальних варіанти розгляду питання:

1) працівники отримують всю суму скорочення податку у вигляді приросту реальної оплати праці, при цьому витрати фірми на працю не змінюються;

2) вся прибавка суми від скорочення податку повністю йде фірмі, а робітники при скороченні податку не отримують нічого (зарплата залишається незмінною).

Реальна ситуація буде охарактеризована станом, який є проміжним між цими двома випадками. Реальна оплата праці робітників буде незначно зростати, а номінальна заробітна плата буде незначно знижуватися.

Розглянемо на графіку (рис. 14.1) ефект скорочення розміру податку, що викликає зменшення витрат фірми на працю. Короткострокова крива сукупної пропозиції AS переміститься вниз, праворуч в стан AS' , якщо не вся економія від скорочення податку йде працівникам на приріст реальної заробітної плати. Зменшення витрат на робочу силу з розрахунку на одиницю продукції фірми буде формувати пропозицію продукції по більш низьким цінам. Новий стан короткострокової рівноваги буде в крапці E' на перетині AD' та AS' . Обсяг виробництва повинен зростати, а рівень цін може зростати або знижуватися в залежності від того як розподіляється між фірмою та працівниками розмір ефекту від зменшення податкового тягара.

Чим буде більшим ефект скорочення витрат на робочу силу, тим буде більшим переміщення короткострокової кривої AS вниз. Це стримує зростання ціни при існуванні економічного росту, зростання обсягів продукції до рівня y_2 . В цьому випадку рівень ціни також буде визначати вплив ефекту зменшення податку на сукупний попит, тобто на яку саме відстань крива AD переміститься праворуч — у стан AD' .

Довгострокові наслідки скорочення податків аналогічні короткостроковим змінам. Але в довгостроковому періоді буде відчутним вплив на потенціальний обсяг виробництва з боку зростання матеріальних стимулів до праці. При скороченні податків з'являються потенційні працівники, які активізуються

збільшенням розмірів реальної оплати праці і які забезпечують додаткову пропозицію робочої сили. Як наслідок цього, рівноважний рівень зайнятості збільшиться, а відповідно, зросте і потенційний обсяг виробництва. Це відображено на рис. як результат переміщення кривої сукупної пропозиції із стану y_1^* в стан y_2^* .

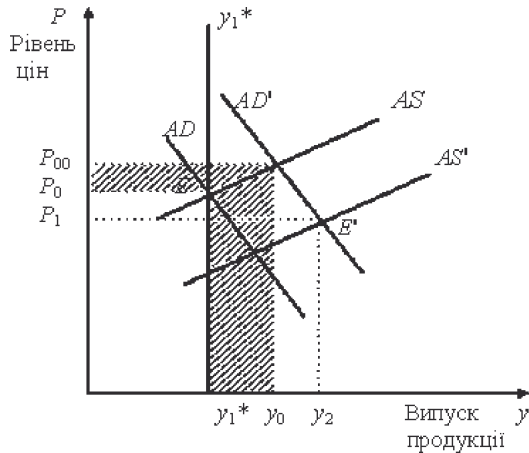


Рис. 14.1. Короткострокові наслідки зменшення податків для пропозиції

Взагалі рівень ціни може зростати або зменшуватися.

Новий довготривалий стан національної економіки, який відображає вплив скорочення податків на пропозицію і попит, буде знаходитися в крапці E'' . Враховуючи припущення, що гранична схильність до споживання та мультиплікатор попиту мають високе значення, в нашому випадку, рівень ціни зростає (рис. 14.2) з P_0 до P_1 .

Таким чином, скорочення податків не обов'язково призводить до повного витіснення обсягів інвестицій. При існуванні значного впливу процесу скорочення податків на потенційний попит є можливим виникнення достатніх обсягів продукції для збільшення споживання індивідуальними домашніми господарствами та збільшення інвестиційних витрат фірм.

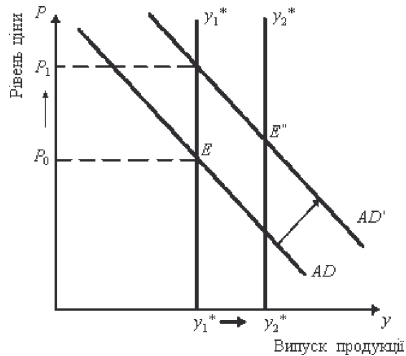


Рис. 14.2. Довгострокові наслідки зменшення податків

Характеристика впливу скорочення податкових надходжень на зміни в сукупному попиті та пропозицію в короткостроковому та довгостроковому періодах розглядається в табл. 14.1.

Таблиця 14.1

Аналіз впливу скорочення граничних податкових ставок на рівень цін та обсяг виробництва

| Характеристика впливу | Наслідки впливу | | | |
|---|-------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|
| | на обсяг виробництва | | на рівень цін | |
| | короткостроковий період | довгостроковий період | короткостроковий період | довгостроковий період |
| Переміщення кривої сукупного попиту вгору, вправо | підвищення | без змін | підвищення | підвищення |
| Переміщення кривої сукупної пропозиції вниз, вправо | підвищення | підвищення | зниження | зниження |

Економічний цикл, що складається з бумів, підйомів, рецесій, є наслідком значної кількості різних екстремальних ймовірнісних явищ, які стимулюють процес порушення рівноваги національної економіки. Дія факторів впливу на криві сукупного попиту та пропозиції викликає відповідну довготривалу реакцію ймовірнісних наслідків з боку зміни цін та обсягів виробництва.

14.2. Розташування національної економіки на кривій Лаффера

Регулююча функція податків ілюструється кривою Лаффера економіко-математичною моделлю, що встановлює залежність проміж величиною сукупної податкової ставки та обсягом податкових надходжень. Відповідно до неї, збільшення податкової ставки не завжди супроводжується збільшенням податкових надходжень до бюджету. При перевищенні деякого рівня граничної величини податкової ставки і подальшому її збільшенні буде спостерігатися скорочення податкових надходжень, що призведе до пригнічування економічного розвитку, до економічного занепаду та різкого зниження рівня життя населення.

Як показали дослідження С. Лондара, форма кривої Лаффера могла бути описана залежністю:

$$F(x) = \lambda x^a \cdot (1-x)^b \quad (14.1)$$

де a, b, λ — коефіцієнти, що задають вид кривої;
 x — величина сукупної податкової ставки¹.

Загальний вид кривої Лаффера розглядається на рис. 14.3. При послідовному збільшенні податкової ставки від нуля до $F(x_m)$ відбувається проходження стадій $F(x_1)$ та $F(x_2)$. Якщо величину податкової ставки підвищувати і далі ($x_{\max}; x_3; x_4; 100\%$), то очікувані податкові надходження стануть різко зменшуватися, проходячи ряд стадій: ($F(x_m)$), $F(x_3)$, $F(x_4)$.

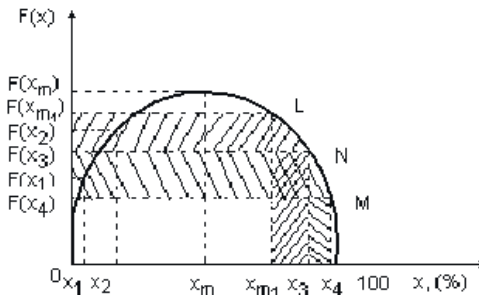


Рис. 14.3. Крива Лаффера: залежність бюджетних надходжень (x) від величини сукупної податкової ставки x

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 61.

Розглянемо можливості макроекономічної реакції на зміни податкової ставки внаслідок регулювання законодавчої бази (рис. 14.4–14.7). Відповідно до кривої Лаффера є доцільно розглянути декілька ситуацій.

При збільшенні сукупної податкової ставки з рівня x_2 до x_m ($\Delta x = x_m - x_2$) (рис. 14.4) буде спостерігатися збільшення податкових надходжень: від обсягу $F(x_2)$ до $F(x_2) + n(x_2)p\Delta x$. Внаслідок цього, через деякий час неконкурентноспроможні фірми стануть банкрутами і бюджетні надходження зменшаться ($\Delta Z = F(Z) - F(x_m)$), але не менше рівня x_m .

Релаксація економіки з попереднього стану $F(x_2)$ в наступний стан $F(x_m)$ графічно зображена на рис. 14.4 і аналогічно описує наступну залежність бюджетних надходжень від терміну часу:

$$F(t) = \left[\{F(x_2) + n(x_2)p\Delta x\} - F(x_m) \right] \left(e^{-t/\tau} \right) + F(x_m) \quad (14.2)$$

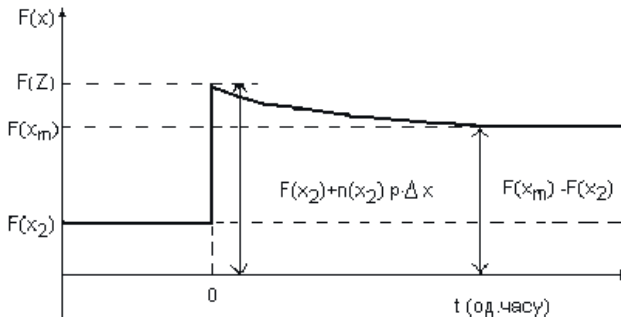


Рис. 14.4. Динаміка зміни бюджетних надходжень при збільшенні сукупної податкової ставки з рівня x_2 до рівня x_3 (див. умовні позначення на рис. 14.3)

У випадку зменшення податкової ставки з рівня (x_2) до (x_1) (рис. 14.5) спочатку податкові надходження скоротяться до рівня $F(x_0)$, але потім підвищаться до рівня $F(x_1)$ за рахунок того, що активізується діяльність фірм для яких сприятливо

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9–10.— С. 62.

стане нова податкова ставка x_1 . Новий розмір податкових надходжень до бюджету можливо представити у вигляді слідуючої релаксаційної кривої:

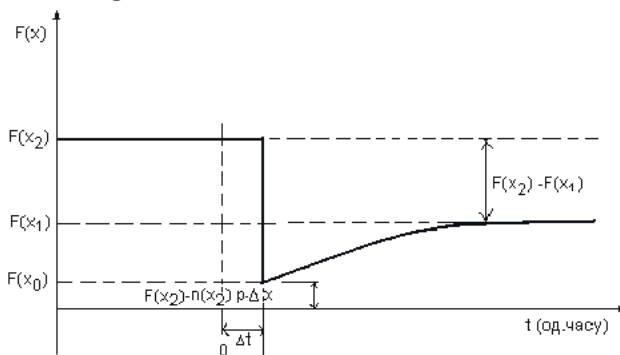


Рис. 14.5. Релаксаційна крива при зменшенні сукупної податкової ставки з величини x_2 до рівня x_1 (позначення на рис. 14.3)

$$F(t) = [nx_2 p \Delta x + F(x_1) - F(x_2)](1 - e^{-t/\tau}) + [F(x_2) - n(x_2)p \Delta x] e^{-t/\tau} \quad (14.3)$$

Соціально-економічні процеси, що відбуваються в трансформаційній національній економіці, мають відмінні риси в залежності від того, де саме на кривій Лаффера розташована податкова система національної економіки: в області низьких (до рівня x_m) податкових ставок або в області високих (більше x_m) податкових ставок. Дослідження динаміки бюджетних надходжень в зв'язку з законодавчою зміною величини податкової ставки надають можливість здійснювати якісну оцінку області дії податкових ставок, при яких функціонує національна економіка.

Якщо уряд країни вирішує зменшити ставку оподаткування (x_3), що діяла в попередній період, до рівня x_m ($\Delta x = x_3 - x_m$). Тоді після прийняття відповідного урядового рішення (нульовий момент) буде спостерігатися зменшення бюджетних надходжень (рис. 14.6) від величини $F(x_3)$ до величини $(F(x_3) - n(x_3)p \Delta x)$. Але

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 63.

з часом податкові надходження зростуть до рівня $F(x_3)$ за рахунок збільшення кількості нових фірм та підвищення ефективності діяльності існуючих фірм. Починаючи з нульового моменту (рис. 14.6) релаксаційна залежність податкових надходжень до бюджету від терміну часу буде мати слідуочий вигляд:

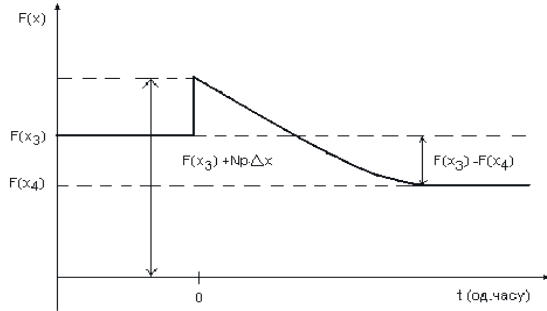


Рис. 14.6. Релаксаційна крива при збільшенні сукупної податкової ставки від величини x_3 до величини x_4 (позначення на рис. 14.1)

$$F(t) = [F(x_m) - \{F(x_3) - n(x_3)p\Delta x\}] \times \left(1 - e^{-t/\tau}\right) + [F(x_3) - n(x_3)p\Delta x] \quad (14.4)$$

Аналогічний вигляд повинна мати тенденція збільшення податкових надходжень в бюджет України внаслідок прийняття і легалізації доходів і капіталу, модифікації податкового кодексу. Але внаслідок прогресивних дій уряду — встановлення короткострокового терміну використання знижених податкових ставок і подальшого підвищення розмірів останніх буде спостерігатися зниження ефективності національної економіки. На кривій релаксації (рис. 14.7) це буде відповідати розміру зменшення податкових надходжень: $\Delta_1 = F(x_{\max}) - F(x_{m1})$, — при поступовому збільшенні податкової ставки від рівня x_{\max} до рівня x_{m1} .

Якщо середній термін релаксації національної економіки дорівнює 2,3 місяця, то термін максимальної ефективності дії податкової ставки 14% буде діяти всього 21,7 місяць.

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 63.

Таким чином, тимчасове короткострокове зниження податкових ставок не дасть довгострокового соціально-економічного ефекту на мікро- та макрорівнях.

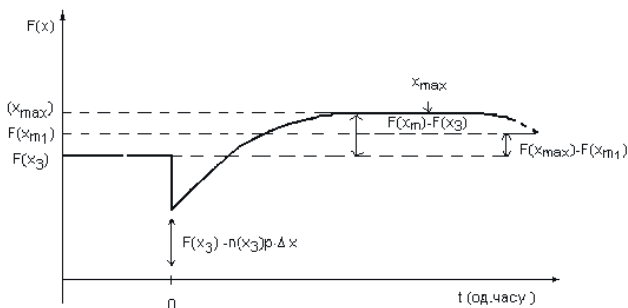


Рис. 14.7. Релаксаційна крива бюджетних надходжень при зменшенні сукупної податкової ставки з величини x_3 до рівня x_{max} (позначення на рис. 14.3)

Якщо уряд прийме рішення про подальше (більше ніж існує сьогодні) підвищення податкової ставки (з рівня x_3 до рівня x_4 , тобто $\Delta x = x_4 - x_3$), то відразу після прийняття рішення податкові надходження зростуть від розміру $F(x_3)$ до величини $F(x_3) + n(x_3)\rho\Delta x$. В подальшому під впливом навіть незначного підвищення рівня оподаткування буде різко зменшуватися як кількість працівників, так і кількість функціонуючих фірм. Таким чином, зменшиться кількість реальних платників податків, зросте мінімізація економіки. Аналітична залежність, що відображає цей процес релаксації, буде мати наступний вигляд:

$$F(t) = [F(x_3) + n(x_3)\rho\Delta x - F(x_4)](e^{-t/\tau}) + F(x_4)^1 \quad (14.5)$$

Дослідження релаксаційної кривої також надає можливість визначати середній час реакції будь-якої системи на зовнішній вплив (в даному випадку — національної економіки на законодавчу зміну середньої податкової ставки). Наприклад, в спрощеному варіанті залежності (14.5):

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 63.

$$F(t) = A(e^{-t/\tau}) + B, \quad (14.6)$$

величина ϕ — це час, за який податкові надходження до бюджету скоротяться в e разів ($e = 2,718$) від значення фактору A .

Середня тривалість періоду, на протязі якого відбувається макроекономічна реакція на зміну податкової ставки, як відмічалось вище, складає 2,3 місяця²; при цьому терміни реакції при скороченні та при збільшенні сукупної податкової ставки можуть відрізнятись між собою, тому що етапи життєвого циклу реально діючої фірми мають свої особливості.

14.3. Регулювання фінансової стійкості соціально-економічної системи

Ефективізація інструментів, механізмів й зв'язків між урядом і суб'єктами господарювання в трансформаційній українській економіці на основі об'єктивної методології суспільного розвитку є необхідністю для ліквідації уповільнення тенденцій соціально-економічного розвитку, які сьогодні притаманні українській економіці. Ринкова теорія (С.Фішер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензі, Р.Коз, Макконел К., Брю С.) пропонують традиційні підходи до регулювання розвитку національної економіки. Але трансформаційні національні економіки, в т.ч. українська, мають специфічні особливості функціонування, знаходяться на різних ступенях розвитку, по-різному, недосконало використовують методологію соціально орієнтованого суспільного розвитку, інструментарій ринкової економіки, мають неефективну національну законодавчу базу, що призводить до негативних синергетичних ефектів, до зниження якості життя населення.

Соціально-економічне регулювання фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання повинно здійснюватися на основі методології соціальної економіки, об'єктивно діючого Закону загального розвитку системи, Закону соціалізації національного законодавства, Закону окупності системи, теорії беззбитковості

¹ Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 64.

² Там само. — С. 65

з використанням апарата оцінки вартості бізнесу. На основі прояву Закону окупності системи при ефективізації державного регулювання, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, співвідношення між достатністю системи для її існування, розміром повних витрат суб'єкта господарювання при наданні йому державних пільг при здійсненні діяльності — та необхідністю підвищення активності системи для отримання доходів з метою подолання межі окупності, відбувається регулювання рівня конкурентної стійкості суб'єкта господарювання. Можливий й інший варіант трактовки закономірності прояву Закону окупності системи при ефективізації державного регулювання соціально-економічних процесів: *соціально-економічна цінність системи визначається сукупністю її внутрішніх і зовнішніх факторів для досягнення оптимальних в даних умовах результатів соціалізації системи (досягнення підвищення ефективності системи з врахуванням пріоритетів національного (регіонального) розвитку), що активізується відповідним стимулюючим державним регулюванням.*

Особливе місце для забезпечення очікуваного ефекту займає правова забезпеченість канонів власності та суспільна ринкова актуальність запропонованого на ринку продукту, на яких ґрунтується механізм соціально орієнтованої ринкової економіки, що забезпечує суб'єкту господарювання зацікавленість в прибутках, в розвитку, що дає впевненість в майбутньому та підштовхує до активізації. Саме суб'єкт господарювання, орієнтуючись на споживача, визначає характеристики внутрішніх факторів розвитку: по-перше, вартості бази функціонування компанії (вартості ідеї, нерухомості, фондів, які зумовлюють реалізацію конкретного технологічного механізму); по-друге, вартості їх зміни в наслідок досягнення системою різних параметрів активності та залучення додаткових ресурсів (матеріальних витрат, людських ресурсів, капіталу). На результат діяльності впливають і зовнішні фактори реагування на діяльність суб'єкта господарювання. Відповідно до економічного змісту результат витребуваної ринком діяльності є вже соціалізованим, тому що в ньому зацікавлено і суспільство, і виробник, і споживач. Якщо цього соціально-економічного результату буде не-

достатньо, то повинен втручатися уряд, який за допомогою фіскально-податкової політики цю нестачу в суспільстві повинен відновити.

Для обґрунтування розмірів фіскального регулювання розвитку суб'єктів господарювання доцільно розглянути аспекти цього підходу з позицій економічної математики та графічних залежностей (рис. 14.8). Припустимо, що в початковий момент суб'єкти господарювання володіє майном загальною вартістю v . З врахуванням дії макроекономічної функції держрегулювання $U^{(1)}=f(x)$ з врахуванням активності експлуатації системи (x), функція фактора початкової вартості компанії може бути представлена у вигляді залежності $U^{(2)} = v$, при цьому загальна вартість системи, вартість бізнеса може збільшуватися або зменшуватися, враховуючи фактор ризику, винагороди власника за експлуатацію системи (a), — може бути представлена у вигляді функцій $U^{(3)}$ або $U^{(4)}$, а саме: $U^{(3)} = v + ax$, $U^{(4)} = v - ax$,

Мінімальне значення макроекономічної функції держрегулювання $U^{(1)} = f(x)$ визначається розміром загальних витрат на санаційне оздоровлення суб'єкта господарювання, перехід компанії з стану збитковості в стан самоокупності. У випадку, якщо рентабельність бізнесу зменшується, а результат діяльності — соціально необхідний, то є доцільним державне втручання. Припустимо, що як і в попередньому випадку початкова вартість бізнеса була розміром v , потім в процесі підприємницької експлуатації її розмір знизився до величини v_1 на величину k_1 . Це призвело до «знищення» розміру початкової власності суб'єкта господарювання. В цей момент виникає необхідність фіскального регулювання, обґрунтування вартості якого представлено на рис.14.8. Перед початком стимулюючого держрегулювання, повинна бути визначена орієнтовна вартість — величина державних витрат для організації визначеного процесу, яка увійде в оціночну вартість бізнесу конкретного суб'єкта господарювання, який використовує державні пільги.

Визначення вартості фіскального регулювання кризового стану соціально-економічної системи визначається точками A , B , вартістю переходу з кризової точки A в точку B . Кризою для

суб'єкта господарювання є банкрутство, коли системі притаманні умови мінімізації власного та прірівненого до нього майна, коли виконується умова:

$$b < ax.$$

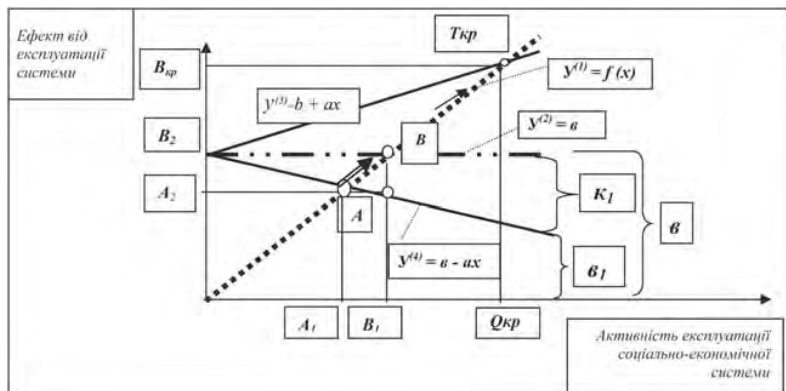


Рис. 14.8. Обґрунтування вартості державного регулювання

Підвищення активності системи, яке характеризується її переміщенням з точки A_1 в точку B_1 характеризується розміром витрат системи в розмірі величини різниці відрізков: B_2O та A_2O . При зміні умов, коли $a > ax$, починається період зменшення розміру фіскального стимулювання для виходу соціально-економічної системи з кризи, яке у визначений момент часу (приблизно це момент досягнення системою стану самоокупності) повинно закінчитися або його умови повинні істотно змінитися. З цього моменту соціально-економічна система є фінансово здоровою, а урядова фіскальна санація — закінченою.

Зміна умов фіскального стимулювання розвитку суб'єкта господарювання після досягнення межі самоокупності відбувається на основі обґрунтування можливостей її розвитку з врахуванням національних (регіональних) інтересів. Максимальне значення макроекономічної функції фіскального регулювання $Y^{(j)} = f(x_n) = f(x_1, x_2, x_3)$ визначається комплексом факторів, що відображає необхідні, але не завжди достатні умови для розвитку суб'єкта господарювання в оточуючому

макросередовищі: соціально-економічних паритетів національного розвитку (x_1), особливостей фінансово-технологічної специфіки діяльності (x_2), оцінки можливостей інноваційних перетворень (x_3).

Запропонований графо-аналітичний підхід до оцінки фіскального регулювання дозволяє відповісти на питання: скільки коштує суб'єкту господарювання та державі переведення системи з стану банкрутства на рівень беззбитковості з наступним переведенням на рівень самофінансування.

Таким чином, з точки зору суб'єкта господарювання розширення горизонтів персоніфікованого соціально-економічного розвитку з врахуванням мети та стратегічних спрямувань національного розвитку визначає не тільки комерційна ефективність, але і можливість залучення коштів державних програм розвитку, доцільності використання відповідно до принципу прогресивного оподаткування: чим сплачуєш більший розмір податків, тим більше пільг для подальшого розвитку компанія має можливість отримати від держави, в т. ч. з використанням коштів держбюджетних програм національного, регіонального розвитку. Це підвищує зацікавленість та ефективність соціально орієнтованої ринкової діяльності компанії та відображається на зростанні рівня життя населення. Це актуально при оцінці рівня синергетичності систем, при обґрунтуванні антикризових заходів, макро та мікро регулюванні діяльності соціально-економічних систем.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 14:

Тести:

1. Гранична ставка оподаткування це:

- а) певна сума, що йде на оплату податків;
- б) певний відсоток кожної додаткової одиниці доходів, що йде на оплату податків;
- в) певна частина реальної оплати праці;
- г) певний відсоток від суми номінальної заробітної плати.

2. На що впливає зменшення граничної податкової ставки в коротко-строковому періоді:

- а) збільшення сукупного попиту;

- б) потенційний випуск продукції;
- в) зменшення сукупної пропозиції;
- г) послаблення фіскальної політики;
- д) збільшення суми податкових надходжень;
- е) збільшення реальної заробітної плати робітників в поточному періоді;
- ж) збільшення витрат фірми на оплату праці;
- з) зменшення витрат фірми на оплату праці;
- к) одночасно зменшується номінальна заробітна плата робітників та витрати фірми на оплату праці.

3. На що впливає зменшення граничної податкової ставки в довгостроковому періоді:

- а) збільшення сукупного попиту;
- б) збільшення сукупної пропозиції;
- в) збільшення рівня цін;
- г) зменшення рівня цін;
- д) повне або часткове витиснення інвестицій;
- е) зменшення пропозиції праці;
- ж) зменшення потенційного обсягу виробництва;
- з) підвищення інфляції;
- і) посилення фіскальної політики.

4. Крива Лаффера встановлює:

- а) залежність між величиною сукупної податкової ставки та обсягом податкових надходжень;
- б) прямопропорційну залежність між величиною податкової ставки та розміром доходів, які підлягають оподаткуванню;
- в) зворотню залежність між величиною податкової ставки та розмірів доходів від власності, що підлягають оподаткуванню;
- г) параболічну залежність між величиною сукупної податкової ставки та розміром доходів, що підлягають оподаткуванню;
- д) залежність між розміром оплати праці та величиною бюджетних надходжень;
- е) залежність між витратами переливів та величиною податкових надходжень.

5. Які можливості для соціально економічного аналізу та планування надає використання кривої Лаффера та релаксаційних кривих?

- а) дослідити можливості макроекономічної реакції на зміни податкової ставки, внаслідок регулювання законодавчої бази;
- б) на основі п.5а) з'ясувати недоліки існуючого законодавства;

- в) вибрати ефективну зовнішньоекономічну політику фірми;
- г) обґрунтувати ефективність фіскально-податкової політики держави;
- д) обґрунтувати ефективність монетарної політики держави;
- е) зробити аналіз ефективності проведення українських приватизаційних реформ;
- ж) визначити середній час реакції системи на зовнішні впливи.

Запитання для контролю знань:

- 1. Розкрийте особливості ефекту скорочення граничної податкової ставки.*
- 2. Дайте обґрунтовану оцінку короткостроковим наслідкам зміни сукупної пропозиції внаслідок зменшення податків.*
- 3. Якими будуть довгострокові наслідки зменшення граничних податкових ставок на рівень цін та обсяг виробництва?*
- 4. Який соціально-економічний процес ілюструє крива Лаффера?*
- 5. Обґрунтуйте фактори, які визначають місце знаходження національної економіки на кривій Лаффера?*
- 6. Що таке «процес релаксації національної економіки»?*
- 7. Який вигляд буде мати релаксаційна крива у випадку легалізації доходів і капіталу, модифікації податкового кодексу?*
- 8. Які фактори визначають середню тривалість періоду, протягом якого відбувається макроекономічна реакція на зміну податкової ставки?*

Розділ 15. ТІНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

15.1. Теоретична об'єктивність тіньової економіки

Конфлікт економічних інтересів держави і бізнеса породжує тіньову економіку.

Тіньовий сектор національної економіки представляє собою сукупність неврахованих, нерегламентованих і протиправних видів господарчої діяльності, при яких не визнається загально-становлений порядок отримання доходів, а держава позбавлена права в їх розподілі.

З філософської точки зору тіньова економіка — це економіка в чистому вигляді, яка не «спотворена» втручанням держави. Структура тіньової економіки спрямована на задоволення всіх людських потреб (і тих, які не схвалюються державою). Більшість експертів (І. Богословська, ін.) оцінюють тіньовий оборот України, як ще один ВВП. Тінь охоплює усі стадії відтворювального циклу (виробництво, розподіл, обмін, споживання).

Функціонування тіньової економіки підкорюється дії об'єктивних економічних законів таких, як: закону спадної граничної корисності, закону Сея, законам попиту та пропозиції, закону заміщення, закону спадаючої доходності, закону рідкості, закону зростаючих відносних витрат, закону великих чисел, закону «синіх небес» та інших.

Тіньовій економіці притаманні свої специфічні принципи існування та розвитку:

об'єктивності (незалежності від бажання держави ліквідувати її);

необхідності (тінь — це імунітет економіки до державного втручання та «рятувальний корабель» в період економічних криз);

безсмертя (це все рівно, що боротися з власною тінню);

гнучкості (вона швидше за офіційну реагує на зміни, точніше прогнозує ринкову кон'юнктуру);

відтворення (самовідтворення);

згущення тіні (її властивість до криміналізації).

Тенденція тіньової економіки простежується у всіх країнах, має свої особливості, різниться масштабами поширення, формами прояву.

Тіньова економіка за часи свого існування постійно змінювала свої форми та методи, прискорюючи або зменшуючи темпи зростання на певних етапах розвитку. Як відмічають А.В. Базилюк та С.О. Коваленко¹, формування її структур відбувається у звичайному середовищі за умов свідомого або несвідомого сприяння з боку держави у створенні нормативних актів, які зрештою і забезпечать необхідні засади її існування. Це обумовлено тим, що:

— тіньова економіка зароджується у надрах нормативно-правового поля, коли встановлені державою регулюючі засоби не відповідають дії об'єктивних економічних законів, не мають надійних механізмів контролю за здійсненням чинного законодавства;

— в умовах, коли держава через свої представницькі структури має найвищі повноваження в законодавчій, правоохоронній та виконавчій діяльності, саме зародження й поширення тіньової економіки вказує на терпимість держави до цього явища, що виникає внаслідок неузгодженості намірів і дій різних гілок влади, прорахунків або викривлень державної політики щодо розвитку окремих сфер, персональної зацікавленості в певних діях;

— її істотністю треба вважати перш за все приховання від держави результатів економічної діяльності фізичних та юридичних осіб;

— функціонування тіньової економіки ґрунтується на безоплатному використанні суспільної власності;

— тіньова економіка слугує збагаченню певного кола людей за рахунок обкрадання всього суспільства і насамперед за рахунок джерел, які забезпечують фінансове наповнення держбюджету.

Витоки виникнення феномену тіньової економіки, як відмічають А.В. Базилюк і С.О. Коваленко, закладені в людині, в мотивах її вчинків і вчинків, інтересах, специфіці та унікальності соціальної психології індивіду. Уявлення кожної людини про матеріальну винагороду свого трудового внеску індивідуальне, невиправдане сподівання оцінки результатів праці є пер-

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 13, 14.

вісною умовою виникнення диспаритету інтересів і головним фактором поширення тіньової економіки, як засобу усунення виниклої невідповідності. Інститути державності впливають на розподільні стосунки, суб'єктивно формуючи модель інтересів, що визначає частку окремих груп населення у створеному продукті і ступінь їх задоволення таким розподілом¹. Таким чином, суб'єктом тіньової економіки завжди виступає людина, або група, об'єднаних спільною метою людей, норми поведінки яких відрізняються від усталених в суспільстві.

К.А. Улибін вважає, що до тіньової економіки треба відносити всі справді антисоціальні явища, які деформують відношення в економіці². А. Малигін характеризує її як механізм зворотного зв'язку, який сигналізує про те, що поставлена державою мета та методи її реалізації не відповідають інтересам переважної більшості населення³.

А. Калаганов та А. Бузгалін представляють тіньову економіку у вигляді підпільного виробництва або гри на деформованих економічних відносинах систем розподілу та обміну, або чогось подібного, що стосується кризового стану господарства, або близько до нього, а не суспільства взагалі⁴.

Характерною ознакою тіньової економіки є її висока дохідність, що забезпечується: шляхом привласнення ресурсів; на основі завищення цін легально виробленої продукції за рахунок заміщення затрат тіньової діяльності; за допомогою одержання пільг, дотацій без урахування доходів від тіньової діяльності, або незаконного користування цими пільгами при її здійсненні; ухиленням від сплати податків; організацією незареєстрованого підприємництва; здійсненням незаконних операцій на ринках⁵.

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 15.

² Улибін К.А. Теневая экономика: знакомая незнакомка // Изв. АН СССР. Сер. ЭК.— 1990.— № 2.— С. 94–101.

³ Малигін А. В тіні розвинутого соціалізму // Вінницькі вісті.— 2-й випуск травня 1991 р.

⁴ Бандократия в зеркале политической экономики // Калаганов А., Бузгалин А. // Общественные науки.— 1990.— № 4.— С. 66–82.

⁵ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 17.

На думку А.В. Базилюк, С.О. Коваленко, *тіньова економіка* — це результат порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту, що трапилося внаслідок дерегуляції економіки і порушення на цій основі балансу інтересів, а також через недостатність або недосконалість засобів ефективного контролю за чинним законодавством. У конкретному виразі — це високодохідна сфера діяльності, норма прибутку якої компенсує окремим громадянам або групі людей матеріальні затрати та моральні збитки від ризиків щодо її здійснення. Вона не контролюється державою, не враховується офіційною статистикою, її обсяги не включаються у валовий внутрішній продукт і не оподатковуються, є джерелом незаконного привласнення частини результатів суспільної праці у вигляді прибутку, майна, цінних паперів та в будь-якій іншій формі з метою збагачення або збільшення легально отримуваних доходів. Тіньова сфера завжди виступає тягарем. Вона змушує працювати на себе, відволікаючи загальнодержавні ресурси, послуговуючись суспільними матеріальними благами та послугами. Тіньова економіка створює новий порядок розподілу суспільного продукту¹. «Ущерб, нанесений обществу, выражался не только в вывозе капитала, но и в потере доверия населения к государству и финансовым институтам»².

Тіньова економіка має свої переваги та вразливі особливості. До її переваг відносять: непомітність й недосяжність для владних структур, високий рівень мотивації та прибутковості, значно вищу мобільність її порівняно з офіційною. Слабкими аргументами тіньової економіки є: розрізненість суб'єктів, орієнтація їх на реалізацію уособлених, вузькоспрямованих інтересів, що суперечать як загальнодержавним, так і індивідуальним (в т. ч. тіньовим); високий рівень конкуренції між суб'єктами-тіньовиками за сфери впливу, що призводить до монополізації, підвищення витрат на утримання бізнесу та зменшення її ефективності. Чим більш вишукані форми тіньової економіки

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 18–19.

² Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37.

використовуються в суспільстві, тим досконалішою стає модель економічного розвитку. Таким чином, у подоланні тіньової економіки закладений потенціал економічного зростання й гармонізації розподільних відносин. На основі цього відбувається подальша трансформація економічної моделі, форм і методів економічного регулювання¹.

А.В. Базилюк, С.О. Коваленко всі види тіньової діяльності поділяють на дві групи:

— *ті, що дозволені законом*, але здійснюються з порушенням чинного законодавства (недоречності економічної політики, недосконалість контролю за здійсненням законодавства; вони, в свою чергу, поділяються на напівлегальну діяльність (прибуток від якої формується на основі узаконеної діяльності, але шляхом приховування його частини) та неформальну (засновану на незареєстрованому підприємстві, шахрайстві;

— *ті, що заборонені законом* (наркобізнес, виробництво та збут забороненої продукції, рекет, т. п.)².

Тінізація має свої ступені розвитку, які можна трактувати, як *неофіційна економіка, внеправова, напівправова та кримінальна*³.

До *неофіційної економіки* відноситься діяльність, яка знаходиться за межами державних інтересів, яка не порушує діючого законодавства та прав інших суб'єктів, результати якої не фіксуються в угодах та звітності (наприклад, натуральне селянське господарство забезпечує виживання населення в тяжкий час — Україна, з 1990 року і по теперішній час).

Позаправова економіка охоплює ті види діяльності, що не регламентуються законом та порушують права господарчих суб'єктів. В середині 90-х років ХХ ст. власники фінансових пірамід, використовуючи недосконалість українського законодавства, привласнили вклади фізичних та юридичних осіб, чим нанесли значну суспільну шкоду, яка заключається: у вивезенні

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 22—23.

² Там само.— С. 20.

³ Калугин В. і др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37.

за кордон капіталу; у втраті довіри населення до держави та фінансових інститутів; у гальмуванні розвитку ринкової інфраструктури, трастів, банків, приватних страхових компаній та пенсійних фондів; в стимулюванні потерпілих до тінізації їх діяльності та доходів. Сьогодні розвиток позаправової економіки України зосереджено в деяких сферах ІТ-технологій (наприклад, електронна торгівля через Інтернет і офшорне програмування).

До *напівправової економіки* відносять види економічної діяльності, які по цілям відповідають законодавству, але періодично виходять за його межі. Напівправова економіка формує «сірі» ринки, що пов'язані з ухиленням від сплати податків, та активно використовує «чорний нал», бартер, діяльність без патенту або ліцензії, трудовий найм без оформлення документів. В Напівправовій економіці зосереджена більша частина тіньових капіталів, але цей тіньовий сегмент піддається регулюванню і його можливо скоротити за рахунок частини суб'єктів легалізації. Як свідчить практика, регулювання часто підмінюється боротьбою з кримінальною економікою, а економічні причини тінізації діяльності компаній залишаються без уваги.

Кримінальна економіка охоплює заборонені законом види діяльності. В ній формуються «чорні» ринки: наркобізнес; протиправне виробництво та торгівля зброєю; контрабанда; організована проституція; торгівля людьми; рекет. «В Україні кримінал активно зростається з напівправовою економікою. Внаслідок цього деякі підприємства повністю або частково переходять під контроль кримінальних структур»¹, зворотній перехід для таких підприємств стає майже неможливим.

Поряд з цивілізованими формами торгівлі існують нецивілізовані, пов'язані з торгівлею людьми, наркотиками і зброєю. У 2001 р. до 700 тис. осіб було продано у рабство, на чому ділки заробили 7 млрд. дол. Цей вид торгівлі займає третє місце після торгівлі наркотиками і зброєю. Торгівлю людьми ООН назвала

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 39.

найжорстокішим на сьогодні порушенням прав людини, «викликом моралі усього людства». Крім того, щорічний обсяг тіньового капіталу у світі становить нині 600 млрд. дол., на 20 млрд. дол. продається фальсифікованих ліків.

15.2. Етапи легалізації-мінізації національної економіки

Тіньова економіка — це сфера більш доходного застосування ресурсів, яка дає можливість одержувати надприбутки. Існування процесу тінізації визначається відносно високою вартістю легального сектору. Тіньова економіка функціонує поза нормами існуючого законодавства, використовуючи лише позитивні для себе чинники діючих законів. Умовою її існування «є, насамперед те, що прийняті Закони не діють і залишаються у формі побажання через безсилість правоохоронної системи або недоречності економічної політики, які створюють передумови для успішної діяльності обмеженого прошарку суб'єктів суспільних відносин і враженість інтересів більшості населення»¹.

Тіньова економіка, чорний ринок (*black market; black economy*) виникають щоразу, коли під заборону або під суровий контроль потрапляє якийсь товар або послуга. У деяких країнах влада спокійно ставиться до чорного ринку і правоохоронні органи не втручаються. У країнах, де грошова одиниця штучно контролюється, її справжню ціну визначають показники чорного валютного ринку. Тіньову економіку складають усі підпільні операції, які через свою незаконність не рееструються².

Постійно в національній економіці співіснують легальний та нелегальний сектори: у виробництві, обертанні, споживанні товарів, продукції, послуг. Тіньова економіка дозволяє удосконалювати економічний механізм і надає сигнали соціально-економічної болі. Легальна економіка ефективна поки її прибутковість перевищує вартісну оцінку ризику нелегального секто-

¹ Базиліук А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 35–36.

² Еппінг Р.Ч. Путівник по світовій економіці для початківців.— К. ЮНІОН, 1998.— С. 103.

ра. Реальне скорочення тіньового сектору можливе тільки на основі підвищення ефективності легального сектора економіки (зменшення витратності та надання певних переваг стосовно тіньової діяльності), за умов усунення суперечностей існуючої форми організації суспільства, що порушують паритетність розвитку окремих сфер і сегментів ринку, зачіпають інтереси окремих суб'єктів. Гармонізація суспільних відносин передбачає удосконалення методів, форм управління та законодавчо-нормативних актів з одночасним посиленням правоохоронних заходів по їх виконанню.

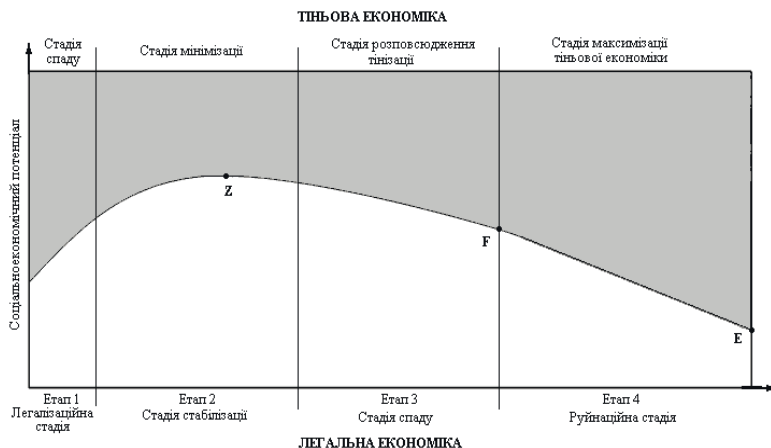
Гроші повинні приносити капітал і служити творінню. Тіньова економіка виступає джерелом виживання для усіх суб'єктів ринкового господарства, хоч її негативними наслідками є криміналізація та розшарування суспільства. Вона має специфічні закономірності розвитку. Процес тинізації національної економіки має циклічний характер, що обумовлено фазами економічного розвитку (становлення, зростання, стабілізації, рецесії, кризи) лише у протилежній послідовності. Це забезпечує збереження досягнутого економічного потенціалу (не втрачаються основні ресурси: робоча сила, капітал, засоби виробництва), забезпечується життєздатність суспільства і його суб'єктів. За несприятливих умов у легальній економіці функцію життєзабезпечення окремих сфер переймають тіньові форми, що знаходять високодохідні об'єкти діяльності.

З врахуванням циклічності розвитку всіх сфер економіки у певних розмірах тіньові форми існують на всіх фазах функціонування ринкового господарства.

Припустимо, що досягнення соціально-економічного потенціалу національної економіки у визначений момент часу здійснюється на основі поєднання відповідних рівнів розвитку та деградації легального і тіньового секторів національної економіки.

Умовно можливо виділити чотири стадії розвитку процесів легалізації-тинізації в національній економіці (рис. 15.1)¹.

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 29.



**Рис. 15.1. Характеристика співвідношення
легальної та тіньової економіки**

На першій стадії — *легалізаційній* — спостерігається зміцнення позицій та зростання легального сектора економіки і в той же час зменшення рівня тінзації.

На другій стадії — *стабілізаційній* — офіційна економіка досягає свого максимального значення, крапка Z, після чого її соціально-економічний потенціал починає знижуватися. Водночас з цим, відбувається мінімізація тіньового ефекту з послідовним процесом відповідного нарощення. Виникнення найнижчого природного рівня тіньової економіки в умовах сталих соціально-економічних стосунків (крапка Z), коли не існує явних суперечностей, що зачіпають інтереси окремих соціальних груп, пояснюється наявністю соціально-психологічних відхилень обмеженого кола людей, а проявляється це через недосконалість правоохоронної системи. Тому на цьому етапі найбільш ефективною формою зменшення тінзації економіки є посилення карально-обмежувальних дій, постійне їх вдосконалення та пристосування до сучасних умов.

На третій стадії розвитку національної економіки — *мінізаційній* — ефективність функціонування легального сектора продовжує знижуватися. На макрорівні соціально-економічний

потенціал не зникає. Якщо знижується ефективність ресурсів в легальній економіці, то зростають можливості розвитку в тіньовому секторі. Умовою тотального поширення процесу тінізації є неадекватність обраних методів її обмеження, а вибір шляхів її зменшення повинен залежати від умов її виникнення. Відповідно до цього, в цей період в моделі регулювання національної економіки, принципах створення і розподілу продукту повинні відбутися системні зміни.

При загостренні кризи в умовах неадекватності нормативно-правового регулювання економіки процеси тінізації набувають найвишого ступеня в крапці *E* (етап 4). Для зменшення тінізації необхідно та достатньо збільшити легальне виробництво (перейти до етапу 1), що підтвердить усунення соціально-економічних суперечностей. Якщо на цьому етапі застосувати карально-обмежувальні дії, то тіньова економіка прийме більш досконалі форми, а її пригнічення стане ілюзорним¹. При знищенні офіційної економіки обмежується та скорочується і тіньовий сектор.

Тіньова економіка є латентною. Її функціонування ґрунтується на розробленні схем тінізації процесів з метою отримання надприбутків в усіх галузях ринкового господарства та проведення цих схем через законодавчі акти та їх практичній реалізації.

Тіньовий сектор української економіки, характеризується в першу чергу, існуючим витратним механізмом відтворення та відповідними методами управління (чим більшим буде економічний виток, тим більшими будуть і витрати). Тіньова економіка приносить максимальні прибутки тому, що має виключні можливості не тільки у використанні ресурсів, але і в активності підтримки інтересів визначеної політичної групи.

В світовій практиці уряд першочергово приймає міри щодо обмеження монопольної поведінки на ринку. В Україні: ті методи регулювання, що були застосовані, носять неадекватний характер у відповідності до форми конкретних ринків, і крім цього, на державному рівні оголосили боротьбу з монополіями,

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 30.

а на практиці — стали створювати холдинги, навмисно та надмірно зависили значення та темпи приватизаційних процесів, викривили їх структуру.

Боротьба з тінню передбачає необхідність проведення демонаполізації національної економіки, яку, в загальному випадку, здійснюють у двох напрямках: по-перше, з метою підвищення конкурентоспроможності — це боротьба з монополіями; по-друге, це боротьба з монопольною поведінкою на ринку¹.

Тіньова економіка має гостро соціальну природу свого походження, яка обумовлена соціально-психологічними особливостями людей.

У кожної людини своє, індивідуальне сприйняття розміру особистої винагороди за трудову активність. Але суспільство, уряд визначеної країни по-своєму ставиться до цього питання, відповідно оцінюючи працю, інтелектуальні та підприємницькі здібності фізичної особи. Індивідуальні та суспільні оцінки не співпадають. Індивід, який не згоден з суспільною оцінкою своєї праці прагне компенсувати те, що йому не додали.

Непряма локальна оцінка масштабів тіньової економіки стає можливою з урахуванням висновків соціально-економічних досліджень тіньових здібностей працівників концерну «Артур Андерсен». Відповідно до них, з загально-вибіркової чисельності робітників концерну, а саме — з десяти чоловік:

— троє працівників — потенційно прагнуть щось украсти на підприємстві;

— троє — обов'язково щось украдуть при створенні відповідних умов;

— тільки четверо робітників не при яких умовах не стануть красти.

Узагальнюючи результати цього дослідження на макrorівні можливо зробити висновки, що до 40% обсягу тіньового сектора національної економіки будуть створені без умов злочинності, а залишок — до 60% обсягу тіньової економіки потребують засад злочинності, створення відповідної законодавчої бази.

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37–41.

15.3. Історичні аспекти та сучасність

З огляду на історію питання, тінізація економіки спочатку носила переважно географічний характер. Тінь охоплювала все, до чого не дотягнулася влада. Тінь заповнювала правовий вакуум.

Антитіньовою акцією ще в Київській Русі був похід княгині Ольги на древлян, які відмовилися платити дань.

Морські європейські держави (Англія, Франція, Голландія, інші) створювали законодавства проти контрабандистів, проте контрабанда поширювалася. Вже тоді спостерігалось зрощення тіньової економіки з владою (на основі хабарництва портових чиновників та охорони). В Росії першою значною тіньовою галуззю (XVI ст.) стала винокурня (горілчана) промисловість, яка і сьогодні є високодохідним бізнесом та жорстко регламентується державою. Вже тоді було з'ясовано, що найбільш привабливими є бюджетні кошти, багаточисельні державні програми. З розвитком капіталістичних відносин поширювалася тінізація економіки.

Активізація тіньової економіки, як правило, відбувалася в тяжкі для країни періоди часу.

Особливо показним процес тінізації національної економіки спостерігається в періоди революційних перетворень суспільства. Так, в перші роки після Жовтневої революції, як і в період глобальних ринкових перетворень в країнах СРСР (наприкінці 80-х початку 90-х років XX ст.), держава втрачала контроль над економікою (гіперінфляція, безробіття, знецінення грошових накопичень населення, його зубожіння, продрозкладка, реквізиції, націоналізація фондів і валютних рахунків підприємств (в т. р. в період приватизації державного майна)), — і тільки іноді намагалася отримати свої надходження.

Економіка відповідала адекватно — загальним ухиленням від сплати податків, розвалом промисловості, військово-промислового комплексу, науково-дослідних інститутів, втратою кваліфікованих кадрів, унікальних спеціалістів, невикористанням інтелектуальних можливостей та моральним занепадом суспільства, руйнацією створених економіко-політичних зв'язків і стосунків, одночасним обігом декількох видів грошей, їх різким знеціненням.

Тотальний контроль та жорстке регулювання в період червоного терору привели країну в глухий кут і тільки термінове проголошення нової економічної політики (НЕПу) легалізувало галузі промисловості з швидким оборотом капіталу (харчову, загально-харчову, легку) і дозволило за рахунок їх оподаткування наповнити мінімальний державний бюджет. Цього владі вистачило і НЕП була припинена.

В СРСР тінзація економіки була різко обмежена, мала географічні риси (в кавказьких та середньоазіатських республіках) та галузеві ознаки (розподільники дефіциту в постачанні, торгівлі, збуті). В Україні — після набуття незалежності та розвитку ринкових перетворень — наступив період податкового та адміністративного терору, який вже сьогодні призвів до відставання соціально-економічного, законодавчо-правового розвитку України від Росії на декілька років, а обіцянки українського уряду стосовно лібералізації системи оподаткування носять край обмежений характер, а період нової економічної політики сьогодні з відкритим урядовим цинізмом постійно відкладається¹.

Тіньова економіка існує в усіх країнах світу, відрізняються тільки її обсяги, форми та контроль. Достовірно оцінити розміри тіньової економіки неможливо. В ЄС її розраховують або співставленням доходів і витрат населення — якщо ви витратили більше, ніж заробили, то, значить, заробили це більше — в «тіні», або через співставлення обсягу ВВП з отриманими платежами *VAT*. *В залежності від метода розрахунку статистика полулегальної економіки може різнитися на 5-10%*.²

Відповідно дослідження МВФ «Тіньова економіка в світі: розміри, причини та наслідки», рівень тінзації світової економіки складає:

— в країнах, що розвиваються (Азія, Африка, Латинська Америка): від 16,5% ВВП в Таїланді до 65,6% у Болівії;

— в країнах з перехідною економікою (Центральної, Східної Європи, в країнах колишнього СРСР): від 24% ВВП в Словенії, до 62% в Грузії;

¹ Калугин В. і др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37–44.

² <http://news.nur.kz>

- в розвинених країнах: від 5,8% в Австрії до 20,4% ВВП в Італії;
- в Японії — 8,5% ВВП;
- в США — 13,9% ВВП¹.

Дослідження російських експертів стверджують, що загальносвітова економічна тінь — це мінімум \$ 8 трлн.

З 1975 року по 1997 рік тінізація швидко зростала в Греції, Італії, Швеції, Норвегії, Німеччині. Наприклад, в Німеччині тіньові обсяги зросли в п'ять разів (з \$ 60 млрд. до \$ 300 млрд.). При цьому річні темпи зростання неофіційного сектора склали 8%, що перевищило відповідні темпи зросту офіційного ВВП.

З 1995 року в розвинутих країнах тіньова економіка складала в середньому 12% ВВП, в країнах з перехідною економікою — 23%, в країнах, що розвиваються — 39% ВВП. З часом ступінь тінізації національних економік зростає. Серед економічно розвинутих країн максимальна тінізація економіки притаманна Греції (29,0% офіційного ВВП), Італії (27,8%) та мінімальна — Австрії (9,1%), США (8,9%), Швейцарії (8%). Ірландія, Канада, Франція, Німеччина мають середній ранг оцінки: від 15,9% до 16,3% ВВП. При цьому абсолютні обсяги тінізації є вражаючими: в США — \$ 700 млрд., в Італії — \$ 310 млрд., в Англії — \$ 190 млрд. На тіньову економіку Фінляндії приходить десяти частина держбюджету, що становить \$ 3,5 млн. на рік.

Характеристика тінізації національних економік різних країн світу представлена в табл. 15.1.

Найбільший розмах тінізація національної економіки досягла в країнах, що розвиваються (Азія, Африка, Латинська Америка), де фактично функціонує «друга», «паралельна» неофіційна економіка. Так, ступінь тінізації економіки в Нігерії оцінюється в 76% офіційного ВВП, в Таїланді — 71%, Єгипті — 68%, Болівії — 66%, Панамі — 62%, Туреччині — 40%, ВВП. При цьому необхідно враховувати і той факт, що тіньовий сектор в цих країнах охоплює значну частину господарської діяльності, де саме населення і знаходить роботу (корумпованість національної економіки стимулюється законодавчими «дірками»), а в Західній Європі основою тінізації виступають невеликі фірми.

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 41–42.

Характеристика тінзації національних економік різних країн світу¹

| Країни | Ступінь тінзації національної економіки країни, відсоток до розміру офіційного ВВП (у %) |
|---|--|
| <i>I. Країни з розвинуеною ринковою економікою:</i> | |
| — Греція | 29,0 |
| — Італія | 27,8 |
| — Іспанія | 23,4 |
| — Бельгія | 23,4 |
| — Ірландія, Канада, Франція, Німеччина | 14,9–16,3 |
| — Фінляндія | 10,0 |
| — Австрія | 5,8–9,1 |
| — США | 8,9 |
| — Швейцарія | 8,0 |
| — Японія | 8,5 |
| <i>II. Країни що розвиваються:</i> | |
| — Нігерія | 76,0 |
| — Таїланд | 71,0 |
| — Єгипет | 68,0 |
| — Болівія | 66,0 |
| — Панама | 62,0 |
| — Туреччина | 40,0 |
| <i>III. Балканські країни:</i> | |
| — Албанія | 100,0 |
| — Македонія, Хорватія, Болгарія | 40,0 |
| — Словенія | 24,0 |
| <i>IV. Постсоціалістичні країни:</i> | |
| — Азербайджан | 34,0–41,0 |
| — Грузія | 43,0–62,0 |
| — Росія | 27,0–46,0 |
| — Вірменія | 50,0–60,0 |
| — Казахстан | 40,0 |
| — Киргизстан | 50,0–70,0 |
| — Латвія | 40,0 |
| — Литва | 40,0 |
| — Естонія | 10,0–37,0 |
| — Україна | 100,0 |

¹ newasp.omKreg.ru

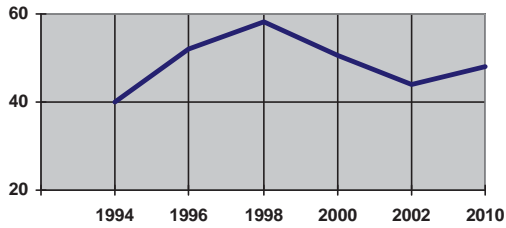


Рис. 15.2. Динаміка масштабів тіньової економіки в Україні з 1994 р. по 2010 р., % ВВП

В східній Європі албанська економіка тінзована майже повністю, а в Македонії, Хорватії, Болгарії тінзація досягає приблизно — 40% офіційного ВВП.

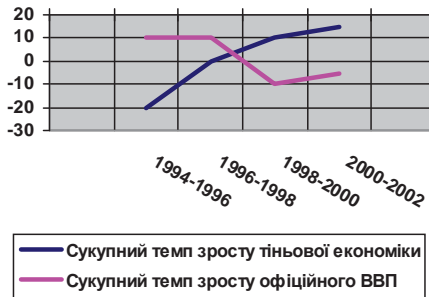


Рис. 15.3. Порівняльні зміни зростання тіньової економіки в Україні за період 1994р. — 2002 р., % ВВП

Для усіх пострадянських країн характерною є тенденція до зростання тінзації національних економік, в середньому з 26% в 1990 році до 57% в 2010 році¹.

Національне багатство Росії оцінюється експертами у розмірі \$ 340–380 трлн. Тіньовий сектор економіки складає 27–46% ВВП країни (відповідно досліджень Московського інститу-

¹ www.cripo.com.ua.

ту соціоекономічних проблем), відповідно до інших джерел: від 40% або навіть 60% від ВВП. При цьому в тінізації задіяні:

- більше 50% представників легального корпоративного бізнесу;
- 30–40% зайнятих в структурах середнього та малого бізнесу;
- 35% компаній не сплачують податків;
- 90% компаній ведуть подвійну бухгалтерію;
- кожна п'ята компанія декларує лише 15% доходів.

Всесвітній банк: з-під оподаткування, контролю, ліцензування та регулювання випадає до 49% російської економіки.

Deutsche Bank: в Росії доля тіньової економіки складає 25–30%, в країнах Євросоюзу — коло чверті від офіційної.

Центр макроекономічного аналізу та короткострокового прогнозування (ЦМАКП) О.Абрамова: «криза в російській економіці призводить до того, що та її частина, яка тільки-тільки вийшла з тіні, повертається в «сіру» зону.

Rosstat: відсоток тіньової економіки в регіонах РФ досягає 25%.¹

Інститут кон'юнктури: приблизно пята частина російської економіки знаходиться в тіні. Доля тіньової частини почала зростати з кінця третього кварталу 2008 р., коли почалися кризові явища. Спеціалісти Інституту кон'юнктури застерігають, що в 2010, 2011 рр. розквіт тіньової економіки продовжиться, особливо, якщо уряд піде на підвищення податків. Підвищення ставки будь-якого податку автоматично починають зростати ціни, може знизитися споживання, відповідно може підвищитися доля тіньового ринку акцизних товарів.²

Якщо прийняти, що в Росії зараз 40% економіки «в тіні», то вона стоїть на 6-м місці після Нигерії (74%), Єгипту (69%), Грузії (68%), України (57%), Молдавії та Белорусі (ободві по 50% від ВВП). В країнах північної Європи та Скандинавії показники співвідношення «теньової економіки» до ВВП коливаються в діапазоні до 10–18%. В середиземноморських країнах, типа Португалії та Італії, «тіньові послуги» в усіх секторах економіки вже зростають до 20–25% від ВВП. Греція уводить в тінь 40% усієї продукції та послуг, що виробляються, Італія — 30%.

¹ «Дейта.ру».

² «Актуальная камера.ру».

Якщо оцінити світову «тінь», та прийняти, що в Росії зараз рівень тіні — 48,6%, то вона займає 130 місце в «чорному списку» тіньової економіки.¹

Тіньова економіка Вірменії складає приблизно 50–60 % ВВП (ще більше у сфері торгівлі та надання послуг). Спостерігається низький рівень кримінального нелегального сектора при тому, що тіньові операції в легальному секторі є масовими і спрямовані на мінімізацію податкового тягара.

Тіньовий сектор Азербайджана дорівнює приблизно 34–41% офіційного розміру ВВП. Економічне зростання Грузії перевищило 5%, при цьому податки складають 75%. Тінь охоплює третину промисловості країни. Тіньовий сектор в економіці Грузії сягає 43–51% офіційного ВВП². Тінізація Казахстанської національної економіки складає 40 % ВВП. Нацстатком Киргизької Республіки офіційно оцінив тінізацію економіки як 25% ВВП, аналітики — реальний розмір від 50% до 70% ВВП. Основу національної економіки складає бізнес-торгівля паливо-мастильними матеріалами, винно-горілчаними та тютюновими виробами. В Таджикистані існує найрентабельніший тіньовий бізнес-транзит героїну.

Латвійська тіньова економіка сьогодні оцінюється офіційно у розмірі 15% ВВП, аналітично — 40%. Якщо в 1993 р. тінізація економіки досягла 25%, то в 1995-му році — вже 45%, в 1998 р. — 38%, в 2000 р. — 42% ВВП. У Литві ступінь тінізації економіки сьогодні складає 40% ВВП. В Естонії, відповідно різних оцінок, тіньовий сектор складає 10–37% ВВП. Естонія щорічно (2007–2011) недоотримує з-за «чорних» зарплат майже 3 млрд. крон, що на 500 млн. більше, ніж в попередньому році³.

Відповідно до досліджень австрійського професора економіки з університета Лінца Ф.Шнейдера, у високо розвинутих державах, по різних оцінках, «тінь» складає 17% від ВВП, в країнах з перехідною економікою — більше 20% та в країнах, що розвиваються — більше 40%. В умовах економічного спаду згідно оцінок Ф.Шнейдера, в 14 найбільш розвинених країнах

¹ www.cripo.com.ua.

² Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 40–43.

³ www.cripo.com.ua.

ЄС відсоток тіньової економіки за 2008р.зріс на 0,3–0,9%. Сьогодні в Північній Європі вона складає 10–18% від реального ВВП, а в країнах Середиземномор'я — 20–25%, а в колишніх соцкраїнах 30–39%.¹

Професор Ф Шнайдер (Friedrich Schneider), який вивчає феномен нелегальної праці вже 20 років, рахує, що загальний оборот тіньової економіки в Німеччині в 2010 році збільшиться на 15 млрд. євро, досягнув 365 млрд. євро і це пояснюється тим, що люди прагнуть компенсувати втрати, що викликані скороченням робочого дня, відміною наднормових годин, зростанням безробіття та податків. В Німеччині зараз нелегально підробляє кожний п'ятий, а кожний третій використовує нелегальну робочу силу, майже 4 млн. сімей в Німеччині використовує працю, яка в 95 випадках не задекларована. (Deutsche Welle).

15.4. Особливості української тіньової економіки

Відповідно оцінок Всесвітнього банку тінізація в Україні сьогодні складає 50% офіційного ВВП. За оцінками Національного банку України, поза офіційною сферою грошового обігу знаходиться більш 15 млрд. дол. США, що обслуговують потреби «тіньового сектора», саме цей сектор (до 50% ВВП) по розмірах можливо зрівнювати з «офіційною економікою». Критичним для країни є тіньовий річний оборот на рівні 15–35% ВВП. Економіка втрачає керування, якщо тінь перевищує 30% ВВП, а кількість нелегально працюючих — 40% зайнятих.

Відповідно опитування середній рівень тінізації економіки України на 1.01.2010 р. склав 45,4%, що майже на 10% відрізняється від даних Мінекономіки (відповідно яких обсяг тіньової економіки перевищив 400 млрд грн.).² Згідно даних Мінекономіки, рівень української «тіні» в 2008 р. склав 31,1%, а за I півріччя 2009 р. — 39%. Збільшенню тіньового сектора посприяло зростання готівки поза банками (в порівнянні з 2005 р. в 2008 р. цей показник збільшився в 2,5 рази, а співвідно-

¹ <http://news.nur.kz>.

² www.cripo.com.ua

шення готівки та ВВП з 1 півріччя 2009 р. склало 11,8% — при пороговому значенні не більше 4%. Кредити рефінансування, які Нацбанк надав комерційним банкам (тільки у вересні-грудні 2008 р. — 111 млрд. грн.).

У значній мірі зростання тіньової економіки пов'язано з об'єктивною реакцією підприємств і населення на нездатність держави ефективно управляти економічними процесами, із необхідністю компенсувати неофіційною індивідуальною діяльністю обвальне падіння рівня соціального захисту. Існування настільки величезного тіньового сектора неможливо без потужної підтримки і прикриття сформованої в державі системи корупційних відносин. За оцінками спеціалістів, більш 60% мафіозних груп мають корумповані зв'язки в різних структурах влади і керування. У корумпованих взаємовідносинах знаходяться біля 40% підприємців і майже 90% комерційних структур.¹

Оцінити розміри української тінізації можливо порівнюючи різні джерела інформації про експорт та імпорт. Митна вартість імпорту з країн ЄС в 2008р. склала (Держмитнаслужба України) \$28,7 млрд., а відповідно даних COMEXT агентства Eurostat, експорт в Україну склав \$37,2 млрд., що свідчить про тотальну тінізацію зовнішньоекономічної діяльності, про недостовірну статистику та незацікавленість влади в легалізації бізнесу.

Аналізуючи сьогоднішній стан України Л.Бальцеревич відмічає позитивні моменти, що економіка України є послідовно відкритою, коефіцієнт відкритості — понад 80%, що більше, ніж у Польщі (70%). Україна використовує світову економіку рівно настільки, настільки є залежною від неї. В Україні зростає роль іноземних інвестицій, хоча великою є дистанція до країн Чехії, Угорщини чи Балтійських країн, зокрема, щодо ступеня безпосереднього впливу на економіку іноземного капіталу. Найбільша слабкість української економіки — це інфляція, яка зростає, і те, що збільшуються бюджетні видатки, а відтак, зростають і податки — до рівня 45% від ВВП, це майже так само, як в Угорщині. Збільшення податків гальмує розвиток, знеохочує до заробітку та заощаджень. В 2002 р. українці мали 35% перерозподілу податків через ВВП, а в 2009 — 44%. Україна має експлозію

¹ www.cripo.com.ua «Дейта.ру»

(вибух) бюджетних видатків, до євросклерозу — це коли багато соціалу, а мало розвитку. Інфляція в Україні: 2003 рік — 8%, 2004 — 12%, 2007 — 16%, 2011 — 23%. Темпи зростання кредитів в Україні: 2002 рік — 28%, 2007-й — 65%. В 2010 р. Україна посіла 2-ге місце по кількості кредитів, які взяті в Міжнародному валютному фонді. Надмірна експансія кредитів спричиняє зростання цін. «З аналізу досвіду різних країн випливає, що для України є проблемою макроекономічна політика, її поліпшення, а саме, неекспансивна фіскальна політика, стримування темпу бюджетних витрат, щоб держава менше забирала і менше роздавала, менше деморалізувала, а більше мобілізувала людей. І протидія інфляції.»¹

Сьогодні валовий національний дохід на душу населення в Україні становить лише \$1520 і є меншим, ніж в Марокко (\$1730), Гватемалі (\$2400), Албанії (\$2580), Алжирі (\$2730), Намібії (\$2990) та багатьох інших країнах зі слабо розвинутою економікою.

За даними Інституту Катона (Cato Institute) та Heritage Foundation, Україна має один з найнижчих показників економічної свободи. Повільні темпи впровадження економічних реформ вплинули на низькі показники доходів на душу населення.² В період економічної кризи «тінь» рятує населення, але економіка втрачає надходження. За даними дослідження Світового банку, яке базується на 10 основних критеріях, важливих для ведення бізнесу, Україна займає 174 місце зі 175.

В Україні, на думку А.В. Базилюк, С.О. Коваленко, відсутність чітко визначеної ідеології ринкових перетворень та передумов до відповідних зрушень, стихійність та малоефективність заходів щодо відтворення ринкового середовища, спрямованих, головним чином, на злам і знищення старих форм господарювання (і перш за все планової системи — цього «відкриття» ХХ ст., яку посилено освоюють сьогодні високорозвинуті країни світу), нехтування об'єктивними законами розвитку моделі еко-

¹ <http://respublica.com.ua/politics> Політика и Власть. 2008.10.13. Л.Бальцеревич: «Україну чекають або реформи, або крах...»

² www.cripo.com.ua Українська правда 28.07.10 В.Зеленюк. Основні пріоритети економічної політики України

номічного управління, закономірністю її поступової еволюційної трансформації відповідно до створених умов заради реалізації суто політичної мети — створення ринкової економіки обернулося хаосом у стосунках між суб'єктами суспільних відносин, розбалансованістю їх інтересів, стало підґрунтям альтернативної (тіньової) економіки, зорієнтованої на реалізацію суто індивідуальних інтересів.

Тіньова економіка як соціальне явище розвивалася в умовах наявності прогалин у законодавстві, в економіці і в фінансово-кредитній сфері, за обставин зростання фінансових можливостей криміналітету, зрощування корумпованих представників різних влад, державного апарату і злочинного світу, маючи єдину ціль — надмірне збагачення та одержання влади.

Спотвореність мети реформування — *перехід економіки на ринкові начала в короткостроковий період* — призвело до того, що замість економічного зростання в країні виникла довготривала криза, відбулося значне розшарування населення внаслідок зубожіння значної його частини, знищення середнього класу і виникнення на цій основі соціальної нестабільності. Проведення реформ не мало певної соціальної бази, невизначеними лишилися пріоритети всіх прошарків населення (підприємці, наймані працівники, інтелігенція, студенти, пенсіонери). Ліквідація старої системи господарювання і запровадження невипробованих часом нових її форм зруйнувало усталений механізм розподільних відносин і створило новий, застосування нескоординованих елементів якого завдало шкоди інтересам практично всім суб'єктам суспільних відносин.

У сферу діяльності тіньової економіки втягнуто:

- ♣ основні капітали (рухомість і нерухомість, ресурси та засоби виробництва);
- ♣ фінансові засоби та цінні папери (акції, векселі, електронні карти, сертифікати, ін.);
- ♣ особисті капітали структур тіньової економіки (будинки, земля, автомобілі, яхти, дачі, літаки, ін.);
- ♣ демографічні ресурси (особи, задіяні в тіньових економічних видах діяльності).

В кожній галузі національної економіки є ділянки, що покриті тінню. В галузях, де практично немає внутрішнього ви-

робництва, тiнь досягає 80–90 %¹. Обсяги та вiдсотки рiчного тiньового виробництва, коефiцiєнти тiнiзацiї вiдповiдно до галузевого розрiзу української економiки представленi в табл. 15.2. Максимальний коефiцiєнт тiнiзацiї — 0,75 — спостерiгається в сiльському господарствi, торгiвлi, охоронi здоров'я, фiзкультурi, соцiальному забезпеченнi.

Таблиця 15.2

Характеристика тiньового виробництва

| Галузь | Обсяг виробництва, млрд грн. | Вiдсоток у ВВП, % | Коефiцiєнт тiнiзацiї | Обсяг тiньового виробництва, млрд грн. | Вiдсоток тiньового виробництва, % |
|--|------------------------------|-------------------|----------------------|--|-----------------------------------|
| Промисловiсть | 103,66 | 47 | 0,35 | 36,28 | 36,6 |
| Сiльське господарство | 31,98 | 14,5 | 0,75 | 23,99 | 24,17 |
| Торгiвля | 16,98 | 7,7 | 0,75 | 12,74 | 12,83 |
| Транспорт | 19,63 | 8,9 | 0,35 | 6,87 | 6,92 |
| Житлово-комунальне господарство | 8,82 | 4 | 0,5 | 4,41 | 4,44 |
| Будiвництво | 8,6 | 3,9 | 0,5 | 4,3 | 4,3 |
| Освiта | 6,18 | 2,8 | 0,6 | 3,71 | 3,79 |
| Охорона здоров'я, фiзкультура, соцзабезпечення | 4,85 | 2,2 | 0,75 | 3,64 | 3,67 |
| Держуправлiння та оборона | 5,95 | 2,7 | 0,2 | 1,2 | 1,2 |
| Фiнанси, кредит, страхування, пенсiйне забезпечення | 3,31 | 1,5 | 0,3 | 0,99 | 1 |
| iнше | 10,59 | 4,8 | 0,11 | 1,12 | 1,08 |
| Усього | 220,55 | 100 | — | 99,25 | 100 |
| По офiцiйним даним i розрахункам Бiзнесу №22 (541), 02.06.2003р. | | | | | |

На думку Базилюк А.В., Коваленко С.О., основними особливостями української тiньової економiки є: значне зрощення

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37–46.

² Там само. Галузевий розрiз української економiки в 2002 р.

владних структур з тіньовими; широке нормативно-правове поле та значна кількість механізмів щодо здійснення тіньових операцій; відсутність чіткої межі між офіційними та неофіційними секторами; пріоритетність тіньової сфери, яка, не сплачуючи податків, користується соціальними послугами, державними субсидіями, іншими загальнодержавними безкоштовними послугами; корумпованість державних службовців контрольних служб: податкової, пожежної безпеки, реальні службові зловживання, встановлення з порушенням Конституції України зборів і мит за послуги, які входять до обов'язкового виконання відомствами; пасивність українських платників податків, низька ефективність викриття зловживань службовим становищем посадовими особами, корумпованості на всіх рівнях державного управління¹.

Доцільно додатково відмітити негативні наслідки впливу тіньової економіки на розвиток усіх сторін суспільного життя держави, зокрема:

- непрозорий, несправедливий розподіл національного доходу;
- криміналізацію суспільства, правовий нігілізм та недовіру до органів державної влади;
- дискримінацію суб'єктів господарської діяльності;
- скорочення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- нелегальний експорт капіталів і зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від закордонних позик;
- втрату промислового та інтелектуального потенціалу нації.

Аспекти тінізації також проявляються у виробничій та невиробничій сферах, інфраструктурі національної економіки, в ринках оплати праці.

Причинами тінізації української економіки є:

- ◆ суперрентабельність тіньового бізнесу (контрабандна продукція та злочинські кошти);
- ◆ недосконалість української законодавчої бази; недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення змін до нього;
- ◆ високі податки і нерівномірність податкового навантаження;

¹ Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998.— 206 с.; Калугин В. і др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37–42.

- ◆ відсутність реально-діючої фіскальної політики;
- ◆ непрозорість приватизаційних процесів в усіх сферах: підприємства, житло, земля;
- ◆ неадекватність оцінки ефективності процесів роздержавлення та приватизації на макро- та мікрорівнях (в першу чергу, сьогодні оцінюються темпи приватизації), що призвело до викривлення цілей та орієнтирів соціально-економічного розвитку держави;
- ◆ втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання;
- ◆ корупція в органах державної влади та місцевого самоврядування;
- ◆ неможливість в офіційній економіці одночасно сплачувати усі податки та хабарі, тому що в цьому випадку «біле» підприємство стане банкрутом.

На думку М.Каленського, для кризового етапу розвитку України характерні такі види тіньової економічної діяльності, як: випуск і реалізація неврахованих товарів і послуг, контрабандний ввіз та оборот товарів, нелегальні валютні операції, корупція, нелегальний вивіз капіталу, незаконне використання державного майна, природних ресурсів та надр, сокриття доходів від оподаткування, неорганізована та чорна торгівля, а загальним фактором, який формує тіньову економіку є політична невизначеність в країні, масова недовіра громадян до усіх гілок влади та політиків. Згідно з оцінками українських експертів¹, тіньовий оборот в Україні є найбільшим в торгівлі (80%), будівництві (66%), нерухомості (60%), гральному бізнесі (53%), суспільному харчуванні (53%), засобах масової інформації (53%), транспорті та перевезеннях (46%). Корумпованими є також сфера постачання енергоносіїв, землевідводи, приватизація. Особливо небезпечними є тіньові та корупційні ринки послуг та благ під державними гаслами (тіньовий внутрішній ринок судових, адміністративних, керуючих та господарчих рішень, ринок керуючих посад). Вихід з цього стану — це забезпечення чіткості та однозначності дії законів, відповідальність чиновників усіх рангів за порушення, необхідна мас-

¹ www.cripo.com.ua Україна кримінальна

штабна податкова реформа з скороченням кількості податків і зборів, зниженням ставок, з оподаткуванням зверх прибутків фінансово-промислових груп, а також судова реформа, нова система фінансового, податкового та банківського контролю, ліквідація адміністративних бар'єрів для бізнесу, захист права власності, розвиток усіх форм, інститутів громадянського суспільства з підсиленням його впливу на соціально-економічну політику держави. На думку В.Зеленюка, найважливіші реформи, які мають бути незабаром здійснені в Україні, це: (I) податкова реформа, (II) адміністративна та правова реформи та (III) земельна реформа.¹

Непосильне податкове навантаження є одним з основних факторів переходу легальної економіки в тінь. Воно діє одночасно з надмірною регламентацією економічної діяльності, невиправданим збільшенням масштабів державного втручання в процес функціонування ринкової економіки. Деформація податкового навантаження відбувається в окремих галузях економіки за рахунок скорочення витрат державного бюджету. Надання пільг та привілеїв окремим суб'єктам оподаткування та застосування податківцями репресивних санкцій до порушників виступає засобом підсилення тінізації, та стає основною для лобізму та корупції. Легальні українські підприємства можуть пропрацювати тільки обмежений термін часу — до шести місяців, а потім їх реальна перспектива — це стати банкрутами або перейти в нелегальний сектор економіки (рис. 15.4). Внаслідок непосильного податкового тягаря (високого рівня відрахувань у фонди соціального страхування, значних ставок податку на додану вартість, практики відшкодування цього податку) 55% українських підприємців (повністю або частково) сьогодні працюють в тіньовому секторі економіки. «Неофіційні» податки сьогодні в Україні знаходяться на рівні 40–50%.

Ухилення від сплати податків призводить до підсилення податкового тягаря для законослужняних платників податків, які змушені з метою виживання в ринковому середовищі поступово переходити в тінь, або — ставати банкрутами. При тінізації

¹ www.cipro.com.ua Українська правда 28.07.10 В.Зеленюк. Основні пріоритети економічної політики України

економіки загальний національний обсяг виробництва товарів не змінюється, але офіційна його частина зменшується.

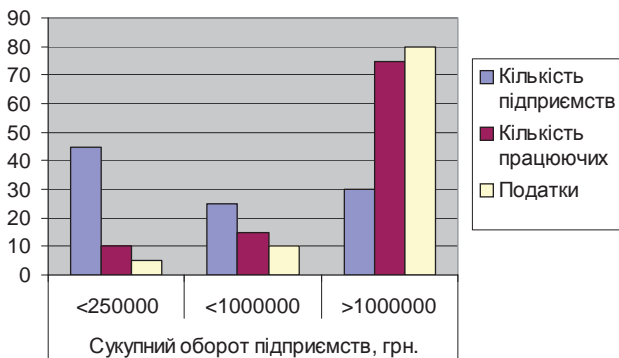


Рис. 15.4. Розподіл підприємств, працівників та податкових сплат (% від загальної кількості) за оборотом підприємств у 1997 році

На думку експертів в економічно розвинених країнах, між сукупним рівнем оподаткування доходів та масштабами розвитку тіншової економіки існує пряма залежність. Так, в Греції, Італії, Бельгії, Швеції, де у вигляді податків стягуються 72–78% прибутку, тіншовий сектор є найбільш розвинутим. А в США, Швейцарії, де податковий тягар складає, відповідно, 41,4% та 39,7% тинізація економіки незначна. З 70-х років ХХ ст. в Західній Європі відрахування з заробітної плати зросли з 27% до 42%. В Україні цей показник сьогодні складає 40–50 %¹.

2/3 загальної кількості українських підприємств тинізує сьогодні розмір заробітної плати, що реально виплачується працівникам. Якщо визначити і видати її офіційним чином, то реальні витрати на сплату праці з врахування існуючого рівня оподаткування для підприємства зростуть майже у двічі.

За даними опитувань в Україні, до 40% молоді у великих містах і прикордонних регіонах зайнято в тіншовій економіці. Майже для 2,5 млн. громадян України тіншова економіка є

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37.

основним джерелом прибутків. Тільки третина працівників, що отримують зарплату в конвертах, незадоволені тим, що податки не сплачуються; майже половина опитаних Інститутом кон'юнктури заявляють, що можуть втратити роботу, якщо почнуть протестувати проти такої форми оплати.¹

На думку д.е.н., професора Е.М.Лібанової² В цілому по Україні найбільш поширена незареєстрована економічна діяльність у сільському господарстві (67,2% всіх зайнятих), торгівлі (32,9%), будівництві (16,7%). Якщо в цих галузях незареєстрована економічна діяльність виконується головним чином на незареєстрованих підприємствах, то незареєстровані послуги надаються дуже часто на офіційно зареєстрованих підприємствах. Отже, надається 61,1% незареєстрованих фінансових послуг, 59,8% — послуг готелів та ресторанів, 52,4% послуг охорони здоров'я, 45,3% освітніх послуг. Галузева структура незареєстрованої економічної діяльності осіб, які мають високий професійний статус за основним місцем роботи, істотно відрізняється від середньої. Зокрема, для них більш характерні надання фінансових послуг та науково-викладацька діяльність.³

Статистичні дані свідчать про невпинне зростання злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків. Серед причин, які сприяють підвищенню кількості правопорушень у сфері оподаткування та ускладнюють їх виявлення, слід назвати велику кількість видів податків та високі ставки податків. Порівняно з країнами СНД, в Україні їх — найбільше. Це підтверджується останніми результати досліджень Світового банку, які свідчать про те, що різні податки середньостатистичного підприємства в Україні становлять близько 60,3% від прибутку. Така система податків робить Україну не привабливою для іноземних інвесторів та стимулює офшорний бізнес серед місцевих компаній. Країни, які змогли створити «економічне диво» (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Ірландія, Естонія і т.д.), мали низькі податки та лібералізовані ринки. Гонконг — країна

¹ www.cripo.com.ua «Дейта.ру»

² Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання (Е. М. Лібанова) // Український соціум. — 2003. — № 1 (2). — С.146-164.

³ www.cripo.com.ua

з найвищим ступенем економічної свободи, де податок на прибуток становить 15–16%. Країни з високим рівнем податків та високою бюрократією (Вірменія, Молдова, Північна Корея, Узбекистан, Україна) переживають економічну катастрофу.

Експерти¹ «Української правди» пропонують наступні основні спрямування української податкової реформи: зниження податку на прибуток для підприємств, відкоригувати слабкі сторони звільнені від сплати податків та зробити процедуру оподаткування простішою.

Необхідність здійснення пропозицій обумовлена наступними результатами оцінки податкової ситуації в Україні — порівняльного аналізу ставок ПДВ в різних країнах: у Німеччині основна ставка ПДВ становить 14%, діє також пільгова — 7%; у Франції основна — 18,6%, знижена — 5,5%; в Італії основна — 9%, а пільгова 4% і 0%, є ще дві підвищених: 19% і 38%. А в Україні, застосовується досить висока ставка ПДВ (20%) майже в усіх операціях і це за умов, коли до витрат виробництва включаються нарахування (податки) із заробітної плати, відрахування в органи соціального страхування та пенсійного забезпечення, до Фонду щодо здійснення заходів по ліквідації наслідків катастрофи на ЧАЕС та соціального захисту населення, Фонду зайнятості та комунальний податок, що призводить до подвійного оподаткування заробітної плати, та збільшення суми ПДВ. В інших країнах світу, ставки ПДВ диференціюються залежно від суб'єкту та виду підприємницької діяльності. В Україні ж вони орієнтовані на підприємства, що займаються торговельно-закупочною діяльністю, а специфіка інших підприємств, товарообіг яких значно нижчий, не враховується. Нерівне становище суб'єктів підприємницької діяльності призводить до того, що деякі з них неспроможні сплачувати високі для них ставки податків, що породжує вигідність несплати податку. На сьогоднішній день розмір фінансових санкцій за приховування або заниження прибутку для оподаткування становить 30% суми від нарахованого податку. Облікова ж ставка НБУ значно перевищує діючий нині розмір фінансових санкцій. Платник більше зацікавлений в свідомому порушенні

¹ www.cripo.com.ua

норм чинного законодавства, ніж у залученні кредитних ресурсів для погашення податкової заборгованості¹.

В.Зеленюк виділяє серед основних податків, що підлягають реформуванню: єдиний податок, податок на додану вартість, податок на прибуток².

Єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але на даний момент єдиний податок має більше недоліків, ніж переваг для української економіки. Відомі випадки, коли працівники компаній реєструються, як приватні підприємці, для того, щоб сплачувати нижчі податки (близько \$60, незалежно від їхнього прибутку). Результат — уряд не отримує достатньо коштів для суспільних благ — ремонту доріг, некорумпованої міліції та державних службовців і т.д. Щоб хоч якось підняти державний прибуток від збору податків, уряд повинен використовувати податки для підприємств та високий податок на додану вартість. Взагалі, фіксовані податки, яким є єдиний податок в Україні, переважно вважаються поганим механізмом фіскальної політики. Компромісом могло б бути зниження податку на прибуток для підприємств (незалежно від того, великі чи малі) до 15–16%, а малі приватні підприємці можуть отримувати дозвіл на звільнення (наприклад, 50%) від сплати податків протягом трьох років з дня відкриття їхнього першого бізнесу³.

Податок на додану вартість (ПДВ) чи будь-які інші податки на продаж має декілька недоліків.

- цей податок створює дисбаланс в економіці, підвищуючи ціни та формуючи витрати, зумовлені оподаткуванням, додаючися до витрат від збору податків всередині адміністративної ієрархії, котра існує для будь-якого податку;
- ПДВ є прикладом регресивного податку, коли громадяни з нижчими доходами несуть важчий податковий тягар, більшість їх доходів спрямовується на купівлю товарів, де присутній ПДВ: продукти харчування, одяг і т.п.;
- ПДВ є податком, який має найбільший вплив на збільшення кількості операцій з готівкою, що гальмує грошовий

¹ www.cipro.com.ua Українська правда 28.07.10 В.Зеленюк. Основні пріоритети економічної політики України

² Там само.

³ Там само.

оборот та економічний ріст в цілому. Відшкодування ПДВ за експортовані товари служить причиною нелегальних операцій з грішми та має непрямий вплив на посилення податкового тиску на «чесних» платників податків.

На думку В.Зеленюка¹, ПДВ є основним джерелом прибутку зі збору податків, його легше контролювати. Його скасування в Україні *зараз* може спричинити фіскальну катастрофу. Україна може скористатися прикладом Люксембурга, країни з найвищим рівнем економічної свободи в Європі, де ПДВ становить 15% (або й менше для деяких товарів) або прикладом США, де податок з продажу становить близько 10% або й менше у деяких штатах. Найважливішим завданням для України є поступове викорінення ПДВ протягом 2–3 років, та заміна податку на додану вартість на податок на нерухомість, як наприклад, в Гонконзі, де цей податок є основним джерелом доходу уряду, а ПДВ відсутній. Податок на нерухомість буде легше контролювати, ніж ПДВ, а також введення цього податку буде більш справедливим з соціальної точки зору. Заміна ПДВ на помірний податок на нерухомість допоможе сповільнити стрімке підвищення цін на ринку нерухомості, де у деяких випадках ціни досягають рівня цін у Сполучених Штатах.

Оцінюючи роль тіньової економіки в розвитку країни необхідно зупинитися і на вільних економічних зонах (ВЕЗ), які прискорюють економічний ріст в цих зонах. «Вся економіка повинна бути єдиною вільною економічною зоною з однаковими правилами для всіх. Обирати певні зони, які мають бути вільними автоматично, означає що решта зон залишаються економічно невільними»². На думку, В. Зеленюка це негативно впливає на економіку в цілому, при припущенні, що статус вільних економічних зон не використовується для корумпованих дій та розвитку тіньової економіки. Якщо буде впроваджена відповідна податкова реформа, яка лібералізує цілу країну та перетворить її на єдину вільну економічну країну, то економічне піднесення, спричинене різними факторами, на думку В.Зе-

¹ www.cripo.com.ua Українська правда 28.07.10 В.Зеленюк. Основні пріоритети економічної політики України

² Там само.

ленюка, може бути колосальним. Прискорення темпів економічного зростання буде зумовлене поживаленням діяльності існуючих фірм та приходом нових компаній, особливо іноземних фірм з передовими технологіями. Значна частина економіки може вийти з «тіні». Ріст офіційного реального ВВП може скласти близько 10–15% в рік протягом найближчих 3–5 років, а надалі стан економіки буде залишатися на пристойному рівні. Якщо така реформа буде впроваджена може статися справжнє економічне чудо, яке Україна очікувала довгих 20 років.

Надмірна регламентація економічної діяльності в Україні проявляється: у забороні обігу певних товарів та послуг, у втручанні в процеси ціноутворення при систематичній зміні діючого законодавства, у встановленні жорсткого контролю за валютним курсом, за високорентабельними видами бізнесу, — і призводить до створення нових нелегальних ринків (фінансів, цінних паперів, праці, товарів і послуг, ін.), до рафінованості та постійного удосконалення схем вивезення капіталу, до маніпуляцій імпортно-експортною вартістю товарів і послуг, до монополізації певних секторів економіки, до ліквідації небажаних конкурентів, до корумпованості органів державного управління національної економіки.

Невиправдане збільшення масштабів державного втручання в економіку призводить до тінізації економіки і пов'язано з формуванням і розподілом бюджетних фондів. В промислово розвинених країнах, де існує прямий зв'язок між часткою державних витрат у ВВП, через бюджет розподіляється до 30–60 % ВВП. В країнах з перехідною економікою, в тому разі і в Україні, цей зв'язок є зворотнім: скорочення витрат призводить до поширення тінізації. Відповідно до експертних висновків, на кожний відсоток зменшення частки бюджету у ВВП приходиться один відсоток зростання тіньового сектора економіки.

В Україні через державний бюджет перерозподіляється 27,6% ВВП, а це незначна величина в порівнянні з розвиненими системами. Неefективним є державне управління українською економікою, тому що ступінь тінізації, як і розмір бюджетних витрат на державне адміністрування, постійно зростають. «Стрімке зростання корупції дозволяє припустити, що в Україні тіньова діяльність генерується державою, чому сприяє

кланова структура влади та економічних інтересів. Клани (регіональні та галузеві) використовують бюджет для отримання субсидій, різного виду пільг, прямих і непрямих дотацій»¹.

Стимуляція тінзації національної економіки до її криміналізації, здійснюється на основі прагнення учасників ринку до встановлення монопольного контролю за рахунок стримання розвитку українського законодавства щодо впровадження державних антимонопольних обмежень, навмисного викривлення інформації про умови конкуренції та про стан реального конкурентного середовища; створення асиметрії, нерівномірності розподілу інформації між суб'єктами ринкового середовища; встановлення тотального примату політики над економікою. В українській політиці тінзація стала нормою.

Тіньові структури не можуть легально захистити свої інтереси. Державні регулюючі органи замінюються кримінальними, останні без зусиль формують в суспільстві «необхідні» настрої. «Исключительный цинизм превратился в новую форму общения власти с народом... Мы через одного, если не все, так или иначе, питаемся из теневой кормушки. Тень выгодна не только им, но и нам»². «Кожний громадянин України приймає участь (регулярно чи епізодично) в створенні або розподілі тіньового ВВП»³.

Тіньова економіка породжує сама себе. Тінь «по-українськи» пронизує все суспільство знизу доверху, роблячи тим самим боротьбу з нею безперспективною. Боротьба з тінню стала інструментом розправи одних тіньовиків над іншими. «Українська тінь зрощена з владою, економікою, політикою»⁴. Значний відсоток проблем в сфері неплатежів створює сам уряд, накопичуючи бюджетні борги. Згідно експертних оцінок, одиниця неплатежів держбюджету створює шість одиниць заборгованості між підприємствами.

Надприбутковість, фінансові переваги — це рушійні сили розвитку національної економіки. Співставлення масштабів

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37.

² Там само.— С. 42.

³ Там само.— С. 42.

⁴ Там само.— С. 42.

тіньової української економіки з темпами економічного зростання свідчить про те, що вагомим фактором цього зросту є позитивний вплив тіньового сектора на офіційний. Тінь поширюється, коли влада слабка. Тінь рятує національну економіку в період економічних криз, катаклізмів, при катастрофічних помилках уряду. Наслідки занепаду та руйнації офіційної економіки перекриваються, нейтралізуються підйомом тіньового сектора. Але високою є ціна тінізації. Характерними рисами активізації тіньової української економіки початку XXI ст. стали:

- високий рівень корумпованості; зрощення бізнесу і влади;
- недосконалість законодавства;
- перебудова національної економіки на користь тіньових секторів, деформація структури споживання у бік паразитичного характеру (стимул до розвитку отримують тільки ті сектори економіки, види діяльності, що обслуговують осіб з «надприбутками» та задовольняють в основному деструктивні потреби (наркобізнес, проституція, нелегальний ігорний бізнес);
- короткотривалість політико-економічних трансформаційних (приватизаційних) процесів;
- співіснування реальних і формальних власників майна на основі офіційно низької ефективності діяльності постприватизаційних підприємств;
- скорочення офіційних джерел інвестування національної економіки за рахунок відповідного розширення фінансування на базі тіньових капіталів;
- стимулювання зростання доходів та податкових платежів в суміжних з тіньовими галузями;
- стимулювання легального бізнесу через використання нелегальних благ, що веде до збільшення розміру ВВП;
- низька вартість ресурсів і людського капіталу;
- зубожіння, низький рівень життя абсолютної більшості населення;
- високий рівень безробіття;
- відсутність реальних стимулів до підвищення активності у значної чисельності населення;
- низький рівень інформованості населення про трансформаційні суспільні соціально-економічні процеси;

— низький рівень правової та соціальної захищеності населення, громадян України в процесі трансформаційних перетворень.

Тінь деформує структуру економіки. Українська офіційна статистика не враховує ціни тіньового ринку, кількість працюючих в тіньовому секторі економіці, що призводить до заниження темпів інфляції, до помилок в оцінці ситуації на ринку праці та в політиці зайнятості, і, як наслідок, до завищення показників податкового навантаження, викривлення інформації платіжного балансу, до зростання ризиків, до зниження інвестиційної активності та попиту на інвестиційні ресурси. При опереджуючому зростанні темпів тінізації доходів над темпами зросту офіційного ВВП реальною стає недооцінка потреби національної економіки в грошовій масі. Поширення тіньового сектора стимулює зростання спекулятивних фінансів і торгівельно-посередницьких угод, що зашкоджує розвитку реально-го виробництва. Як відмічає Калугін В., Волченко А. та інші, значний внесок в розвиток тінізації української економіки в період з 1992 по 1997 роки внесла енергетика. На основі: низької платіжної дисципліни; переважного використання негрошових форм розрахунків (векселів, взаємозаліків); зловживання бюджетними дотаціями та заниженими тарифами при зростанні бюджетної заборгованості перед державними підприємствами; функціонування сформованого напівлегального ринку боргових зобов'язань, через який відмивався та експортувався тіньовий капітал, — к початку ХХІ століття українська енергетика стала специфічним емісійним центром тіньових капіталів та джерелом фінансування становлення деяких українських політико-економічних груп. Значна частина тіньових доходів інвестується в розвиток легальних видів діяльності, які сприяють подальшій тінізації економіки, підвищенню рівня зайнятості та підвищенню прибутковості. В Україні тіньова економіка не протиставлена офіційній. «У нас офіційна економіка ховає хвіст в тіні, а тіньова тримає голову на світлі»¹.

Репресивно-каральні методи боротьби з тінізацією ефективні тільки у випадку, коли її ступінь коливається до 30

¹ Калугін В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 40, 42.

відсотків, і він не є загрозовим для держави. При зростанні рівня тінзації економіки до 60 відсотків і більше доцільно використовувати нетрадиційні методи залучення тінзових капіталів в легальний сектор економіки. Ступінь тінзації економіки залежить від стану «здоров'я» держави, економічної, соціальної та духовної сфер життя суспільства. Тінзація ґрунтується на дезорганізації духовного механізму відчуженості держави (уряду) від народу внаслідок невірної обраної національної стратегії розвитку. Чим більше держава бореться з тінзацією, тим буде більше різноманітних форм останньої. Сьогодні влада повинна шукати шляхи співіснування з тінню, шукати механізми та інструментарій впливу на неї, стимулювати її легалізацію, змінювати законодавство та прививати суспільству неприйняття тінзових схем роботи.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 15:

Тести

1. Негативними наслідками тінзової економіки є:

- а) непрозорий розподіл національного доходу;
- б) підвищення рівня життя усіх громадян країни;
- в) зрощення владних структур з тінзовими;
- г) корумпованість економіки та криміналізація суспільства;
- д) зменшення інвестицій в економіку;
- е) дискримінація суб'єктів господарської діяльності;
- ж) експорт капіталу, робочої та інтелектуальної сили;
- з) імпорт капіталу, інтелектуального потенціалу нації;
- і) зменшення податкових надходжень;
- к) зменшення рентабельності капіталу.

2. Ступені розвитку тінзової економіки:

- а) кримінальна;
- б) соціальна;
- в) неофіційна;
- г) екологічна;
- д) внеправова;
- е) демографічна;
- ж) наркобізнес;
- з) напівправова.

3. Причини тінізації національної економіки:

- а) суперперентабельність тіньового бізнесу;
- б) низькі податки;
- в) недосконалість національних приватизаційних процесів;
- г) низький рівень самосвідомості (юридичної, соціальної, соціально-економічної), інформаційної обізнаності населення щодо соціально-економічних перетворень на основі реформування відносин власності;
- д) швидкі темпи роздержавлення, приватизації державного майна;
- ж) корупція державної влади;
- з) надання пільг усім суб'єктам господарювання;
- і) підвищення рівня життя населення;
- к) збільшення відсотку державних витрат у ВВП;
- л) стимулювання зростання доходів в суміжних з тіньовими галузями;
- м) висока вартість ресурсів та людського капіталу;
- н) зубожіння абсолютної більшості населення;
- о) високий рівень правової та соціально-економічної захищеності населення;
- п) непомітність та недосяжність для владних структур;
- р) низька мобільність у порівнянні з офіційною.

4. Що включає в себе соціально-економічний потенціал нації:

- а) поєднання відповідних рівнів розвитку та деградації легального та тіньового секторів національної економіки;
- б) тільки легальний сектор економіки;
- в) тільки тіньовий сектор економіки.

Заяпитання для контролю знань:

- 1. Розкрийте соціально-економічну сутність тіньової економіки.*
- 2. На основі яких об'єктивних законів, закономірностей, принципів функціонує та розвивається процес тінізації економіки?*
- 3. Які переваги та недоліки притаманні тіньовій економіці?*
- 4. Які види тіньової економіки Ви знаєте? Наведіть приклади та пояснення.*
- 5. Поясніть, що таке «чорний» ринок?*
- 6. Охарактеризуйте співвідношення легальної та тіньової економік на різних стадіях їх розвитку.*
- 7. Які характерні риси притаманні тіньовій економіці України?*
- 8. В чому полягають особливості тінізації економіки в Росії?*
- 9. Розкрийте особливості тінізації економіки прибалтійських пострадянських країн.*

10. Наведіть приклади із історії розвитку тіньової економіки, розкрийте їх особливості.

11. Охарактеризуйте стадії співвідношення легальної та тіньової економіки із застосуванням графічного зображення?

12. Розкрийте зміст терміну «кланізація економіки». Чому він використовується у визначенні характерних рис, що притаманні тіньовій економіці.

Розділ 16. ОСНОВИ СИНЕРГЕТИЧНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

16.1. Основи синергізму системи

Трансформаційна українська економіка потребує дослідження методології прискореного національного розвитку, соціалізації, активізації суспільної та індивідуальної стабілізації, зясування джерел, особливостей соціально-економічної ефективності на мікро- та макрорівнях. При аналізі мотивації політико-соціально-економічного розвитку особистості, суб'єктів господарювання, регіонів, національної економіки має сенс використати синергетичний підхід — специфічний засіб діалектичного методу дослідження економічної теорії, що органічно пов'язаний з принципами саморуку, самоорганізації, системності. Економічна синергія, синергетичні ефекти передбачають зростання або занепад соціально-економічної системи в цілому в значно більшому обсязі, ніж в складових її частинах. Характер та розмір синергетичного ефекту залежить від рівня ефективності соціалізації національної економіки.

Науковцями, які досліджували аспекти синергетики в різних галузях знань є Ч.Шеррингтон, С.Улан, В.І.Арнольд, И.Забуський, Р.Б.Фуллер, Г.Хакен, І.Р.Прігожкін, С.П.Курдюмов, М.М.Моїсеєв, М.В.Волькенштейн, Д.С.Чернавський. Автором синергетичного напрямку та терміну «синергетика» є професор, директор Інституту синергетики та теоретичої фізики Штутгартського університету, головний редактор серії «Синергетика», що випускається видавництвом Шпрингер — Герман Хакен, який вперше в 1973 році застосував цей термін в доповіді «Кооперативні явища в сильно нерівноважних та нефізичних системах». Актуальність синергетики як наукового напрямку зростає. В 1977 році виходить монографія Г.Хакена «Синергетика» на німецькій та англійській мовах, в 1978 році вона була перевидана, а потім вийшла на японській та російській мові. Видавництво «Шпрингер» відкриває серію «Синергетика». Починаючи з 1973 року, з конференції, де вперше був оголошений термін, наукові зустрічі з тематики «самоорганізація» проходять кожні два роки. Форум фізиків Сольвеївський конгрес в

1978 році був цілком присвячений проблемам самоорганізації. У Росії вперше конференція по синергетиці пройшла в 1982 році.

Загальні аспекти синергетичного підходу в економічному дослідженні розглядав український вчений С.Мочерний. Але він не приділяв увагу питанням залежності розміру соціально-економічного синергетичного ефекту від особливостей соціально-економічних систем, не розглядав фактори, що впливають позитивно та негативно на його розмір при експлуатації власності. Теорією системної трансформації суспільства займаються Белл Д., Стігліц Дж., Бюшер М., Савчук В., Кушлін В., Л.Т.Гайгер, Мартін Г., Зайцев Ю. та інші, але вони не застосовують синергетичний підхід для аналізу соціально-економічного розвитку, не розглядають тенденції, наслідки розподілу благ в національній економіці. Обґрунтування синергетичності соціально-економічних систем з врахуванням стану трансформаційних перетворень сьогодні є особливо актуальним при аналізі та плануванні українського національного розвитку.

Поняття «синергетика» означає напрям міждисциплінарних наукових досліджень, де методи, розроблені в одних сферах знань, застосовуються в інших. Це певна система поглядів на навколишній світ, яка дозволяє багатовимірно досліджувати конкретні процеси або явища, отримувати оригінальні та ефективні наукові, аналітичні та практичні результати.

Синергізм [грец. *synergeia* — сумісна дія] — це реакція системи на комбінований вплив декількох елементів, при якому сукупна дія впливу перевищує дію кожного елементу; — це явище, яке виникає в наслідок сумісної дії декількох різних факторів, в той час, як кожний окремо взятий фактор до цього явища не призводить.

«Синергетика» (Г. Хакен) акцентує увагу на узгодженні взаємодії частин при утворенні структури як єдиного цілого і сьогодні розглядається як:

— «енергія сумісної дії (від грец. «син»-«со-», «сумісно» та «ергос» — «дія»),

— міждисциплінарне спрямування (Г.Хакен), що займається дослідженням систем, які складаються з багатьох підсистем різної природи, зясуванням того, як взаємодія підсистем при-

зводить до виникнення просторових, тимчасових, просторово-тимчасових структур в макроскопічному масштабі;

— наука про самоорганізацію — про самовільно ускладнені форми, у більш загальному випадку — структури системи при повільній зміні її параметрів (комірки Бенара);

— наука про неочікувані явища, причиною яких є нестійкість (доповнює попередні визначення), це опис стану, який є далеким від рівноваги.

Причинами виникнення синергетики, її відмінністю від попередніх уявлень є:

— по-перше, необхідність перенесення параметрів стійкості, самооновлення, самоускладнення, зростання, розвитку системи на розгляд питань, що пов'язані з межсистемним спілкуванням;

— по-друге, це необхідність при розв'язанні ряду завдань науки та техніки аналізувати складні процеси різної природи, використовуючи при цьому нові математичні методи.

Основним завданням синергетизму є опис процесів самоорганізації в них; спадів і піднесень, що спричиняють істотні зміни властивостей системи. При цьому реальними стають ситуації, коли система, виведена зі стану рівноваги, може одразу перейти до вищого рівня впорядкованості. Синергія вивчає закони еволюції та самоорганізації великих нелінійних систем і є новим філософським шаблем у розвитку науки. Її провідна ідея — приводити систему до простих понять, виявляти взаємодію між ними (а не описувати систему як сукупність простих і незалежних об'єктів). Синергетичний підхід спирається на теорію криз, теорію катастроф, теорію параметрів порядку.

Синергетичні ефекти пронизують усі сфери життя людини, юридичних осіб — підприємств, а також національної економіки.

Про існування синергетичності системи свідчить: зміна «якості результативності — множинності» систем, збільшення потенціалу діяльності, відкриття нових інноваційних можливостей. Стосовно соціально-економічних явищ поняття синергізму (синергетизму) є достатньо новим, потребує ретельного дослідження. Особливе місце займає методологічне обґрунтування синергетичних процесів. Принципами синергетики виступають специфічні принципи: «складності поведінки», «саморуху», «са-

моорганізації», «системності», принцип коеволюції в контексті розуміння об'єктивної єдності, взаємодії економічно-природної та соціальної сторони розвитку системи «підкорення», «делінеаризації», «невизначеності-додатковості-сумісності», «автоматичної дії синергетичних ефектів», принцип «коеволюції» в контексті розуміння об'єктивної єдності, взаємодії економічно-природної та соціальної сторони розвитку системи та інші.

Сьогодні існує декілька концепцій синергізму (синергетизму). Перша концепція синергізму пов'язана з порушенням пропорційності, це ефект « $2+2=5$ », «ефект суми більше, ніж сума складових частин», або, навпаки, у регресивному випадку. Друга трактовка синергізму використовується при математичних дослідженнях нелінійних динамічних систем, пов'язує появу синергетичного ефекту з існуванням нелінійної динаміки розвитку об'єктів дослідження, з існуванням перехідних процесів, коли просування системи до кращого стану обов'язково проходить через фазу погіршення стану. В іншій трактовці — синергетичний ефект — це зростання ефективності діяльності в наслідок поєднання, інтеграції окремих частин в єдину систему за рахунок «позитивного системного ефекту» (ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників об'єднання всередині інтегрованої структури перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо. Лисенко О.В., розглядаючи крупні інтегровані структури, до синергетичних ефектів відносить: *ефект масштабу, ефект інтеграції, ефект комплексних переваг та ефект конгломерату*. *Ефект масштабу* виникає в наслідок широкомасштабних операцій: він базується на Законі зниження сукупних витрат (на 20-30% при кожному подвоєнні обсягів виробництва) та на більш повному використанні потужностей. *Ефект інтеграції* — це ефект від переваг, що отримується одним підрозділом в процесі розробки, виробництва та продажу визначеного товару. *Ефект комплексних переваг* означає, що пакет послуг, товарів або угод при оптових поставаннях є більш привабливий, ніж кожна окрема частина або сума окремих частин. *Ефект конгломерату* означає, що збільшення кількості підрозділів розподіляє ризик, чим зменшує його. Інтеграція підприємств призводить до утворення синергетичних ефектів в менеджменті, серед яких виділяють си-

нергію збуту, виробничу синергію, синергію інвестування та синергію управління.

У соціально-економічному, політико-правовому дослідженні моделювання синергетичного ефекту набуває стратегічного значення. Він обумовлений тим, що *комплексність використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж впровадження однієї*. Різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування. Тому умовне визначення синергії — *це ефект, коли $3 + 3 = 7$; 8 ; 9 ;...* Таким чином, *сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання, — і це є позитивний синергетичний ефект*.

Передумовою отримання позитивних соціально-економічних синергетичних ефектів на всіх рівнях: індивідуальному, колективному, національному, — *є процес трансформації власності*. Трансформація власності при цьому повинна відповідати національним особливостям: економічним, політичним, ідеологічним, національним, історичним та менталітетові народу, враховувати набутий національний досвід і бути плановою, послідовною та здійснюватися під контролем держави на основі соціальних законів України, забезпечити досягнення стратегічних і тактичних цілей.

З врахуванням того, що всі соціально-економічні індикатори показують, що сьогодні в Україні реалізується неефективний варіант трансформації власності, коли економічні, соціальні та інші інтереси держави, народу взагалі не враховувалися при її здійсненні, а зрушення в структурі власності відбувалися, в основному, виходячи з політичних цілей та вузькогосподарських інтересів окремого прошарку населення, що призвело до розвалу економіки, економічного занепаду держави та зниження рівня життя її населення¹, — доцільним є висновок про об'єктивність, реальність існування не тільки позитивного, але й негативного синергетичного ефекту, в тому числі соціально-економічного.

Умовною формулою негативного синергетичного ефекту є: «негативний синергетичний ефект — це коли $3 + 3 = 5$; 4 ; 3 ; 2 ;...»

¹ Тимошенко Ю. Аналітична оцінка перебудови відносин власності в Україні // Економіка України. — 2003. — № 8. — С. 22.

Негативним синергетичним ефектом з точки зору інтересів держави та індивіда виявилися наслідки реалізації обраної моделі приватизації державної власності, яка охоплюючи практично всі галузі національної економіки, привласнення державного майна, що здійснювалося з порушенням чинних законів, не враховувала вимог ринкового інституту власності, економічної доцільності, рівня розвитку національних ринкових правовідносин, не супроводжувалася науковим обґрунтуванням.

Виходячи з аналізу української дійсності, завдання вибору найефективнішого варіанту трансформації власності не ставилися на жодному етапі цього процесу, внаслідок чого результатом трансформації власності, всієї системи політичних, економічних відносин протягом 90-х років став офіційно більший за дворазовий спад валового внутрішнього продукту та багаторазове зниження рівня життя населення України¹.

Практично безконтрольний з боку суспільства розвиток приватизаційних процесів в Україні, що ґрунтувався на особистих егоїстичних інтересах певного кола осіб в умовах «державного безвладдя» призвів до розробки та реалізації механізмів поступової корумпованості законодавчих актів, незаконного збагачення та привласнення державної власності під псевдогаслами «забезпечення соціальної справедливості» та рівного доступу громадян до державної власності при її розподілі. Цьому сприяло ряд факторів: інформаційна необізнаність, і економічна-правова невідповідність більшості населення України до трансформації державної власності; і відсутність реальних політичних сил, які б протистояли протиправному привласненню; і прискорена швидкість передачі приватизаційних об'єктів на пільгових умовах; і самоізоляція науки від політико-соціально-економічних оцінок цих процесів та розробки соціально справедливих, економічно обґрунтованих механізмів розв'язання проблеми.

«Низька ефективність постприватизаційної діяльності українських підприємств підтверджує, що вони тільки перейшли в формальну приватну власність. Реальний власник кровно зацікавлений в прибутковості свого бізнесу,... уряду необхідно підсилити умови допуску до приватизаційних конкурсів. *Темпи*

¹ Статистичний щорічник України за 2001 р., 2002 р. — К.: Техніка, 2001, 2002 р.

приватизації необхідно офіційно визнати другорядними в порівнянні з її ефективністю»¹.

Негативний синергетичний ефект отримали громадяни України в усіх сферах приватизації. Для надання приватизації статусу соціально справедливої було придумано схему її реалізації через приватизаційні сертифікати. Абсолютна більшість населення України у створених умовах невивплати заробітної плати, пенсій, відсутності реальних заощаджень та злиденного життя за безцінь обмінювала свої приватизаційні сертифікати, а з часом і акції на реальні кошти, що призвело до розвитку спекуляції цінними паперами, швидкої концентрації власності при мінімальних затратах фінансових ресурсів в руках олігархів, втрати приватизаційної власності більшістю населення України та його зубожіння. Державний контроль за трансформацією власності в Україні захищав не інтереси громадян, а інтереси приватного капіталу інвестиційно-приватизаційних структур (трастів, інвестиційних, інших фондів, довірчих товариств, т. п.), функціонування яких призвело до фінансових махінацій, створення «суспільства невинуватених сподівань». Понад 30 млн. громадян України, що отримали приватизаційні сертифікати, вже втратили свої права власності. Наслідками цього стала концентрація власності і влади в руках невеликої групи людей, існування в державі великих адміністративно-економічних кланів, поява олігархів та злиття їх з владними структурами, корумпованість влади, економіки, політики, законодавства².

«Зроблена оцінка способів приватизації дозволила встановити, що сертифікатна приватизація є неефективною, бо, з одного боку, веде до розпорошення власності, а з іншого — жодною мірою не забезпечує так звану «соціальну справедливість». Вона не є засобом концентрації фінансових ресурсів, необхідних для модернізації, диверсифікації виробництва. Така приватизація в Україні не тільки не сприяла підвищенню ефективності виробництва, а погіршувала економічний стан»³.

¹ Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес. — 2003. — №22 (541). — С. 42.

² Тимошенко Ю. Аналітична оцінка перебудови відносин власності в Україні // Економіка України. — 2003. — №8. — С. 25.

³ Там само. — С. 24.

Продовження діючої політики трансформації власності не покращує соціально-економічну ситуацію в державі, веде до руйнування єдиних технологічних та господарсько-організаційних структур. При цьому Україна, за визначенням вчених, перетворюється в державу «з дрібнотоварними утвореннями, з примітивною технологічною базою» і не зможе без відповідних змін посісти гідне місце у світовому поділі праці. За такого розвитку подій великі підприємства буде просто зруйновано, частина їх вже давно зруйнована¹.

Показниками негативного національного синергетичного ефекту є також ті факти, що загальним наслідком усіх трансформаційних процесів стало те, що Україна посідає одне з останніх місць за рівнем економічного розвитку і одне з перших місць по темпах зростання корупції та тіньової економіки. Отже, негативний національний синергетичний ефект формується під впливом негативних ефектів: ефекту корумпованості законодавства та влади, ефекту знищеного виробництва, ефекту деградації, ефекту експорту капіталу, ефектів безробіття та інфляції, ефекту зубожіння населення, ефекту стагнації та інших. Національний позитивний синергетичний ефект свідчить про активність соціально-економічного розвитку та підвищення рівня добробуту населення, а негативний — навпаки.

16.2. Методологія формування синергії системи

Методологія синергетизму пропонується до розгляду з позицій об'єктивно діючого Закону загального розвитку системи, особливості його прояву на синергетичному рівні. Закон синергетичного розвитку системи — це всезагальний соціально-економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень синергії системи, співвідношення між достатністю синергетичної бази системи та необхідністю підвищення активності системи, для отримання синергетичного ефекту, що забезпечує подальший розвиток цієї бази. Цей закон обґрунтовує той факт, що в будь-якій

¹ Перспективні дослідження. Прямі іноземні інвестиції // МЦПД. — №11. — 2009. — 65 с.

соціально-економічній системі є неврахований і врахований потенціал — останній розглядається як база для розвитку, і тільки при повному знищенні цієї бази відбувається ліквідація самої системи. В залежності від характеру активності використання факторів розвитку системи базовий розмір синергії системи в конкретний період часу може бути збільшеним або зменшеним, що відповідає розміру отриманого, відповідно, позитивного або негативного синергетичного ефекту. Отже, на визначеному проміжку часу відбуваються два протилежних процеса, що змінюють синергетичну цінність об'єкту: відтік або накопичення синергії. Якщо сумарний відтік синергії перевищує розмір її накопичення відбувається зменшення величини базової синергії, а відповідно, відбувається регресний розвиток, зменшується база системи. Певна величина подальшого синергетичного розвитку системи буде мати відносний характер, буде спрямована на відновлення базового рівня. Інтенсивне накопичення синергії у системі має позитивний характер, при цьому відбувається сумарне нарощення базової синергетики системи.

Синергетика, синергетичність — це спроможність конкретної похідної системи в конкретний момент часу викликати: ефекти «розширення» або «стиску», зародження та розвитку синергетизму (в тому числі, в проміжних мікро системах), а також в макросистемі — в макророзмірах. Це останнє явище змушує макросистему реагувати на функціонування системи — «джерела синергетизму», — спонукаючи останню до підсилення загального рівня синергетики. В свою чергу, зупиняючись на ефектах «розширення» та «стиску», доцільно відмітити, що вони можуть мати позитивний — прогресуючий або негативний — регресуючий характер.

Зупинемось на методологічних особливостях синергетизму системи.

1. Виникаючи внаслідок функціонування системи (об'єкту) A в системі (об'єкті) B , — позитивний синергетичний ефект системи B має розмір S_e та перевищує створений на визначений момент часу t початковий моментний ефект системи A :

$$S_e \geq \mathcal{A}_A; \quad (16.1)$$

$$S_g \gg \gg \mathcal{A}; \quad (16.2)$$

$$S_g \rightarrow \text{opt (max)}, \quad (16.3)$$

2. Синергетичний ефект (S_g) не може бути заздалегідь повністю структуризованим, його величина не може бути точно визначена тому, що він має ймовірносний характер настання:

$$S_g = p (S_{\text{Ing}}) \quad (16.4)$$

де $p(S_{\text{Ing}})$ — це p -ймовірність настання події S_{Ing} .

3. Синергетичним ефектам притаманні загальні риси, а саме:

- синергетичні явища та процеси мають об'єктивний характер,
- при розгляді явища синергетичності існує множинність об'єктів, де відбувається зародження та розвиток синергетичного ефекту,

- один об'єкт — одне джерело початкової синергії,
- різний час настання, розвитку синергетичного ефекту,
- багаторівневість процесу настання та розвитку синергетичного ефекту (мікрорівень, проміжні рівні, макрорівень),
- існування системи прямих та зворотніх зв'язків між усіма складовими елементами системи, на основі яких і мають місце синергетичні ефекти,

- при розгляді проблем ефективності соціально-економічного розвитку суспільно-економічних формацій, макро- та мікрооб'єктів, — розміри синергетичних ефектів залежать від особливостей врахування останніми або не врахування в їх діяльності загальної методології суспільного розвитку.

4. «Ефект синергетичної матрешки»: в соціально-економічній системі існують різні синергетичні системні рівні (соціум, мікро, мезо, макро, мега) з різною характеристикою прямих і зворотніх зв'язків та силами синергетичного впливу, які взаємопов'язані проміж собою, взаємозалежні, взаємовпливові; при цьому кожний наступний, вищий рівень включає попередні рівні.

5. Синергетизм найбільш яскраво проявляється на планетарному рівні, коли ми спостерігаємо рух планет та стикаємося з їх різноманітністю — «білими» та «чорними» карліками. «Білі»

карліки відчувають ефект розширення — вони збільшуються в розмірах, у визначеній пропорції за конкретний період часу, це так зване явище «білого» синергетизму. «Чорні» карліки, навпаки, стискаються все більше и більше, перетворюючись в мікрооб'єкт, ілюструючи приклад «чорного» синергетизму..

Планетарна модель синергетичного ефекту представлена на рис. 16. 1.

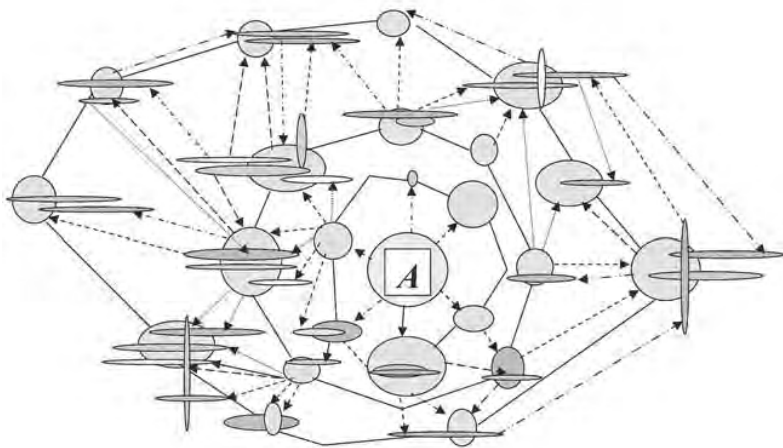


Рис. 16.1. Планетарна модель синергетичного ефекту

6. Синергетичний ефект як планетарний ефект можливо представити в економіко-математичному вигляді:

$$S_{iB} = \mathcal{E}_{iA} + S_{iR} \mp \Delta; \quad (16.5)$$

де S_{iB} — синергетичний ефект в системі B в конкретний момент часу t ;

\mathcal{E}_{iA} — початковий моментний ефект в системі A ;

S_{iR} — синергетичний ефект розширення в системі B (тобто це ефект впливу системи A на систему B);

$\mp \Delta$ — величина зворотнього синергетичного ефекту.

7. Позитивний соціально-економічний ефект S_{iR} (Π) в процесі оптимізаційного планування повинен максимізуватися, а негативний соціально-економічний ефект S_{iR} (H) — мінімізуватися.

$$S_{iR} (II) = \Sigma\Sigma\Sigma S_{Ing} \rightarrow \max, \quad (16.6)$$

$$S_{iR} (H) = \Sigma\Sigma\Sigma S_{Ing} \rightarrow \max, \quad (16.7)$$

де t — момент оцінки синергетичного ефекту;

l — кількість рівнів в системі B , в яких відображується синергетика системи A ;

n — кількість об'єктів в системі B , вони розподілені по рівнях, тобто n^i об'єкт відноситься до l -рівня;

g — різні часові терміни настання синергетичного ефекту у кожного об'єкту рівня системи B .

8. *Синергетичний ефект* (S_t) можливо також визначити як різницю між величиною синергетичного ефекту на макрорівні ($V_{макро}$) з врахуванням вартості та ефективності застосування регулюючого макроінструментарію та величиною синергетичного ефекту на мікрорівні ($V_{мікро}$):

$$S_t = V_{макро} - V_{мікро}, \quad (16.8)$$

$$S_t = [Z_{макро} - Z_{мікро}] + R + W, \quad (16.9)$$

де $Z_{макро}$ — витрати в макросистемі, що обумовлені програмою запровадження пропозиції;

$Z_{мікро}$ — витрати в мікросистемі, що обумовлені програмою запровадження пропозиції;

R — чистий прибуток мікросистеми — джерела синергетизму, гр.од.

W — чистий прибуток в мікросистемах «проміжних» рівнів, гр.од.

9. *Синергетичний ефект розширення*, що відбувається в системі B (S_{iR}) — це ефект впливу системи A на систему B :

$$S_{iR} = f(Z_i), \quad (16.10)$$

де Z_i — комплексний, інтегральний показник, який об'єднує різні варіанти синергетичної результативності системи.

Синергетичний ефект «розширення» — це результат впливу конкретної системи на оточуюче середовище, на інші системи.

Схематичне зображення механізму синергетичного ефекту розширення в соціально-економічній системі представлено на рис. 2. При його розгляді необхідно врахувати, що: A і C — це мікросистеми, B — це макросистема, при цьому: A і C в об'єкт B входить l рівнів: $B = \{l_1, l_2, l_3, \dots, l_l\}$. На кожному l рівні $l = \{n_1, n_2, n_3, \dots, n_n\}$ знаходиться n об'єктів, які отримують синергетичний ефект. У кожного n_n об'єкта l_l рівня системи B існують різні часові періоди t_l настання синергетичного ефекту.

10. Синергетичність системи впливає на її вартість.

З врахуванням фактору синергетичності вартість системи (об'єкту) визначається відповідно до наступних формул.

$$V_{ii} \propto f(M_i; Q_{(i+1)}; S_{(i+1)}; Z_{(i+2)}), \quad (16.11)$$

де V_{ii} — вартість системи (об'єкту) в момент часу

M_i — моментна вартість системи (об'єкту), грош.од.

$Q_{(i+1)}$ — безрозмірний коефіцієнт, що відображує очікування з приводу зміни моментної вартості системи (об'єкту) за визначений період часу,

$S_{(i+1)}$ — величина синергетичного ефекту, що виникає в різних суб'єктів, в інших системах, грош.од.

$Z_{(i+2)}$ — позитивний ефект державного регулювання, результат встановлення фіскальної пільги для початкової системи, яка виступає джерелом синергетизму.

$$\Delta S = S_{(i+1)} + Z_{(i+2)}, \quad (16.12)$$

де ΔS — очікування з приводу зміни синергетичності системи;

$$V_{ii} = V_{i1} + V_{i2}; \quad (16.13)$$

де V_{i1} — вартість системи (об'єкту) для споживача;

V_{i2} — вартість системи (об'єкту) для суспільства.

$$V_{i1} = v_{i1} p_{i1}; \quad (16.14)$$

$$V_{i2} = v_{i2} p_{i2}; \quad (16.15)$$

$$V_{ii} = v_{i1} p_{i1} + v_{i2} p_{i2}; \quad (16.16)$$

де v_{11} — моментна вартість системи для споживача;
 p_{11} — очікування споживача від інвестування;
 v_{12} — моментна вартість системи для суспільства;
 p_{12} — очікування суспільства від зміни цінності (вартості) системи (об'єкту) для нього.

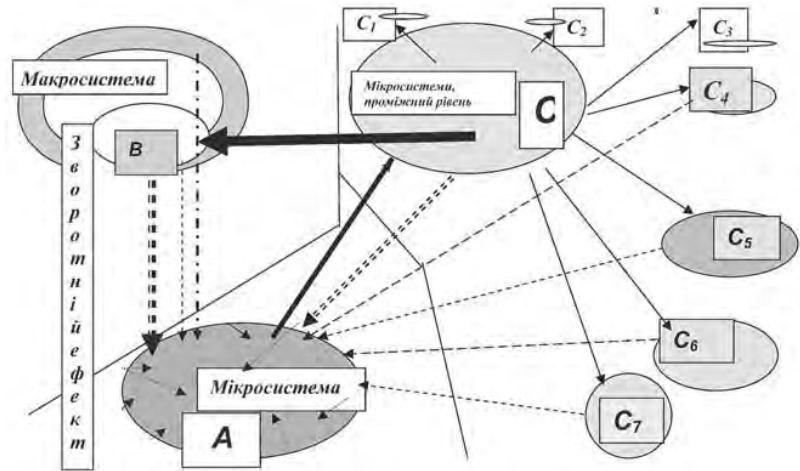


Рис. 16.2. Характеристика циклу синергетичного ефекту розширення

11. Синергетична циклічність системи відбувається по спіралі, тому проходячі однакові фази вона ніколи не потрапляє в попередню точку, а кожний раз опиняється в новому стані. Якщо спостерігається синергетичний ефект «розширення» системи «білого» синергетизму, то спіраль розвитку буде мати восходящий характер. Якщо спостерігається синергетичний ефект «чорного» синергетизму, то спіраль розвитку має спадний характер. Доцільно розглядати сім етапів в циклі синергетичності системи:

1 етап — зародження прояву синергетизму в початковій системі,

2 етап — потік синергетики прямого впливу від початкової системи, в якій зародився синергетизм; в проміжні системи,

3 етап — етап формування прямих і зворотніх синергетичних зв'язків,

4 етап — це формування потоку ймовірної реакції на синергетизм початкової системи — в отримувачів синергетизму — інших проміжних мікро та макро системах,

5 етап — цільовий синергетичний зворотній потік: «макро система — початкова мікросистема»,

6 етап — етап трансформації початкової системи під впливом синергетичної віддачі макро та мікро об'єктів,

7 етап зміна рівня синергетичності початкової системи.

12. Синергетичні ефекти — це прояви синергетичності системи.

13. Синергетичність на різних системних рівнях залежить:

— від характеристики конкретного рівня з точки зору потенційної синергетичності системи в умовах прояву прямих і зворотніх зв'язків,

— від рівня поточної активності системи,

— від обґрунтованості цільової ефективності соціально-економічного регулювання.

16.3. Фактори синергетичності соціально-економічної системи

Розвиток ринкових відносин в трансформаційній українській економіці нагально потребує дослідження методологічних засад прискореного національного розвитку, соціалізації, з'ясування факторів суспільної та індивідуальної стабілізації, з'ясування та обґрунтування джерел та особливостей соціально-економічної ефективності на мікро- та макорівнях.

Класифікація макро-, мікрофакторів синергетичності системи представлена на рис. 16.3.

16.4. Формування синергетичності соціально-економічної системи

Характеристика особливостей формування синергетичних соціально-економічних ефектів з врахуванням оцінюючого внеску першопочаткового та доповнюючих у часі рівнів ефектив-

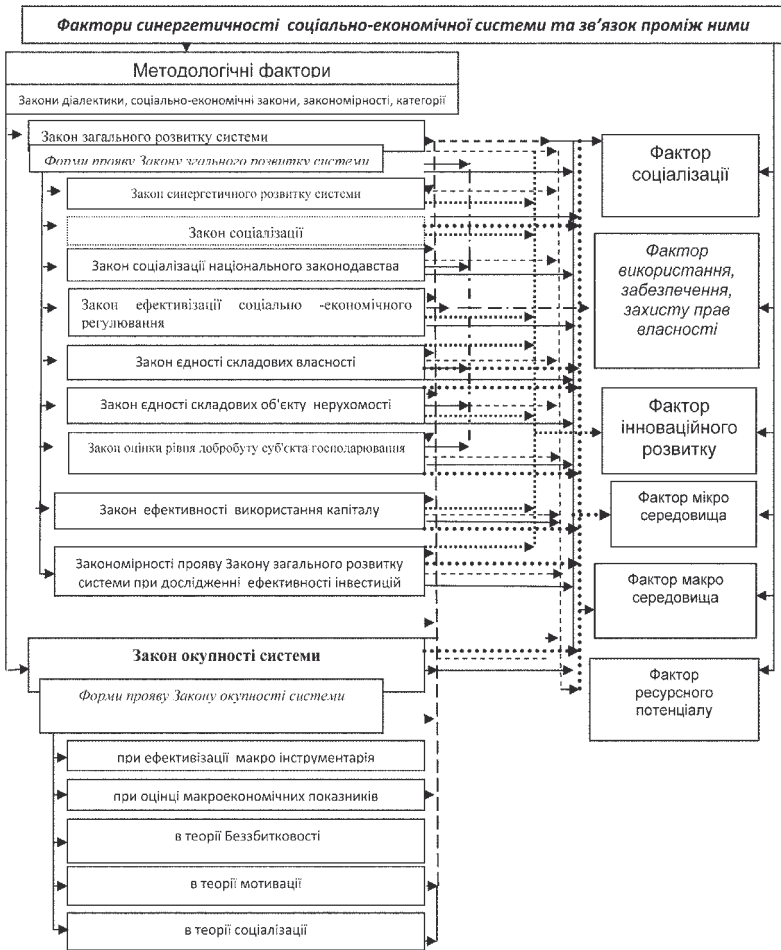


Рис. 16.3. Характеристика факторів синергетичності соціально-економічної системи та зв'язків проміж ними

ності, з урахуванням мети, джерел, структури, виду ефекту, зміни ефективності експлуатації людського та соціального капіталу, оптимізації організації та управління власністю, результативності відповідного рівня розвитку представлено в табл. 16.1. Отримання та дія позитивного або негативного соціально-економічного, політичного синергетичного ефекту залежить від особливостей формування та експлуатації індивідом персоніфікованої власності, дія ефекту, в першу чергу, торкнеться фінансово-майнового та соціального стану індивіда, інтересів мікрорівня (представників оточуючого індивіда середовища) та цінностей макросуспільства (національний та наднаціональний рівень).

16.5. Моделювання та оцінка зміни синергетичності соціально-економічних систем

Особливості синергетичності мікро-макро об'єктів дослідження на різних системних рівнях з врахуванням існування прямих і зворотніх зв'язків розглядаються в табл. 16.2.

При дослідженні синергетичності об'єктів на різних системних рівнях виділяються три основні рівня: мікрорівень, проміжний рівень та макрорівень. На *мікрорівні* формується джерело синергетизму, який передається на *проміжний рівень*, де доповнюється, трансформується, модифікується новими рисами, підвищуючи мотиваційні засади зростання якості та розмірів ефекту, — та в удосконаленому вигляді спрямовується на *макрорівень* для остаточної оцінки синергетичного результату та організації регуляторного стимулу для створення ефекту зворотнього зв'язку. Отже, *мікрорівень* виступає джерелом початкової синергії та ініціатором прямого зв'язку: «мікрорівень-проміжний рівень-макрорівень», а *макрорівень* — отримувач синергетичного ефекту та організатор стимулюючого зворотнього зв'язку: «макрорівень — проміжний рівень-мікрорівень», при цьому *проміжний рівень* — це підсилююча чи послабляюча прямий або зворотній зв'язок синергетична ланка.

В початковий момент на мікрорівні при ініціації прямого зв'язку та організації діяльності спостерігається надмірна витратність системи, підвищений рівень показнику «витрати / чис-

тий прибуток», «умовна прибутковість» діяльності або збитковість. В короткостроковому періоді при відсутності фіскального регулювання діяльності *об'єкта А* при високому рівні ризику *відсутня пряма зацікавленість підприємства в легальній діяльності*. В довгостроковому періоді етап виходу на ринок стане тільки малорентабельним етапом діяльності системи *А*, після якого реально прибутковими стануть інші етапи життєвого циклу. Організація діяльності *об'єкта А* початково не впливає на фінансовий стан *об'єкта С* або призводить до скорочення витрат останнього (в т.ч. бюджетних коштів, що надходять з системи *В*). Існує реальна ймовірність зменшення ризику діяльності *об'єкта С* в наслідок діяльності *об'єкту А* на макрорівні. Що призводить до активізації економічних процесів в системі *С*.

Отже, на проміжному рівні розвитку синергетичності системи за рахунок надмірних витрат на мікрорівні спостерігається: постійність або економія витрат на проміжному рівні, створюються передумови для зміни структури фінансових потоків, для подальшої максимізації інновацій, оптимізації інвестицій, для зростання прибутку на одиницю витрат.

Організація діяльності системи *А* не впливає на фінансовий стан системи *В* або призводить до економії коштів (в т.ч. бюджетних), що спрямовуються з системи *В* в системи *А* та *С*. За рахунок збільшення витрат в системі *А* та активізації економічних процесів в системі *С*, відбувається вивільнення фінансових ресурсів в системі *В* (доцільно переспрямування бюджетних коштів: на охорону здоров'я, на безпеку життя, руху, ін.). При нейтралізації форс-мажорних обставин в системах *А* і *С* відбувається збільшення надходжень в бюджет від активізації підприємницької діяльності та зниження рівня соціальної напруги.

Зворотній зв'язок між системами *В*, *А*, *С* здійснюється на основі запровадження системи поєднання інтересів цих систем, *a саме*: встановлення фіскальної пільги урядом для *об'єкта А*, зменшення ступеня ризику та рівня витрат в системі *С* при організації та відновленні діяльності в системі *А*, зменшення ймовірності надання урядової бюджетної допомоги системі *А* та її ризикованості у випадку необхідності подолання внутрішньої кризи, форс-мажору в зв'язку з діяльністю системи *А*.

Таблиця 16.1

Модель формування синергетичності соціально-економічної системи

| Рівень ефекту | Вид ефекту | Джерело ефекту | Мета ефекту | Структура ефекту | Економіко-математична залежність визначення розміру ефекту |
|----------------------------|--|---|---|---|--|
| 1. Першопочатковий рівень* | 2 Синергетичний соціально-економічний ефект, що отримується внаслідок володіння власністю та зміни активності її експлуатації (C_1) | 3 Джерело ефекту — об'єкт власності та зміна інтенсивності та результативності його експлуатації | 4 Мікрорівень: соціально-економіко-політичний факт підвищення конкурентоспроможності (в першу чергу, фінансової) індивіда та його сім'ї, суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб) Макрорівень: стабільність суспільства. | 5 1. Соціально-економічний ефект від отримання власності (C_0) 2. Соціально-економічний ефект від зміни активності (екстенсивності, інтенсивності) експлуатації власності (C_e) | а) загальної вигляд $C_1 = f(C_0; C_e)$ б) спрощений вигляд $C_1 = C_0 + C_e$ |
| 2. Доповнювальний рівень** | Синергетичний соціально-економічний ефект, що отримується внаслідок активізації людського капіталу (C_2) | Джерело ефекту — об'єкт власності (робоча сила, інтелект власника або найманця) та зміна інтенсивності та результативності експлуатації | Мікрорівень: безпека життя, підвищення рівня життя суб'єкта господарювання, індивіда (членів його сім'ї). Макрорівень: стабільність суспільства. | 1. Вартість людського капіталу ($B_{ЛК}$) 2. Синергетичний соціально-економічний ефект від зміни активності людського капіталу ($\Delta B_{ЛК}$) | а) загальний вигляд $C_2 = f(B_{ЛК}; \Delta B_{ЛК}; C_1)$; $B_{ЛК} \sim f_1(Y_0)$; $\Delta B_{ЛК} \sim f_2(Y_0)$, де Y_0 ... рівень освіти та досвіду; $B_{ЛК} = B_{ЛК,0} + B$; $\Delta B_{ЛК} = \Delta B_{ЛК,0} + \Delta B_P$, |

Першопочатковий рівень* активізується (нароцтується) людським капіталом і утворює доповнюваний рівень**.

а) загальний вигляд

 $C_2 = f(B_{ЛК}; \Delta B_{ЛК}; C_1)$; $B_{ЛК} \sim f_1(Y_0)$; $\Delta B_{ЛК} \sim f_2(Y_0)$,де Y_0 ... рівень освіти

та досвіду;

 $B_{ЛК} = B_{ЛК,0} + B$; $\Delta B_{ЛК} = \Delta B_{ЛК,0} + \Delta B_P$,

Продовження табл. 1б.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|--|---|---|
| <p><i>Периодичатковий рівень* активізується (нарощується) людським капіталом і утворює доповнюючий рівень**.</i></p> | | | | | |
| | | | <p>Макрорівень: підвищення цінності національного людського капіталу на міжнародній арені, підвищення рівня життя, прискорення темпів національного розвитку.</p> | | <p>де $V_{p.c.}$; $\Delta V_{p.c.}$ — відповідно, вартість та зміна вартості робочої сили; V_i; ΔV_i — відповідно, вартість інтелекту та зміна вартості інтелекту.</p> <p>б) <i>спроценний вигляд</i> $C_2 = C_1 + V_{лк} + \Delta V_{лк}$; $C_3 = C_1 + (V_{p.c.} \pm \Delta V_{p.c.}) + (V_i \pm \Delta V_i) = C_1 + (V_{p.c.} + V_i) \pm (\Delta V_{p.c.} + \Delta V_i)$</p> |
| <p><i>Подальша активізація (нарощування) періодичаткового рівня відбувається на основі подання його з людським капіталом (доповнюючим рівнем***).</i></p> | | | | | |
| 3. Доповнювачий рівень*** | Синергетичний соціальний економічний ефект, що отримується внаслідок активізації соціального капіталу (C_3) | Джерело ефекту — організація, управління експлуатацією власності та оптимізація організації та управління власністю | Мікрорівень: підвищення рівня безпеки життя суб'єкта господарювання, індивіда (членів його сім'ї). Макрорівень: підвищення рівня соціалізації національної економіки, прискорення темпів національного зростання. | 1. Вартість соціального капіталу (V_c) 2. Синергетичний соціальний економічний ефект від оптимізації організації та управління власністю (E_3) | а) <i>загальний вигляд</i> $C_3 = f(V_c, E_{oy}, C_2)$ б) <i>спроценний вигляд</i> $C_3 = V_c \pm E_{oy} + C_2$ |

Характеристика синергичності на різних системних рівнях

| Мікrorівень <i>1</i> | Проміжний мікrorівень <i>2</i> | Макrorівень <i>3</i> |
|---|---|--|
| Об'єкт — система <i>A</i> Джерело синергизму та отримувач «зворотнього» синергичного ефекту — ефекту «зворотнього зв'язку» | Об'єкт — система <i>C</i> Отримувач синергичного ефекту та проміжкове додаткове джерело синергизму, стимулятор ефекту «зворотнього зв'язку». | Об'єкт — система <i>B</i> Отримувач синергичного ефекту та його «регулятор-стимулятор», що створює ефект «зворотнього зв'язку» |
| Характеристика змін результатів діяльності | | |
| Прямий зв'язок | | |
| Початковий момент | | |
| Організація діяльності та по-чаток діяльності об'єкта <i>A</i> . | | |
| Характеристика | | |
| 1. При організації діяльності системи <i>A</i> спостерігається надмірна витратність системи, підвищений рівень показнику «витрати / чистий прибуток», «умовна прибутковість» діяльності або збитковість | 1. Організація діяльності системи <i>A</i> не впливає на фінансовий стан системи <i>C</i> або призводить до скорочення витрат (в т.ч. бюджетних коштів, що надходять з системи <i>B</i>) | 1. Організація діяльності системи <i>A</i> не впливає на фінансовий стан системи <i>B</i> або призводить до можливої економії коштів, в т.ч. бюджетних, що спрямовуються з системи <i>B</i> в систему <i>A</i> та <i>C</i> |
| 2. В короткостроковому періоді при відсутності фіскального регулювання діяльності об'єкта <i>A</i> при високому рівні ризику відсутня пряма зацікавленість підприємства в легальній діяльності | 2. Ймовірність зменшення ризику діяльності об'єкта <i>C</i> в наслідок діяльності об'єкта <i>A</i> на мікrorівні | 2. За рахунок збільшення витрат в системі <i>A</i> та активізації економічних процесів в системі <i>C</i> , відбувається вивільнення фінансових ресурсів в системі <i>B</i> (переспрямування бюджетних коштів: на охорону здоров'я, на безпеку життя, руху, ін.) |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| | 3. Активізація економічних процесів в системі С. | 3. При нейтралізації форс-мажорних обставин в системах А і С відбувається збільшення надходжень в бюджет від активізації підприємницької діяльності. 4. Зниження рівня соціальної напруги |
| | Зворотній зв'язок | |
| | Об'єкт А ← об'єкт В Об'єкт С → об'єкт А | Об'єкт В → об'єкт А |
| Здійснюється на основі встановлення фіскальної пільги урядом для об'єкта А | Здійснюється на основі зменшення суми витрат в системі С на відновлення діяльності системи А (джерело синергетизму) 1. Мета: зменшення ступеня ризику та рівня витрат в системі С при організації та відновленні діяльності в системі А, | Здійснюється на основі встановлення фіскальної пільги урядом для об'єкта А 1. Мета: зменшення ймовірності надання урядової бюджетної допомоги системі А та її ризикованості у випадку необхідності подолання внутрішньої кризи, форс-мажору в зв'язку з діяльністю системи А. |
| 1. Мета: подолання кризового стану системи А при організації діяльності та виході на ринок | 2. Система С виступає непрямым учасником відносин «система А-система В», яка отримує синергетичний ефект, тобто — позитивні або негативні наслідки діяльності системи А в системі С | 2. Система В — ініціатор та законодавчий регулятор встановлення пільги для системи А |
| 2. Система А — отримувач фіскальної пільги як: — виробник — реалізатор ідеї | | |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| <p>3. Розмір фіскальної пільги для системи <i>A</i> — це відсоток від загальної величини податку</p> <p>4. Фіскальна пільга, яку отримала система <i>A</i> з системи <i>B</i>, дозволяє:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ за рахунок зниження ставки податку збільшити розмір прибутку системи <i>A</i> ■ активізувати діяльність та підвищити її ефективність, ■ зацікавити систему <i>A</i> у випуску продукції, наданні послуг, <p>зменшується:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ставка оподаткування ➤ податкові відрахування ➤ рівень ризику діяльності | <p>3. Однозначне визначення співвідношення між розміром фіскальної пільги для системи <i>A</i> та розміром синергетичного ефекту в системі <i>C</i> є неможливим, тому що розмір фіскальної пільги для системи <i>A</i> є фіксованою величиною, яка визначається арифметично, а характер (позитивний, негативний) та розмір синергетичного ефекту в системі <i>C</i> (як наслідок діяльності системи <i>A</i>) — це ймовірна величина</p> <p>4. Встановлення фіскальної пільги для активізації діяльності в системі <i>A</i> дозволяє досягнути в системі <i>C</i> проміжного впливу:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ рівня ризику діяльності ➤ суми витрат, ➤ штрафних санкцій, <p>— <i>зменшення</i> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ якості власних послуг ✓ попиту споживачів ✓ можливість використання політики гнучких цін та прискорення збуту | <p>3. Сума фіскальної пільги, яку встановлює система <i>B</i> для системи <i>A</i> є значно меншою за розмір позитивного синергетичного ефекту, що отримується в системах <i>A</i>, <i>B</i>, <i>C</i> Аналітичне співвідношення показників доцільно для короткострокового та довгострокового періодів.</p> <p>4. Фіскальна пільга встановлюється системою <i>B</i> для систем <i>A</i> та <i>C</i> з метою:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ активізації та ефектизації системи <i>A</i>, в подальшому — <i>C</i> та самої системи <i>B</i> ➤ підвищення ефективності функціонування систем <i>B</i>, <i>C</i> ➤ в короткостроковому періоді — для зменшення витратків, розмірів бюджетування для врегулювання форс-мажорних обставин в системі <i>A</i> та її фінансового оздоровлення, |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ розмір витрат, ➤ штрафні санкції ➤ рівень цін <i>підвищується:</i> <ul style="list-style-type: none"> • можливість використання політики гнучких цін та прискорення збуту • можливість своєчасного удосконалення товару та запровадження інновацій • рівень попиту • обсяг надання послуг • можливість скорочення терміну виходу на ринок • можливість мінімізації терміну досягнення окулиності капіталу та удосконалення його структури • інвестиційна привабливість системи А • рівень фінансової стабільзації • можливість удосконалення структури соціально-економічних результатів діяльності ■ синергетична віддача діяльності ■ конкурентоспроможність синергетичних товарів та системи А в цілому ■ рівень зайнятості | <ul style="list-style-type: none"> ✓ конкурентоспроможності синергетичних товарів та системи С ✓ обороту капіталу, ✓ прибутку ✓ ефективності ✓ рівня інноваційної привабливості ✓ рівня інвестиційної привабливості ✓ конкурентоспроможності системи С ✓ рівня податкових відрахувань ✓ рівня соціальної значущості системи С ✓ можливість удосконалення структури соціально-економічних результатів діяльності | <ul style="list-style-type: none"> ➤ в довгостроковому періоді — для підвищення рівня податкових надходжень та ефективності держбюджету та національної економіки, корегування, зміни структури та величини фінансових потоків, бюджетних доходів, витрат, соціалізація їх використання ➤ підсилення регулюючої функції уряду стимулювання розвитку та підвищення рівня життя населення ➤ соціалізації системи |

Система B — це ініціатор та законодавчий регулятор встановлення пільги для системи A . Система A виступає отримувачем фіскальної пільги як: виробник та реалізатор ідеї. Система C виступає непрямим учасником відносин «система A — система B », яка отримує синергетичний ефект, тобто — позитивні або негативні наслідки діяльності системи A в системі C .

Визначаючи кількісні розміри синергетичного соціально-економічного ефекту, які отримує кожна з систем: A , B , C , — необхідно зазначити, що розмір фіскальної пільги для системи A — це відсоток від загальної величини податку. Сума фіскальної пільги, яку встановлює система B для системи A є значно меншою за розмір позитивного синергетичного ефекту, що отримується в системах A , B , C . Аналітичне співвідношення показників доцільно для короткострокового та довгострокового періодів. Однозначне визначення співвідношення між розміром фіскальної пільги для системи A та розміром синергетичного ефекту в системі C проблематично, тому що розмір фіскальної пільги для системи A є фіксованою величиною, яка визначається арифметично, а характер (позитивний, негативний) та розмір синергетичного ефекту в системі C (як наслідок діяльності системи A) — це ймовірна величина.

Ринкові конкурентні переваги, які отримує система A у випадку отримання фіскальної пільги, формуються за рахунок зниження ставки податку, збільшення розміру прибутку, що залишається системі A , від активізації діяльності та підвищення її ефективності, зацікавленості системи A у випуску продукції, наданні послуг, збільшенні обсягів послуг та зниження ціни на них, підвищення рівня попиту та конкурентоспроможності синергетичних товарів та системи A в цілому.

При фіскальному регулюванні ефективності діяльності (особливо в початковий період) *зменшується*: ставка оподаткування та податкові відрахування, рівень підприємницького ризику діяльності, рівень витрат, штрафних санкцій. Разом з тим *підвищується*: можливість використання політики гнучких цін та прискорення збуту та своєчасного удосконалення товару та запровадження інновацій, можливість скорочення терміну виходу на ринок, можливість мінімізації терміну досягнення окупності капіталу, можливість удосконалення структури капі-

талу, інвестиційна привабливість системи A , рівень фінансової стабілізації, можливість удосконалення структури соціально-економічних результатів діяльності, рівень зайнятості та синергетична віддача діяльності.

На рівні проміжної системи C встановлення фіскальної пільги для активізації діяльності системи A є *чинником чисто зовнішнього впливу*. Це дозволяє їй також досягнути власні переваги діяльності, а саме: *зменшити* рівень ризику власної діяльності, суму власних витрат та штрафних санкцій, а також *підвищити*: якість власних послуг та попит споживачів, можливість використання політики гнучких цін та прискорення збуту власних послуг та продукції, обороту капіталу, рівня інноваційної та інвестиційної привабливості, ефективізувати діяльність, підвищити рівень податкових відрахувань та соціальної значущості системи C , а також отримати можливість удосконалення структури соціально-економічних результатів діяльності, підвищити рівень конкурентоспроможності товарів та системи C в цілому.

З позицій інтересів макросистеми B фіскальна пільга, що встановлюється урядом для системи A , має за мету підсилення регулюючої функції уряду, стимулювання соціально-економічного розвитку та підвищення рівня життя населення країни. Для цього на основі активізації та ефективізації системи A буде підвищенна ефективність функціонування систем B , C . В короткостроковому періоді це буде здійснено для зменшення державних видатків, розмірів бюджетування, для врегулювання форс-мажорних обставин в системі A та її фінансового оздоровлення, а в довгостроковому періоді — для підвищення рівня податкових надходжень та ефективізації держбюджету, а також для корегування, зміни структури та величини фінансових потоків, бюджетних доходів, витрат, соціалізації їх використання.

Враховуючи вищевикладені особливості моделювання синергетичності мікро та макросистем оцінку, загальної синергетичності системи, оцінку локальної синергетичності: мікросистеми A , проміжної системи C та макросистеми B , інтегральний показник синергетичності соціально-економічної системи, локальні коефіцієнти розвитку систем, — доцільно здійснювати походячи з наступних методичних засад.

Оцінка загальної синергетичності системи ґрунтується на визначенні локальних синергетичних соціально-економічних ефектів, розмірі чистого прибутку в мікросистемі, в проміжній системі та ефекті в макросистемі при встановленні фіскальної пільги у визначений період часу.

Для оцінки локальних синергетичних соціально-економічних ефектів доцільно на першому етапі визначити розмір чистого прибутку $Ч_{At}$ в мікросистемі A при встановленні фіскальної пільги у визначений період часу t .

На другому етапі доцільно визначити приріст розміру чистого прибутку (Π_{Ct}) в проміжній системі C за рахунок зміни системи оподаткування в мікросистемі A у визначений період часу t :

$$\Pi_{Ct} = Ч_{ct} - Ч_{t_0} \quad (16.17)$$

де Π_{Ct} — приріст розміру чистого прибутку в проміжній системі C за рахунок зміни оподаткування в мікросистемі A у визначений період часу t ;

$Ч_{ct}$ — розмір чистого прибутку в проміжній системі C до зміни системи оподаткування в мікросистемі A у визначений період часу t ;

$Ч_{t-1}$ — розмір чистого прибутку в проміжній системі C після зміни системи оподаткування в мікросистемі A у визначений період часу $(t-1)$.

На третьому етапі необхідно визначити синергетичний ефект ($Ч_{Bt}$) в макросистемі B від застосування фіскальної пільги як різницю між приростом бюджетних надходжень та зменшенням бюджетних витрат в системі B за рахунок зміни оподаткування в мікросистемі A та діяльності проміжної системи C у визначений період часу t :

$$Ч_{Bt} = C_{брt} + З_{бнt} \quad (16.18)$$

де $Ч_{Bt}$ — синергетичний ефект в макросистемі B від застосування фіскальної пільги;

$C_{брt}$ — скорочення бюджетних витрат;

$З_{бнt}$ — збільшення бюджетних надходжень.

Для оцінки загальної синергетичності системи доцільно визначати синергетичний ефект сумарного впливу S_t як суму локальних синергетичних ефектів:

$$S_t = \mathcal{Q}_{A_t} + \mathcal{P}_{C_t} + \mathcal{Q}_{B_t}. \quad (16.19)$$

Інтегральний показник синергетичності соціально-економічної системи (I_S) визначається як множення локальних коефіцієнтів розвитку декількох соціально-економічних систем (L_n):

$$I_{S_t} = L_{1t} * L_{2t} * \dots * L_{nt}, \quad (16.20)$$

де n — кількість соціально-економічних систем, що підлягають оцінці;

t ... — конкретний період часу;

L_{nt} — локальні коефіцієнти розвитку n соціально-економічних систем у визначений час t .

Інтегральний показник синергетичності соціально-економічної системи для нашого випадку, який враховує різні рівні синергетичності мікро системи A , проміжної системи C та макро системи B при впровадженні інноваційних змін фіскального характеру розраховується як:

$$I_{S_t} = L_{A_t} * L_{C_t} * L_{B_t}, \quad (16.21)$$

де L_{A_t} — локальний коефіцієнт розвитку мікросистеми A при запровадженні інновацій;

L_{C_t} — локальний коефіцієнт розвитку проміжної системи C при запровадженні інновацій;

L_{B_t} — локальний коефіцієнт розвитку макросистеми B при запровадженні інновацій.

В загальному вигляді коефіцієнт розвитку соціально-економічної системи (L_n) визначається як співвідношення коефіцієнтів ефективності діяльності за період впровадження інновацій (E_i) та за доінноваційний період (E):

$$L_n = E_i : E. \quad (16.22)$$

В свою чергу, коефіцієнт ефективності розраховується як співвідношення чистого прибутку визначеної соціально-еконо-

мічної системи, який відноситься до розміру вкладеного капіталу за цей же період.

Для вищерозглянутої системи взаємодії об'єктів A , B , C локальні коефіцієнти розвитку L_{A_i} , L_{C_i} , L_{B_i} будуть визначені наступним чином:

$$L_{A_i} = [\mathcal{Q}_{A_i} : B_{A_i}] : [\mathcal{Q}_A : B_A], \quad (16.23)$$

$$L_{C_i} = [\mathcal{Q}_{C_i} : B_{C_i}] : [\mathcal{Q}_C : B_C], \quad (16.24)$$

$$L_{B_i} = [\mathcal{Q}_{B_i} : B_{B_i}] : [\mathcal{Q}_B : B_B], \quad (16.25)$$

де \mathcal{Q}_{A_i} , \mathcal{Q}_{C_i} , \mathcal{Q}_{B_i} — чистий прибуток систем A , C , B при запровадженні інновацій;

\mathcal{Q}_A , \mathcal{Q}_C , \mathcal{Q}_B — чистий прибуток систем A , C , B за доінноваційний період

B_{A_i} , B_{C_i} , B_{B_i} — розмір вкладеного капіталу, відповідно в розвиток систем A , C , B при запровадженні інновацій;

B_A , B_C , B_B — розмір вкладеного капіталу, відповідно в розвиток систем A , C , B за доінноваційний період

Методологія формування та оцінка синергетичності соціально-економічних систем носить інноваційний характер. Її доцільно застосовувати при макро- та мікроекономічному регулюванні соціально-економічних процесів з метою соціалізації трансформаційних та ринкових національних систем, при активізації соціально-економічного розвитку макро- та мікрооб'єктів, при моделюванні ефективності функціонування людського та соціального капіталу. Методологічні синергетичні аспекти розвитку систем доцільно використовувати в оцінці як існуючих, так і перспективних політико-соціально-економічних процесів, ступеня привабливості правового, соціального, фінансово-кредитного, інноваційного клімату України, оцінки наслідків реалізації існуючих програм роздержавлення та приватизації, обґрунтування напрямків, завдань, обсягів проведення деприватизаційних програм, приватизаційних коригувань, формування соціально орієнтованої фіскально-стимулюючої урядової політики.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 16:

Тести

1. До загальних рис синергетичних ефектів відносять:

- а) об'єктивність явищ та процесів?
- б) явище синергетичності пов'язано тільки з дослідженням структури одного об'єкту?
- в) різний час настання та розвитку синергетичного ефекту?
- г) між складовими синергетичної системи існують тільки прямі зв'язки?
- д) знання методології суспільного розвитку не впливає на розміри очікуємих та не очікуємих синергетичних ефектів?
- е) зворотній зв'язок в існуючих соціально-економічних системах — це один з механізмів підвищення синергетичності систем?

2. Синергетичну вартість системи визначають наступні фактори:

- а) моментна вартість системи
- б) поточна вартість системи
- в) ліквідаційна вартість системи
- г) капітальна вартість системи
- д) коефіцієнт очікування розвитку подій
- е) синергетичні ефекти, що притаманні іншим системам
- ж) початкова вартість інших систем
- з) ефекти держрегулювання
- і) термін існування системи
- к) врахування методології синергетичності системи
- л) вартість системи для споживача
- м) вартість системи для суспільства
- н) фінансовий стан системи

3. Від чого залежить синергетичність на різних системних рівнях?

- а) від обраної методології питання
- б) від трансформації початкової системи
- в) від поточної активності системи
- г) від моментної вартості системи
- д) від характеристики конкретного рівня з точки зору потенційної синергетичності системи в умовах прояву прямих і зворотніх зв'язків,
- е) від значення інтегральної оцінки системи
- ж) від обґрунтованості цільової ефективності соціально-економічного регулювання.

4. Інтегральний показник синергетичності соціально-економічної системи:

- а) це сума синергетичних локальних ефектів
- б) це сума витрат декількох мікросистем, які виступають об'єктами дослідження
- в) визначається шляхом множення локальних коефіцієнтів розвитку декількох соціально-економічних систем
- г) це ефективність використання соціально-економічних систем
- е) це капітальні вкладення, які мають місце в декількох мікросистемах, які виступають об'єктами дослідження

Запитання для контролю знань:

1. *В чому полягають канони синергізму системи?*
2. *Що таке синергетика?*
3. *Хто є засновником наукового спрямування «синергетика»?*
4. *Розкрийте суть існуючих концепцій теорії синергізму.*
5. *Розкрийте методологічні особливості синергетизму соціально-економічної системи.*
6. *Що таке «синергетичні ефекти»? В чому полягають їх особливості?*
7. *В чому полягає планетарна модель синергетичного ефекту?*
8. *Як синергетичність системи впливає на її вартість?*
9. *Дайте пояснення феномену «синергетична циклічність системи».*
10. *Від дії яких факторів залежить синергетичність системи?*
11. *Охарактеризуйте явище синергетичності на різних системних рівнях.*
12. *Розкрийте суть моделі формування синергетичності соціально-економічної системи.*
13. *Як відбувається оцінка синергетичності системи при впровадженні інноваційних змін?*
14. *Що таке інтегральна оцінка синергетичності соціально-економічної системи?*

Розділ 17. СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ДОСЛІДЖЕННІ

17.1. Особливості синергетичного підходу в соціально-економічному дослідженні

Розвиток ринкових відносин в трансформаційній українській економіці нагально потребує дослідження методологічних засад прискореного національного розвитку, соціалізації, з'ясування факторів суспільної та індивідуальної стабілізації, з'ясування та обґрунтування джерел та особливостей соціально-економічної ефективності на мікро- та макрорівнях.

Соціально-економічний синергетичний ефект при реалізації можливостей прав власності, які відкривають перспективи ринкової економіки, процеси роздержавлення, приватизації держмайна, залежить від наступних чинників:

- ◆ стадії соціально-економічного, політичного розвитку країни;
- ◆ типу перехідного стану національної економіки;
- ◆ стадійності формування доходів від власності;
- ◆ структури доходів від власності;
- ◆ врахування факторів можливих наслідків неефективної експлуатації власності;
- ◆ обґрунтування бажаного співвідношення структури фізіологічно-суспільної основи прав власності;
- ◆ активності суб'єкта господарювання;
- ◆ винагороди за активність суб'єкта господарювання.

Аналізуючи досвід світового розвитку національних економік, необхідно виділити існування декількох різновидів перехідного стану:

- перехід від індустріального до інформаційного (постіндустріального) суспільства;
- системну трансформацію централізованої (командно-адміністративної) економіки;
- перехід до глобалізації важелів управління в світовій системі господарювання та взаємодії національних економік.

При цьому необхідно врахувати існуючу на світовій арені класифікацію основних категорій країн, що знаходяться на різних стадіях соціально-економічного та політичного розвитку:

по-перше, це країни, де соціально орієнтована економіка вже сформована; по-друге, це ринково розвинені країни, що потребують соціалізації економіки; по-третє, це недорозвинені країни («соціально катастрофічні»), економіка яких не розвивається на ринкових засадах, і вони потребують як ринкоорієнтації, так і соціалізації.

Спільними рисами трансформаційних національних економік є: існування стратегічних орієнтирів розвитку (якість життя, соціальна справедливість, екологічна безпека, збереження ресурсів та соціальна відповідальність бізнесу, гарантування прав власності, забезпечення соціально-економічних, політичних прав і свобод); невідповідність існуючої національної законодавчої бази та інститутів вимогам подальшого розвитку; відсутність соціально-економічної політики з формування загальнолюдських принципів та інститутів; відсутність відповідної мотивації до активності; необхідність оновлення методології соціально-економічного розвитку; необхідність пошуку механізмів взаємодії старої і нової систем. Обов'язковою передумовою ефективного просування до соціально орієнтованого суспільства є усвідомлення та визначення системи індивідуальних і суспільних цінностей на національному рівні, формування макро- та мікроінструментарію, відповідних інститутів з метою захисту, підтримки та розвитку цієї системи цінностей, модифікація та удосконалення ринкової системи, її орієнтація на соціально-економічні аспекти розвитку.

При аналізі мотиваційних засад політико-соціально-економічного розвитку як особистості, так і національної економіки має сенс використати синергетичний підхід як специфічний засіб діалектичного методу дослідження в економічній теорії, що органічно пов'язаний з принципами саморуху, самоорганізації, системності.

Економічна синергія, синергетичні ефекти передбачають зростання або занепад соціально-економічної системи в цілому в значно більшому обсязі, ніж в складових її частинах. При цьому актуальним стає принцип коеволюції в контексті об'єктивної єдності та взаємодії природної та соціальної сторони особистості індивіда, суб'єкта господарювання. *На макрорівні синергетичний ефект* залежить від ступеню розвиненості со-

ціальної орієнтації суспільної формації, від ступеню ефективності перехідного стану, від рівня інформатизації національної економіки, від ступеню розвиненості соціальної бази.

На мікрорівні на розмір соціально-економічного синергетичного ефекту, що виникає в процесі експлуатації індивідом своєї власності, впливає об'єктивність виділення слідуючих ймовірних стадій розвитку подій та особливостей їх врахування:

- ◆ стадії формування власності індивіда (по видам);
- ◆ стадії максимізації вартості власності індивіда;
- ◆ стадії оптимізації експлуатації власності індивідом;
- ◆ стадії максимізації доходів від персоніфікованої власності;
- ◆ стадії неефективної експлуатації власності.

Перші чотири варіанти представленої ситуації призводять до позитивного синергетичного ефекту, останній — до негативного.

Особливе місце при розгляді питання активізації життєдіяльності індивіда в національній економіці займають складові суспільної стабільності, власності індивіда, а саме, інтелектуальна власність та власність на робочу силу. Ці види власності фізіологічно притаманні особистості від народження, фактично проявляються в якості *людського капіталу*, в особливостях його використання, реалізації можливостей та початково не залежать від сутності будь-якої форми організації суспільства.

На основі фізіологічно обумовлених прав власності в країні соціально-орієнтованої економіки індивід отримує законодавчо обумовлені реальні права: спадщини, дарування, купівлі-продажу визначених об'єктів (землі, нерухомості, цінних паперів і т. п.), що в своїй сукупності формують основу його власного капіталу, базу соціальної захищеності та життєдіяльності людини в суспільстві, а в кінці кінців — рівень соціально-економічного розвитку самого суспільства, рівень соціалізації.

Вартість власного капіталу індивіда (BK) — це сумарна величина вартості власності на робочу силу (e_1), вартості інтелектуальної власності (e_2), вартості нерухомої власності (e_3), вартості власних цінних паперів (e_4), вартості інших видів власності (e_5) (рис. 17.1):

$$BK = e_1 + e_2 + e_3 + e_4 + e_5 = \sum_{i=1}^n e_n, \quad (17.1)$$

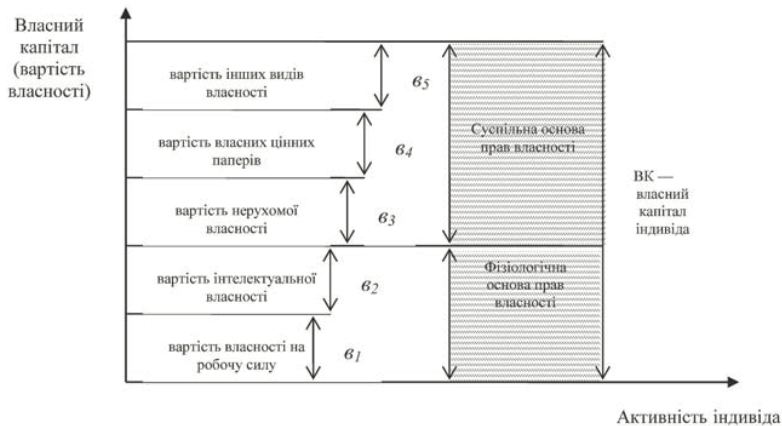


Рис. 17.1. Основи формування власного капіталу індивіда

Отже, на протязі тривалого періоду, права власності особистості визначають певний розмір персоніфікованого капіталу. Вартість власного капіталу індивіда народжується внаслідок конгломерату фізіологічної та суспільної основи прав власності людини в конкретній суспільно-економічній формації.

В основі синергетичного ефекту фігурують все ті ж фізіологічні фактори експлуатації людського капіталу. Відповідно до вищевикладеного, *функцію синергетичного ефекту (C) при експлуатації власного капіталу індивіда з метою максимізації доходів від власності та ступеню активності доцільно представити у вигляді:*

$$C_e = f(e_{ni}, d_i, T_i, S_i, z_i), \quad (17.2)$$

де екзогенними факторами будуть:

e_{ni} — фактори власності (власного капіталу):

d_i — доходи від власності;

T_i — доходи від активності індивіда;

S_i — фактори соціальної справедливості;

z_i — фактори стабільності національної законодавчої бази;

i — період часу.

В залежності від інтенсивності, раціональності, комплексності використання факторів власності загальний рівень доходів індивіда (в тому числі, трудових і нетрудових) можуть досягати в критичному стані свого максимального або ж мінімального рівня.

Ефективна експлуатація всіх видів власності індивіда дозволяє отримувати максимальний синергетичний ефект (з врахуванням максимізації доходів: трудових, нетрудових, сукупних) на засадах все тих же вирішальних фізіологічних факторів (при умові, що індивід не є обмежено дієздатним чи взагалі недієздатним).

Розвиток самої власності, як свідчать тенденції розвитку форм власності в країнах Заходу, все більше залежить від факторів соціальних, від самої людини. Максимізація віддачі від кожного виду власності індивіда призводить до отримання позитивного синергетичного ефекту, коли зростання соціально-економічної ефективності системи значно перевищує суму ефектів дії основних її елементів (вартості власності та трудової активності) (рис. 17.2).

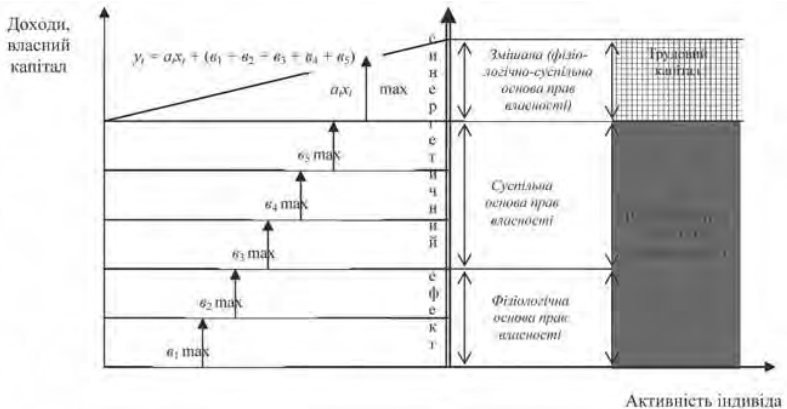


Рис. 17.2. Основи синергетичного ефекту при максимізації реалізації можливостей прав власності та активності індивіда

Умовні позначення:

y_i — загальні доходи індивіда, суб'єкта господарювання, поточний загальний власний капітал;

a_i — ставка винагороди за активність індивіда;

x_i — активність індивіда;

v_1 — вартість робочої сили;

v_2 — вартість інтелектуальної власності;

v_3 — вартість власної нерухомості;

v_4 — вартість власних цінних паперів;

v_5 — вартість інших видів власності.

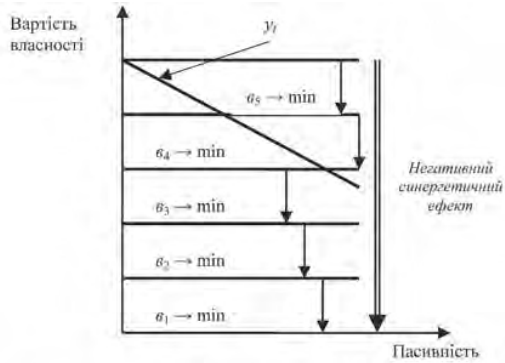
При нерациональному використанні будь-якого виду власності, при неефективному управлінні власністю, загальні доходи індивіда не можуть бути оптимальними, а реальніше — вони будуть мінімізовані. Так, наприклад, в умовах мінімізації вартості людського капіталу підлягають відносній мінімізації: трудова активність індивіда, доходи від власності, розмір власного капіталу, а, відповідно, буде підвищуватися роль факторів обезцінення, фізичного та морального зносу фондів, навіть, розпродажу власності з метою поповнення розміру коштів для існування індивіда та збереження інших видів власності. Ця тенденція призведе до негативного синергетичного ефекту, до фізичного, інтелектуального, соціально-економічного, політичного зубожіння.

Негативний синергетичний ефект, що зменшує розмір суспільного та сукупного благ, отримує і індивід (за рахунок зменшення індивідуального, суспільного, сукупного благ), і суспільство (зменшуються і суспільні, і сукупні блага). Особливості можливих наслідків неефективної експлуатації власності розглядаються на рис. 17.3.

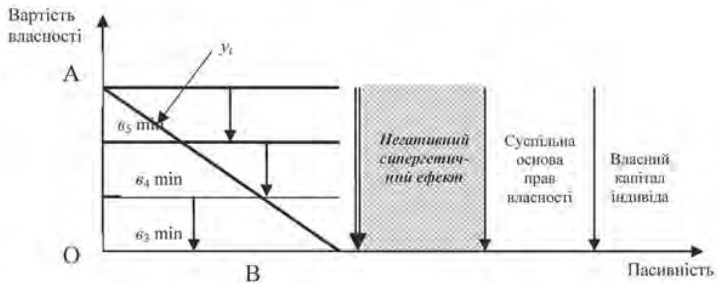
Функція негативного синергетичного ефекту при неефективній експлуатації індивідом своєї власності може бути представлена у вигляді:

$$C_{ii} = f(e_{ii}; d_i; S_i; z_i); \quad (17.3)$$

У випадках обмеженості експлуатації людського капіталу (хвороби, обмеженості віку працездатності) соціально орієнтованою державою повинен бути передбачений ефективний механізм «суспільного відшкодування», розмір якого доцільно зробити частково фіксованим, а в більшій частині — він повинен відповідати внеску індивіда в соціальний розвиток національної економіки (наприклад, відповідно до рівня сплачуваних індивідом податків). Таким чином, реальним обов'язком держави є підтримка рівня добробуту індивіда (рівня соціального відшкодування — пенсій, допомоги, цільового соціального фінансування, стипендій, ін.) до рівня гідного особистості.



а) початкова стадія



б) кінцева стадія

Рис. 17.3. Аналіз наслідків неефективної експлуатації індивідом власності

Умовні позначення:

(OAB) — область зменшення вартості власного капіталу індивіда

v_{ni} — фактори власності (власного капіталу);

v_3 — вартість нерухомої власності;

v_4 — вартість власних цінних паперів;

v_5 — вартість інших видів власності;

d_i — доходи від власності;

S_i — фактори соціальної справедливості;

z_i — фактори стабільності національної законодавчої бази;

i — період часу.

Отже, отримання та дія позитивного або негативного соціально-економічного, політичного синергетичного ефекту залежить від особливостей формування та експлуатації індивідом персоніфікованої власності і ця дія ефекту, в першу чергу, торкнеться фінансово-майнового та соціального стану самого індивіда, інтересів мікросуспільства (представників оточуючого індивіда середовища) та цінностей макросуспільства (національний та наднаціональний рівень).

17.2. Синергетичний підхід при аналізі індивідуальних і суспільних благ

Створення української соціально орієнтованої ринкової економіки потребує нагального дослідження методології та об'єктивних передумов прискореного національного розвитку, з'ясування факторів суспільної та індивідуальної стабілізації, соціалізації, з'ясування джерел та особливостей соціально-економічної ефективності на мікро та макрорівнях.

Загальним аспектом синергетичного підходу в економічному дослідженні приділяє увагу С. Мочерний, але він не розглядає при цьому відносин економічної власності, не дає оцінку критеріальним факторам, що визначають розмір соціально-економічного синергетичного ефекту при експлуатації власності, його позитивним та негативним рисам. Питаннями системної трансформації суспільства займаються Белл Д., Стігліц Дж., Бюшер М., Савчук В., Кушлін В., Лінтвуд Т. Гайгер, Мартін Г., Зайцев Ю. та інші, але вони теж не розглядають тенденції та наслідки розподілу індивідуальних та суспільних благ в національній економіці, не використовують синергетичний підхід стосовно аналізу соціально-економічного розвитку. Відповідно до цього, обґрунтування синергетичного соціально-економічного ефекту в умовах трансформаційної української економіки, який виникає при реалізації суб'єктом господарювання прав власності, є актуальним.

Найважливішими складовими елементами діалектичного методу дослідження сучасних соціально-економічних систем є загальнонаукові та філософські принципи, закони діалектики, категорії філософії, закони та категорії економічної теорії. До

загальнонаукових і філософських відносяться принципи матеріалізму, розвитку, саморуху, протиріччя, детермінізму взаємодії, об'єктивності, системності та інші. На засадах саморозвитку та системності застосовується такий найновіший засіб діалектичного методу дослідження економічної теорії як синергетичний підхід.

Поняття «синергетика» походить від латинського «*synergos*», що означає сумісно, комплексно діючий, впливовий, співробітництво. Економічна синергія означає зростання ефективності економічної системи в цілому в значно більших розмірах, ніж сума ефектів дії основних її підсистем (продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних, виробничих відносин, правових відносин, а також господарчого механізму) та елементів цих підсистем (в межах продуктивних сил до них відноситься і людина, засоби виробництва, інформація, наука) без врахування зв'язків першого порядку.

Для синергетичного підходу важливу евристичну цінність мають пояснення про існування в матеріальних системах багатоваріантності та альтернативності розвитку в умовах інерційно-історичної визначеності їх змін в крапках біфуркації (розгалуження, будь-які якісні або стрибкоподібні перебудови системи та метаморфози різних об'єктів при плавній зміні параметрів, від яких вони залежать), та про всесвіт як ієрархії середовищ з різною нелінійністю (остання характеризується як принцип «розростання малого», коли кількісні зміни у межах констант системи не призводять до якісних змін характеру процесу в цілому, або коли визначений «поріг впливу» перемагається — система входить в сферу впливу іншого «аттрактора», внаслідок чого незначні зміни виражаються в макроскопічних наслідках); можливий вплив індивідуальних зусиль на здійснення макросоціальних процесів.

Найважливішими признаками «нелінійного мислення» виступають: багатоваріантність альтернативність еволюції; можливість вибору її оптимальних шляхів; можливість прискорення темпів розвитку; вплив кожної особистості на макросоціальні процеси; недопустимість нав'язування соціальним системам шляхів розвитку; протікання соціальних процесів в умовах невизначеності, нестабільності; необоротність розвитку; еволюційність та цілісність світу.

Під синергетичним ефектом розуміється ефект, який має місце при умові сумісних дій у відношенні до незалежних підсистем та елементів системи і є більшим, ніж сума ефекту, яка отримана від незалежно діючих структур системи. Для пізнання об'єктивних законів і закономірностей глобальної економіки важливим є використання принципу коеволюції, тобто з'єднаної та взаємообумовленої зміни систем або складових частин та елементів в цілому.

Особливе місце, актуальне, займає синергетичний підхід при аналізі ефективності перехідних економік, при формуванні системи оцінки індивідуальних і суспільних благ.

В перехідний до ринку період законодавство, економіка, політика країни проходять реформаційну стадію, в процесі якої створюється ринкова інфраструктура, інститут власності, відбуваються державні, урядові перетворення, змінюються: психологія та фінансово-соціальний стан населення, громадян країни. Якщо кардинальні реформи, наприклад, соціалістичні перетворення мали місце протягом 70-х рр., то наступні кардинальні ринкові перетворення повинні здійснюватися як мінімум впродовж наступних 70 років. Одним з основних факторів досягнення ефективності приватизаційних реформ є тривалість перехідного періоду. Чим меншою буде тривалість приватизаційних процесів з врахуванням усіх сфер приватизації (землі, державного житлового фонду, майна державних підприємств) в Україні, тим буде меншою їх ефективність, тим глибшим і трагічнішим буде процес розшарування та зубожіння українського населення.

При диференціації населення по рівню благ, що отримуються в трансформаційній національній економіці за порівняно короткостроковий період кардинальних змін (наприклад, приватизаційний український період, що триває впродовж 6–13 років та зумовлює перетворення у різних сферах, і зачіпає інтереси різних суб'єктів процесу приватизації) одночасно відбувається поляризація індивідуальних благ: стрімко збільшується кількість індивідуальних благ у «обраних» (по різних причинам) членів суспільства і мінімізується кількість індивідуальних благ у більшості населення країни при загальній тенденції ско-

рочення соціальних, суспільних благ. Вагомий вплив на процес розшарування суспільства здійснює тіньова економіка, яка призводить до корумпованості, до приховування та скорочення легального ВВП, а відповідно, до зростання тіньового ВВП, фактично за рахунок цього до «перекачування» потенційних суспільних благ в індивідуальні русла суворо обмеженого, привілейованого прошарку населення. В цих умовах порушується регулююча функція уряду.

Припустимо, що рівень добробуту суб'єкта, котрим може виступати як фізична, так і юридична особа в національній економіці можна виразити залежністю:

$$y_t = ax_t + b_t \quad (17.4)$$

де y — сукупне благо, що отримує фізична, юридична особа в національній економіці;

a — розмір індивідуального блага (для фізичної, юридичної особи);

t — період часу;

b — розмір суспільного блага.

Розмір індивідуального блага як в ринковій, так і в трансформаційній до ринку економіці залежить від індивідуальних здібностей, трудової активності, вартості та розмірів індивідуальної власності (в тому числі власності на нерухомість, земельний фонд, засоби виробництва, робочу силу, підприємницькі здібності, інтелектуальну власність). Застосування індивідуальних професійних здібностей, навичок, праці внаслідок зростання безробіття стає обмеженим. Індивідуальні трудові доходи також обмежуються фізіологічним часом, віком, соціальним станом індивіда та інфляцією. Необхідно також враховувати, що в перехідний до ринку період вартість індивідуальної власності та розмір трудових і доходів від власності спотворюються наслідками корумпованих приватизаційних процесів та існуванням реального внутрішнього боргу уряду перед населенням країни, і будуть мінімальними з врахуванням скороченого періоду приватизації і тотальної несплати дивідендів від вкладених в держмайно приватизаційних сертифікатів.

Суспільні блага — це всі ті переваги, які отримує і має можливість отримати індивід в конкретній країні, суспільстві (включаючи неподільні, невиключні права, а також соціальні гарантії та виплати, пенсії, освіту, охорону здоров'я, пільги, т.п.).

Сума індивідуального і суспільного благ формує сукупне благо (рис. 17.4).

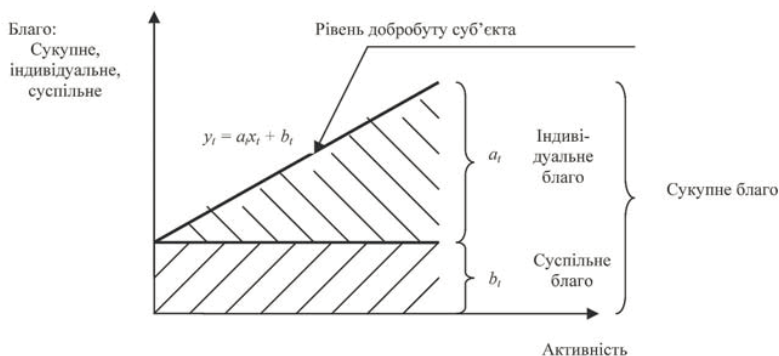


Рис. 17.4. Модель сукупного блага та його складові

Особливістю перехідного періоду української економіки є максимізація індивідуальних благ, що отримує індивід і мінімізація суспільних (рис. 17.5). В процесі розшарування населення країни по рівню споживання та заощаджень в трансформаційній економіці в порівняно короткостроковий період відбувається різке зменшення розмірів суспільного блага, що отримує кожний член суспільства, та збільшується розмір індивідуального блага. Регулююча функція уряду в цьому випадку заключається в тому, щоб обмежити стрімке отримання окремими суб'єктами індивідуальних благ і збільшити розмір суспільних благ, стабілізувати, оптимізувати процес їх отримання, зробити їх реальними для більшості населення.

В трансформаційній економіці соціально-економічний стан суб'єкта доцільно визначати співвідношенням реальної величини індивідуальних суспільних, сукупних благ, — та законодавчо встановленим і врегульованим життєвим рівнем індивіда в конкретному періоді з врахуванням економіко-регіональних обмежень.

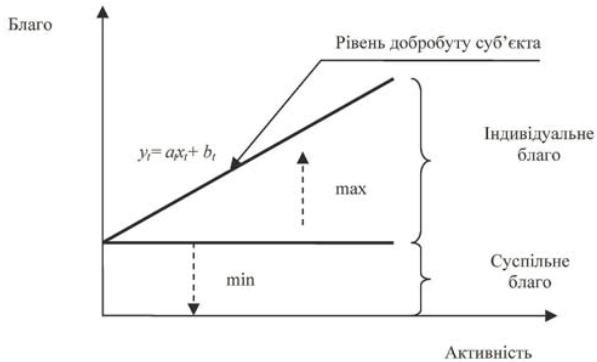


Рис. 17.5. Особливості трансформаційної української економіки

В соціально-орієнтованій ринковій економіці за основу береться замість законодавчого мінімального прожиткового мінімуму — соціально та економічно обґрунтований рівень бідності індивіда.

Відносно встановленого українського прожиткового мінімуму (а тим більше і ринкового критерія бідності) все населення України можна умовно поділити на дві категорії: фінансово-неспроможна та елітно-заможня. Для 95–97 % населення країни розмір індивідуальних благ, що отримуються, не досягає або незначно перевищує реальний рівень вартості життя (реальний мінімальний український прожитковий мінімум та рівень бідності для ринкової економіки). При цьому необхідно врахувати, що в умовах трансформаційної української економіки відбувається зниження вартості та кількості суспільних благ, що отримуються індивідом. В той же час 3–5 % населення України отримують «монополні» індивідуальні блага, що в сотні, тисячі разів перевищують офіційно, законодавчо встановлений, а також реальний життєвий мінімум (рис. 17.6).

Структура сукупних благ для різних груп населення представлена на рис. 17.7.

Якщо в соціально орієнтованій ринковій економіці розмір індивідуального блага є недостатнім, то відбувається перерозподіл суспільного блага, при цьому зменшується ефективно розподіляемий розмір суспільного, а відповідно, і сукупного блага (рис. 17.8).

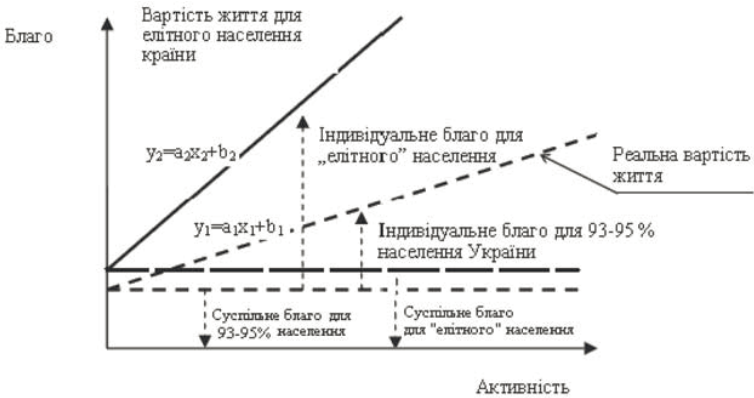


Рис. 17.6. Модель співвідношення індивідуальних і суспільних благ з реальною вартістю життя

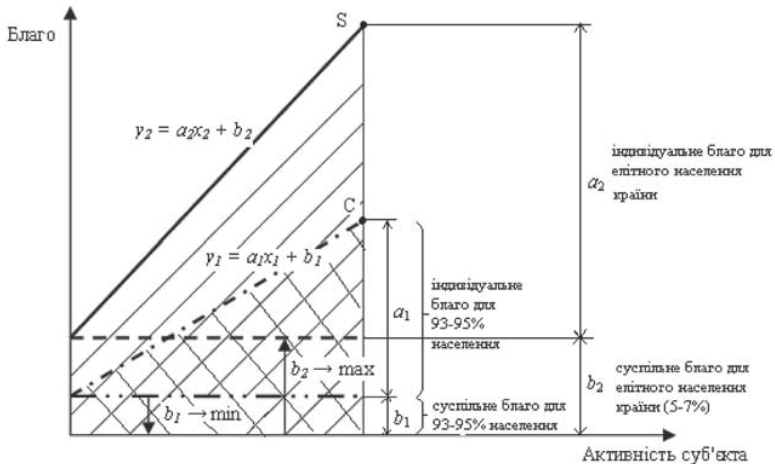


Рис. 17.7. Модель структури сукупних благ для різних груп населення України: $y_1 = a_1 x_1 + b_1$; $y_2 = a_2 x_2 + b_2$ — функції вартості життя елітного та незаможного населення; a_1 , b_1 — відповідно, індивідуальне та суспільне благо 95–97% населення; a_2 , b_2 — відповідно, індивідуальне та суспільне благо елітного населення

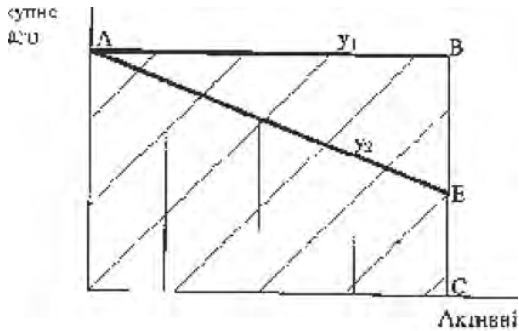


Рис. 17.8. Тенденція перерозподілу сукупного блага в умовах мінімізації індивідуального блага

Умовні позначення:

y_1 — середній рівень сукупного блага, що отримує індивід в соціально орієнтованій ринковій економіці;

y_2 — тенденція зміни рівня сукупного блага при умові зменшення індивідуального споживання;

Область (OABC) — величина сукупного блага, що отримує індивід при умові достатності індивідуального блага в $j^{\text{му}}$ періоді часу;

Область (OABE) — величина сукупного блага у разі недостатності індивідуального блага в $j^{\text{му}}$ періоді;

Область (ABE) — величина втраченого для індивіда сукупного блага в $j^{\text{му}}$ періоді.

Таким чином, внаслідок неефективного перерозподілу індивідуальних і суспільних благ отримується негативний синергетичний ефект зменшення розміру суспільного та сукупного благ. Негативний синергетичний ефект отримує і індивід (за рахунок зменшення індивідуального, суспільного, сукупного благ), і суспільство (зменшується і суспільне, і сукупне блага), що виступає реальною передумовою уповільнення економічного зростання.

Позитивний синергетичний ефект буде мати місце в національній економіці починаючи з моменту коли відбудеться активне формування прошарку населення країни з «середнім» рівнем доходів, за рахунок чого буде спостерігатися призупинення загальної тенденції індивідуального блага до скорочення, а відповідно і призупинення зменшення розміру суспільного

блага. При збільшенні прошарку населення з «середніми» доходами — розмір позитивного синергетичного ефекту буде неухильно зростати.

17.3. Показники групи «соціум»

Враховуючи методологію соціально-орієнтованої ринкової економіки, змінюється традиційний підхід до системи оцінки діяльності представників ринкового середовища. Запропонований методичний підхід дозволяє оцінювати соціально-економічний стан індивіда, суб'єкта господарювання в залежності від ефективності державного регулювання економіки, джерел і можливостей подальшого існування та розвитку, що визначається синергетичністю соціально-економічних умов, перспективами їх зміни.

При обґрунтуванні ступеню соціальної орієнтації національної економіки, рівня життя, бюджету, споживання, заощаджень, інвестицій суб'єкта господарювання, індивіда доцільно враховувати показники групи «соціум»:

- Розмір особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні (це кошти, що залишаються у розпорядженні після виконання податкових обов'язків перед державою);
- Розмір та структуру доходів від експлуатації власності;
- Розмір та структуру реальних трудових доходів;
- Співвідношення (коефіцієнт K_i) доходів від власності після оподаткування індивіда (b_i) — та реальних трудових доходів D_c :

$$K_i = b_i : D_c, \quad (17.5)$$

- Співвідношення (коефіцієнт K_{il}) доходів від власності після оподаткування b_i та особистих доходів індивіда, що залишаються у розпорядженні D_p :

$$K_{il} = b_i : D_p, \quad (17.6)$$

- Співвідношення (коефіцієнт K_{nc}) прожиткового мінімуму (Π_M) та споживчого кошика (C_k):

$$K_{nc} = \Pi_M : C_k, \quad (17.7)$$

• Показник соціально-економічної перспективи (K_{cen}^t) як зміну рівня особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні, у час t :

$$K_{cen}^t = D_{pn} : D_{po} 100 - 100, \% \quad (17.8)$$

де D_{pn} , D_{po} — відповідно, перспективний та фактичний рівень особистого доходу, що залишається у розпорядженні індивіда.

• Синергетичний ефект на соціумрівні — характеризують показники абсолютних змін рівня життя індивіда, доходів, податків, споживання, дефлятора інвестицій та дефлятора податків, соціальних стандартів.

Абсолютні зміни доходів від власності після оподаткування:

$$b = b_i - b_0, \quad (17.9)$$

де b_i , b_0 — доходи від власності після та до зміни в оподаткуванні.

• Синергетичність системи характеризується відносними показниками, коефіцієнтами і темпами приросту змін.

Наприклад: коефіцієнт змін доходів від власності після оподаткування (K_b):

$$K_b = b_i : b_0, \quad (17.10)$$

темп приросту змін доходів від власності після оподаткування (ΔK_b):

$$\Delta K_b = b_i : b_0 100 - 100, \% \quad (17.11)$$

• Для оцінки стимулюючої ролі державного регулювання при формуванні доходів індивіда (суб'єкта господарювання) доцільно врахувати аналіз співвідношення тенденцій:

- функції держрегулювання Zi та функції добробуту D ;
- функції держрегулювання Zi та функції ефективності експлуатації капіталу;
- функції держрегулювання Zi та функції мотивації активності суб'єкта господарювання.

• Загальні соціальні виплати C_k , що отримує індивід, суб'єкт господарювання за певний час, визначаються як:

$$C_{\kappa} = \sum_{i=1}^I \sum_{k=1}^K C_{k_i} + \sum_{j=1}^J \sum_{m=1}^M C_{m_j}, \quad (17.12)$$

де i, j — відповідно, на макро-, мікрорівнях кількість видів (k, m) соціальних виплат.

- Показник соціальних виплат K_c характеризує відсоток соціальних виплат C_{κ} в загальних доходах індивіда (D_2):

$$K_c = C_{\kappa} : D_2 \cdot 100, \% \quad (17.13)$$

- Структура соціальних виплат індивіду характеризується:
 - питомою вагою X_1 соціальних виплат на макрорівні C_{i_k} в сумарних соціальних виплатах C_{κ} :

$$C_{\kappa} = \frac{\sum_{I=1}^I \sum_{K=1}^K C_{i_k}}{C_{\kappa}} \cdot 100, \quad (17.14)$$

- питомою вагою X_2 соціальних виплат на мікрорівні C_{j_m} в загальних соціальних виплатах, що отримує індивід (C_{κ}):

$$X_2 = \sum_{i=k}^J \sum_{m=1}^M C_{j_m} : C_{m_j} \cdot 100, \% \quad (17.15)$$

- Коефіцієнт реальності наповнення споживчого кошика K_{ck} визначається як відношення особистих доходів індивіда, що залишаються у розпорядженні (D_p), до розміру споживчого кошика (P_{ck}) за певний проміжок часу:

$$K_{ck} = D_p : P_{ck}. \quad (17.16)$$

- Наповнення споживчого кошика тільки за рахунок доходів від власності індивіда характеризується відповідним коефіцієнтом K_n , який визначається як відношення доходів від власності індивіда після оподаткування (b_i) до розміру споживчого кошика (P_{ck}):

$$K_n = b_i : P_{ck}. \quad (17.17)$$

- Ступінь наповнення споживчого кошика ($P_{ск}$) тільки за рахунок реальних трудових доходів індивіда (D_c) визначає коефіцієнт K_T :

$$K_T = D_c : P_{ск}. \quad (17.18)$$

При здійсненні соціально-економічних розрахунків, визначення рівня показників групи «соціум» необхідно видову класифікацію споживчого кошика (раціонального, мінімального, фізіологічного споживчого кошика).

Раціональний споживчий кошик — це набір продуктів харчування, предметів гігієни і побуту, послуг та майна, які забезпечують потреби людини для фізіологічного відновлення, творчої діяльності окремої особи та середньостатистичної родини.

Мінімальний споживчий кошик — це набір продуктів харчування, предметів гігієни і побуту, послуг, які забезпечують потреби людини для фізіологічного відновлення окремої особи та середньостатистичної родини.

Фізіологічний споживчий кошик — це мінімальний набір продуктів харчування, предметів гігієни і комунальних послуг, які забезпечують можливість фізіологічного виживання на протязі короткострокового терміну для окремої особи та середньостатистичної родини.

- Коефіцієнт забезпеченості індивіда K_z представляє собою відношення особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні (D_p), до розміру прожиткового мінімуму (Π_m), який встановлений на цей час в країні:

$$K = D_p : \Pi_m. \quad (17.19)$$

- Коефіцієнт забезпеченості індивіда ($K_{зТ}$) походючи з розміру трудових доходів характеризується відношенням суми реальних трудових доходів (D_c) до розміру прожиткового мінімуму (Π_m):

$$K_{зТ} = D_c : \Pi_m. \quad (17.20)$$

- При врахуванні тільки розміру доходів від власності коефіцієнт забезпеченості індивіда (K_{HT}) буде визначатися як

відношення суми доходів від власності після оподаткування (b_i) до розміру прожиткового мінімуму (Π_M):

$$K_{HT} = b_i : \Pi_M. \quad (17.21)$$

• Коефіцієнт пенсійного забезпечення індивіда (K_{nz}) — це співвідношення розміру мінімальної пенсії (M_n) до розміру прожиткового мінімуму (Π_M):

$$K_{nz} = M_n : \Pi_M. \quad (17.22)$$

• З урахуванням доходів від власності після оподаткування (b_i) коефіцієнт пенсійної забезпеченості (K_{nz}) буде мати вигляд:

$$K_{nz} = (M_n + b_i) : \Pi_M. \quad (17.23)$$

• Для працюючих пенсіонерів коефіцієнт пенсійної забезпеченості (K_{nz}) враховує також розмір реальних трудових доходів (D_c), тобто розраховується з особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні (D'_p):

$$K_{nz} = (M_n + b_i + D_c) : \Pi_M = D'_p : \Pi_M. \quad (17.24)$$

• Оцінка динамічних поточних дефляторів на соціум рівні.

Оцінка рівня дефлятора інвестицій (D_I) як зміна розміру особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні (ΔD_p) до зміни розміру інвестицій (ΔI):

$$D_I = \Delta D_p : \Delta I. \quad (17.25)$$

Оцінка рівня дефлятора податків як зміна розміру особистого доходу індивіда, що залишається у розпорядженні (ΔD_p), до зміни суми податкових відрахувань (ΔH):

$$D_n = \Delta D_p : \Delta H, \quad (17.26)$$

• Оцінка тенденції синергетичності фіскальних змін на соціум рівні базується на розрахунках коефіцієнтів синергетичності фіскальних змін, дефляторах податків та інвестицій.

Коефіцієнт зміни дефлятора інвестицій (K_{IM}):

$$K_{IM} = D_1^H : D_1^0, \quad (17.27)$$

де D_1^H, D_1^0 — відповідно, дефлятори інвестицій «після» та «до» фіскальних змін в оподаткуванні доходів індивіда.

Коефіцієнт зміни дефлятора податків (K_{PM}):

$$K_{PM} = D_2^H : D_2^0, \quad (17.28)$$

де D_2^H, D_2^0 — відповідно, дефлятори податків «після» та «до» фіскальних змін.

Визначення приросту синергетичності фіскальних змін для соціумсистеми.

Темп приросту зміни дефлятора інвестицій (Π_{IM}):

$$\Pi_{IM} = D_1^H : D_1^0 * 100 - 100, \%, \quad (17.29)$$

де D_1^H, D_1^0 — відповідно, дефлятори інвестицій «після» та «до» фіскальних змін.

Темп приросту зміни дефлятора податків (K_{PM}):

$$K_{PM} = D_2^H : D_2^0 * 100 - 100, \%, \quad (17.30)$$

де D_2^H, D_2^0 — дефлятори податків «після» та «до» внесення фіскальних змін.

Інтегральний показник дефляторних змін у визначений час визначається шляхом множення дефлятора інвестицій та дефлятора податків мікросистеми.

Інтегральний показник дефляторних змін соціумсистеми до зміни (S_0) та після зміни (S_1) оподаткування індивіда визначається як :

$$S_0 = D_1^0 * D_2^0, \quad (17.31)$$

де D_5^0, D_6^0 — відповідно, дефлятор інвестицій та дефлятор оподаткування соціосистеми до фіскальних змін.

$$S_1 = D_1^H * D_2^H, \quad (17.32)$$

де D_1^n , D_2^n — відповідно, дефлятор інвестицій та дефлятор оподаткування після фіскальних змін в оподаткуванні соціосистеми.

Коефіцієнт дефляторних змін (K_S) визначається як:

$$K_S = S_1 : S_0, \quad K_S \rightarrow \max, \quad (17.33)$$

де S_1 , S_0 — показники дефляторних змін, що характеризують відповідний стан системи «після» та «до» запровадження фіскальних змін в оподаткуванні.

Темп приросту дефляторних змін в мікросистемі (C):

$$C = K_S * 100 - 100, \%, \quad (17.34)$$

де K_S — коефіцієнт дефляторних змін мікросистеми.

17.4. Тіньова синергетичність національної економіки

Припустимо, що в українській національній економіці більшість населення (95–97%) формують свої загальні доходи та власність легально у відповідності до існуючого законодавства. В діяльності близько 3–5 відсотків елітного українського населення (близько 3–5%) значно превалює економічна тінь, яка супроводжується порушенням українського законодавства та морально-матеріальних засад суспільства, отриманням тіньових надприбутків, тіньового та напівтіньового багатства, відповідної власності. Результати тіньової діяльності в процесі легалізації формують надходження до сукупного, суспільного благ і стають одним з джерел синергетичності національного розвитку. Легальна діяльність більшості населення забезпечує достатній рівень споживання та заощаджень для існування, тому в силу своєї фінансової неспроможності ця категорія населення не має реальної можливості придбати значну частину ринкової пропозиції товарів і послуг, а це знижує синергетику соціально-економічних процесів, призводить до стримання національного та індивідуального розвитку, інвестування, подальшого зниження рівня добробуту, якості життя. При неефективному розподілі індивідуальних і суспільних благ має місце негативний синергетичний ефект зменшення суспільного, сукупного благ. В умо-

вах недостатнього рівня споживання суспільне благо повинно спрямовуватися на компенсування необхідного розміру індивідуального блага для незаможного населення. Для цієї категорії населення країни, тіньовий сектор фактично стає одним з фінансистів розвитку легального сектора національної економіки, роботодавцем, з стратегічною метою збільшення обороту власного тіньового капіталу (табл. 17.1).

17.5. Погляд синергетики: соціально-економічні інновації та псевдоінновації в період роздержавлення майна в Україні

Конкурентоспроможність соціально-економічної системи повинна спиратися на методологічну обґрунтованість та практичну ефективність державного регулювання національної економіки, оптимізацію державного втручання в економіку, формування нею цілісної економічної політики, що обмежує некерований рух та забезпечує індикативний прогрес національного та індивідуального соціально-економічного розвитку. Це є особливо важливим при застосуванні різних форм та моделей роздержавлення в трансформаційних національних економіках.

Реальні інновації повинні супроводжуватись нарощенням позитивного синергетизму системи, і в першу чергу в контексті соціально-економічних та правових аспектів. Позитивний синергетизм системи пропонується оцінювати як інтегральну величину, в яку доцільно включати в якості складових елементів показники: зміни загальної (питомої) вартості системи, зміни соціально-економічних засад її функціонування, зміни рівня захисту прав власності системи, оцінки наслідків нововведень. На жаль можливими в дійсності є і псевдоінновації, їх поява в трансформаційній національній економіці, в першу чергу, забезпечується механізмами корумпованого законодавства. Законодавчо- національна політика приватизації майна стає інноваційною тільки у випадку, коли у визначеній послідовності системно здійснюється в трьох сферах впровадження: на основі приватизації земельного державного фонду повинна відбуватися приватизація державної наземної нерухомості, що сприяє підвищенню вартості об'єкта та зростання позитивної накопичувальної синергетичності функціонування системи (суб'єкта

Модель тіньової синергетичності національної економіки

| Фактори дослідження | Перший варіант | Другий варіант |
|--|---|--|
| | 2 | 3 |
| 1. Групування населення за рівнем забезпеченості в суспільстві | Соціально-економічно незабезпечене населення 95-97% | Соціально-економічно забезпечене населення 5-3% |
| 2. Функція формування загальних доходів індивіда, суб'єкта господарювання | $y_1 = \theta_1 + a_1 \cdot x_1$, y_1 — доходи індивіда з вибірки 95-97% населення; x_1 — трудова активність з вибірки 95-97% населення; a_1 — ставка оплати праці для 95-97% населення; θ_1 — вартість власності, яка є типовою для 95-97% населення | $y_2 = \theta_2 + a_2 \cdot x_2$, y_2 — доходи індивіда з обсягу вибірки 3-5% населення; x_2 — трудова активність населення з вибірки 3-5% населення; a_2 — ставка оплати праці 3-5% населення; θ_2 — вартість власності, яка є типовою для 3-5% населення |
| 3. Співвідношення витрат на споживання індивіда з розміром загальних доходів | $y_1 \leq c_1$; $a_1 x_1 + \theta_1 \leq c_1$, c_1 — індивідуальне споживання для 95-97% населення України | $y_2 \gg \gg c_2$; $a_2 x_2 + \theta_2 \geq c_2$, c_2 — індивідуальне споживання для 3-5% населення України |
| 4. Співвідношення трудових доходів індивіда та витрат на споживання | $a_1 \cdot x_1 \leq c_1$ $(a_1 \cdot x_1) : c_1 \leq 1$ | $a_2 \rightarrow \max$; $x_2 \rightarrow \min$ $a_2 \cdot x_2 \gg \gg c_2$ $(a_2 \cdot x_2) : c_2 \gg \gg 1$ |
| 5. Характеристика розміру індивідуальної власності (в) | $\theta_1 \rightarrow \min$ $\theta_1 \rightarrow 0$ | $\theta_2 \rightarrow \max$ $\theta_2 \gg \gg x_2 \cdot c_2$ |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|--|
| 6. Приватні блага (Р) | $P_{1 \rightarrow \min}$ Легальні фонди суспільного споживання: $P_{\text{лег}} \rightarrow \max;$ | $P_{2 \rightarrow \max}$ Тільки фонди суспільного споживання: $P_{\text{тин}} \rightarrow \min;$ |
| 8. Формування валового національного продукту | Фактичний валовий національний продукт (D): $D = Y_1 \cdot \text{Ч}_1 + Y_2 \cdot \text{Ч}_2 + Y_3;$ $D = D_{\text{лег}} + D_{\text{тин}};$ $D_{\text{лег}} = \cdot \text{Ч}_1, Y_1 = \cdot \text{Ч}_1, (a_1 \cdot X_1 + B_1);$ $D_{\text{тин}} = \text{Ч}_2 \cdot Y_2 = \cdot \text{Ч}_2 \cdot (a_2 \cdot X_2 + B_2)$ де $D_{\text{лег}}$ — доходи легального сектора економіки; $D_{\text{тин}}$ — доходи тіньового сектора економіки; Y_1 — доходи індивіда з вибірки легальної економіки; Y_2 — доходи індивіда з обсягу вибірки тіньової економіки; Y_3 — доходи держави (валовий національний продукт); Ч_1 — чисельність зайнятих в легальному секторі економіки; Ч_2 — чисельність зайнятих в тіньовому секторі економіки; $D = B + A;$ $D = (a_1 X_1 + B_1) \cdot \text{Ч}_1 + (a_2 X_2 + B_2) \cdot \text{Ч}_2 + Y_3;$ $B = B_1 + B_2 = e_1 \cdot \text{Ч}_1 + e_2 \cdot \text{Ч}_2;$ $A = A_1 + A_2 = a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2.$ де B, A — відповідно, дохід від власності та активності системи; A_1, A_2 — дохід від активності системи в легальному та тіньовому секторі; B_1, B_2 — дохід від власності в легальному та тіньовому секторі. Якщо D — це добуток кількості (N_{ij}) та цін (P_{ij}) товарів і послуг, що виробляються в національній економіці $\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J N_{ij} P_{ij}$, то | $D = D_{\text{лег}} + D_{\text{тин}} = \left[\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J N_{ij} P_{ij} \right]_{\text{лег.}} + \left[\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J N_{ij} P_{ij} \right]_{\text{тин}}$ |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| | <p>З урахуванням структури валового національного продукту по витратам: особистого споживання (С), інвестицій (І), державних витрат (G), чистого експорту (+ΔX) валовий національний продукт (D) визначається як:</p> $D = D_{\text{лег}} + D_{\text{тін}} = (C + I + G + \Delta X)_{\text{лег}} + (C + I + G + \Delta X)_{\text{тін}},$ <p>з врахуванням розгляду рівнянь:</p> $D_{\text{лег}} = \Psi_1 \cdot (a_1 \cdot x_1 + v_1) = C_{\text{лег}} + I_{\text{лег}} + G_{\text{лег}} + \Delta X_{\text{лег}}$ $D_{\text{тін}} = \Psi_2 \cdot (a_2 \cdot x_2 + v_2) = C_{\text{тін}} + I_{\text{тін}} + G_{\text{тін}} + \Delta X_{\text{тін}}$ <p>Загальні наближення до бюджету (V) визначаються як:</p> $V = v_1 + v_2,$ <p>де: v_1 — розмір відрахувань до бюджету від легальної економіки; v_2 — розмір відрахувань до бюджету від тіньової економіки.</p> $\Pi_c = \Pi_{\text{лег}} + \Pi_{\text{тін}}$ <p>де Π_c — загальна вартість суспільного блага, $\Pi_{\text{лег}}$ — вартість суспільного блага, сформованого в легальному секторі; $\Pi_{\text{тін}}$ — умовна вартість суспільного блага, сформованого в «тіні».</p> $\Pi_{\text{лег}} = \% A_1; \Pi_{\text{тін}} = \% A_2; \Pi_c = \% (A_1 + A_2);$ <p>де % — відрахування в бюджет в суспільні фонди споживання; A_1 — дохід від активності легальної системи; A_2 — дохід від активності тіньової системи.</p> <p>Враховуючи структуру приватних та суспільних благ валовий національний продукт визначається як:</p> $D = P + \Pi_c = (P_{\text{лег}} P_{\text{тін}}) + (\Pi_{\text{тін}} + \Pi_{\text{лег}}),$ <p>де P — приватне благо; Π_c — суспільне благо.</p> <p>Виходячи з інформації про показники функціонування легального сектора економіки можливо визначити показники функціонування тіньового сектора.</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| <p>9. Модель оцінки тіньової синергетичності національної економіки</p> | <p>1. Джерела тіньової синергетичності соціально-економічної системи:</p> <p>1.1 від експлуатації власності (капіталу);</p> <p>1.2 від експлуатації праці;</p> <p>1.3 від несплати податків.</p> <p>2. Наслідки тіньової синергетичності:</p> <p>2.1. заниження розмірів ВНП, НД;</p> <p>2.2. заниження розмірів бюджету країни;</p> <p>2.3. заниження розмірів соціальних фондів, соціальних благ;</p> <p>2.4. неефективність держрегулювання;</p> <p>2.5. зниження соціальної захищеності та відповідальності;</p> <p>2.6. зниження якості та рівня життя.</p> <p>3. Обґрунтування рівня тінізації економіки</p> <p>3.1. Коефіцієнт рівня тінізації економіки (K_p^t):</p> $K_p^t = O_t : O_n,$ <p>де O_t — тіньовий обсяг виробництва, надання послуг;</p> <p>O_n — легальний номінальний обсяг виробництва, надання послуг (для макрорівня — ВНП).</p> <p>3.2. Коефіцієнт рівня тіньового прибутку (K_{pn}^t):</p> $K_{pn}^t = T_n : J_n,$ <p>де: T_n — тіньовий прибуток;</p> <p>J_n — легальний прибуток (дохід після сплати податків).</p> <p>3.3. Коефіцієнт рівня тіньового прибутку (K_p^t):</p> $K_p^t = T_n : O_n,$ <p>де T_n — тіньовий прибуток;</p> <p>O_n — легальний номінальний обсяг виробництва, надання послуг (для макрорівня — ВНП).</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>4. Визначення рівня тіньових доходів.</p> <p>4.1. Визначення загального рівня тіньових доходів: $D_{\text{тін}} = D - D_{\text{лер}} = (D - Y_1 \cdot \text{Ч}_1 - Y_3)$.</p> <p>Де $D_{\text{тін}}$ — доходи тіньового сектора економіки; D — валовий національний продукт, $D_{\text{лер}}$ — доходи легального сектора економіки; C — споживання; I — інвестиції, G — державних витрати, $+\Delta X$ — чистий експорт.</p> <p>3 рівняння: $D = D_{\text{лер}} + D_{\text{мін}} = \left[\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J N_{ij} P_{ij} \right]_{\text{лер}} + \left[\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J N_{ij} P_{ij} \right]_{\text{мін}}$</p> <p>визначаються: $D_{\text{тін}} = D - D_{\text{лер}} = D - \left(\sum_{i=1}^I N_i P_i \right)_{\text{лер}} = \left(\sum_{i=1}^I N_i P_i \right)_{\text{мін}}$</p> <p>де N_i — кількість товарів і послуг, що виробляються в національній економіці, P_i — ціни товарів і послуг, що виробляються в національній економіці.</p> <p>4.2. Визначення тіньових доходів з розрахунку на одну людину: $D_{\text{тін}} = D - D_{\text{лер}} = (D - Y_1 \cdot \text{Ч}_1 - Y_3) : \text{Ч}_2$</p> <p>4.3. Визначення загальних тіньових доходів від власності (B_2): $B_2 = B_{20} + \Delta B_{20}$.</p> <p>де B_{20} — вартість власності тіньового сектора економіки; ΔB_{20} — приріст вартості власності тіньового сектора.</p> <p>$B_2 = (B - v_1 \cdot \text{Ч}_1)$; $B_2 = D - (a_1 \cdot X_1 + v_1) \cdot \text{Ч}_1 - Y_3 - a_2 \cdot X_2$</p> <p>4.4. Визначення тіньових доходів від власності з розрахунку на одну людину: $B_{21} = (B - v_1 \cdot \text{Ч}_1) : \text{Ч}_2$</p> <p>$B_{21} = (D - (a_1 \cdot X_1 + v_1) \cdot \text{Ч}_1 - Y_3 - a_2 \cdot X_2) : \text{Ч}_2$</p> <p>4.5. Визначення загальних тіньових доходів від активності системи (A_2): $A_2 = a_2 \cdot X_2$ $\text{Ч}_2 = D - Y_1 \cdot \text{Ч}_1 - Y_3 - B_2$ Ч_2.</p> <p>4.6. Визначення загальних тіньових доходів від активності системи на одну людину: $A_{21} = a_2 \cdot X_2 : \text{Ч}_2 = (D - Y_1 \cdot \text{Ч}_1 - Y_3) : \text{Ч}_2 - B_2$</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>5. Визначення вартості тіньових суспільних благ (в т.ч. з суспільних фондів) $\Pi_{\text{тін.}}$ Виходячи з: $D = P + \Pi_c = (P_{\text{лег}} + P_{\text{тін}}) + (\Pi_{\text{тін}} + \Pi_{\text{лег}})$, отримусмо: $\Pi_{\text{тін}} = D - P_{\text{лег}} - P_{\text{тін}} - \Pi_{\text{лег}} = f_k (P_{\text{лег}})$.</p> <p>6. Обґрунтування розміру несплати податків тіньовим сектором економіки. 6.1. Загальний розмір надходжень до бюджету при сплаті податків тіньовим сектором (V): $V = v_1 + v_2 = R (y_1 + y_2) = R y_1 + R y_2$, де v_1 — розмір відрахувань до бюджету від легальної економіки; v_2 — розмір відрахувань до бюджету від тіньової економіки; y_1, y_2 — відповідно доходи легального та тіньового сектора економіки; R — середній відсоток відрахувань до бюджету. $v_2 = (V - R y_1) : R = V : R - y_1$; або $v_2 = v_{\text{в}2} + v_{\text{в}22}$.</p> <p>6.2. Обґрунтування надходжень до бюджету за рахунок несплати податків з тіньових доходів від власності ($v_{\text{в}2}$): $v_{\text{в}2} = R_2 v_2 = R_2 (v_{20} + \Delta v_{20})$, де v_{20} — вартість власності тіньової економіки; Δv_{20} — приріст вартості власності тіньової економіки; R_2 — відсоток відрахувань до бюджету від вартості об'єктів власності. У випадку $v_2 = B - v_1, \quad v_{\text{в}2} = R_2 (B - v_1, \quad \Pi_1)$. Якщо $v_2 = D - (a_1 x_1 + v_1), \quad \Pi_1 - y_3 - a_2 x_2$, то $v_{\text{в}2} = R_2 (D - (a_1 x_1 + v_1), \quad \Pi_1 - y_3 - a_2 x_2)$</p> <p>З розрахунку на одну людину: якщо $v_{21} = (B - v_1, \quad \Pi_1) : \Pi_2$; то $v_{\text{в}2} = R_2 (B - v_1, \quad \Pi_1) : \Pi_2$; якщо $v_{21} = (D - (a_1 x_1 + v_1), \quad \Pi_1 - y_3 - a_2 x_2) : \Pi_2$, то $v_{\text{в}2} = R_2 (D - (a_1 x_1 + v_1), \quad \Pi_1 - y_3 - a_2 x_2) : \Pi_2$</p> <p>6.3. Обґрунтування розміру відсутніх надходжень до бюджету за рахунок несплати податків з тіньових доходів від активності системи ($v_{\text{в}22}$): $v_{\text{в}22} = R_{22} A_2 = R_{22} a_2 x_2, \quad \Pi_2 = R_{22} (D - y_1, \quad \Pi_1 - y_3 - v_2, \quad \Pi_2)$, З розрахунку на одну людину: $v_{\text{в}22} = R_{22} A_{21} = R_{22} a_2 x_2, \quad \Pi_2 = R_{22} (D - y_1, \quad \Pi_1 - y_3) : \Pi_2 - v_2$</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>7. Визначення тіньової синергії розвитку національної економіки (St): $St = D_{тин} + \Pi_{тин} + v_2$; $St = B_2 + A_2 + \Pi_{тин} + v_{b2} + v_{b22}$, де $D_{тин}$ — визначення загального рівня тіньових доходів; v_2 — дохід від власності в тіньовому секторі; A_2 — дохід від активності системи в тіньовому секторі; $\Pi_{тин}$ — вартість тіньових суспільних благ (в т.ч. суспільних фондів), сформованого в тіньовому секторі. v_2 — розмір відраховувать до бюджету від тіньової економіки; v_{b2} — визначення надходжень до бюджету за рахунок несплати податків з тіньових доходів від власності; v_{b22} — визначення надходжень до бюджету за рахунок несплати податків з тіньових доходів від активності системи.</p> | |
| | <p>8. Обґрунтування синергетичних ефектів та зміни синергетичності системи. 8.1. Синергетичний ефект як абсолютна зміна показників тіньової синергії національної економіки: $\Delta St = St_t - St_{(t-1)}$, $\Delta D_{тин} = D_{тин t} - D_{тин(t-1)}$, $\Delta \Pi_{тин} = \Pi_{тин t} - \Pi_{тин(t-1)}$, $\Delta v_2 = v_{2 t} - v_{2(t-1)}$, $\Delta B_2 = B_{2 t} - B_{2(t-1)}$, $\Delta A_2 = A_{2 t} - A_{2(t-1)}$, $\Delta v_{b2} = v_{b2 t} - v_{b2(t-1)}$, $\Delta v_{b22} = v_{b22 t} - v_{b22(t-1)}$.</p> | |
| | <p>8.2. Синергетичність системи як коефіцієнт росту (К), темп приросту (Т) тіньової синергії національної економіки: $K_{St} = St_t : St_{(t-1)}$, $K_{D_{тин}} = D_{тин t} : D_{тин(t-1)}$, $T_{D_{тин}} = D_{тин t} - D_{тин(t-1)} : D_{тин(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{\Pi_{тин}} = \Pi_{тин t} : \Pi_{тин(t-1)}$, $T_{\Pi_{тин}} = \Pi_{тин t} - \Pi_{тин(t-1)} : \Pi_{тин(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{v_2} = v_{2 t} : v_{2(t-1)}$, $T_{v_2} = v_{2 t} - v_{2(t-1)} : v_{2(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{B_2} = B_{2 t} : B_{2(t-1)}$, $T_{B_2} = B_{2 t} - B_{2(t-1)} : B_{2(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{A_2} = A_{2 t} : A_{2(t-1)}$, $T_{A_2} = A_{2 t} - A_{2(t-1)} : A_{2(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{v_{b2}} = v_{b2 t} : v_{b2(t-1)}$, $T_{v_{b2}} = v_{b2 t} - v_{b2(t-1)} : v_{b2(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$, $K_{v_{b22}} = v_{b22 t} : v_{b22(t-1)}$, $T_{v_{b22}} = v_{b22 t} - v_{b22(t-1)} : v_{b22(t-1)} \cdot 100 - 100, \%$.</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| <p>10. Дефляторна оцінка синергетичності тіньової економіки</p> | <p>1. Дефлятор інвестицій тіньової економіки: $D^{tr} = \Delta T_n / \Delta I_n,$ де ΔT_n — зміна тіньового прибутку; ΔI_n — зміна тіньових інвестицій.</p> <p>2. Оцінка коефіцієнту зміни дефлятора тіньових інвестицій (K_{tr}): $K_{tr} = D^{tr}_a / D^{tr}_{(a-1)},$ де $D^{tr}_a, D^{tr}_{(a-1)}$ — відповідно, дефлятори тіньових інвестицій в (а), (а-1) час.</p> <p>3. Дефлятор умовно-тіньових податків тіньової економіки ($D^{tr}_{(a-1)}$): $D^{tr}_{(a-1)} = \Delta T_n / \Delta H_n,$ де ΔT_n — зміна тіньового прибутку; ΔH_n — зміна суми умовно-тіньових податкових надходжень.</p> <p>4. Оцінка коефіцієнту зміни дефлятора умовно-тіньових податків (КП): $K_{tr} = D^{tr}_a / D^{tr}_{(a-1)},$ де $D^{tr}_{(a-1)}, D^{tr}_a$ — дефлятори умовно-тіньових податків а, (а-1) періодів часу.</p> <p>5. Оцінка приросту синергетичності системи за рахунок тінізації економіки.</p> <p>5.1. Приріст зміни дефлятора тіньових інвестицій (Π): $\Pi = D^{tr}_a / D^{tr}_{(a-1)} * 100 - 100, \%$ де $D^{tr}_a, D^{tr}_{(a-1)}$ — відповідно, дефлятори тіньових інвестицій в (а), (а-1) час.</p> | |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>5.2. Приріст зміни дефлятора умовно-тіньових податків ($\Pi_{пт}$):</p> $\Pi_{пт} = D_{пт\ a}^{пт} / D_{пт\ (a-1)}^{пт} * 100 - 100, \quad \%,$ <p>де $D_{пт\ a}^{пт}$, $D_{пт\ (a-1)}^{пт}$ — дефлятори умовно-тіньових податків в (а), (а-1) час.</p> <p>6. Співвідношення дефляторів інвестицій ($C_{пт}$) тіньової ($D^{пт}$) та легальної ($D^{лет}$) економіки:</p> $C_{пт} = D^{пт} / D^{лет}$ <p>7. Співвідношення дефляторів податків ($C_{пт}$) тіньової ($D^{пт}$) та легальної ($D^{лет}$) економіки:</p> $C_{пт} = D^{пт} / D^{лет}$ <p>8. Інтегральний коефіцієнт ($I_{т}$) тіньової синергетичності дефляторних змін у визначений час визначається як множення дефлятора інвестицій в тіньовий сектор ($D^{пт}$) та дефлятора умовно-тіньових податків ($D^{пт}$):</p> $I_{т} = D^{пт} D^{пт}$ <p>9. Інтегральний коефіцієнт легальної економіки ($I_{л}$) — це множення дефлятора легальних інвестицій ($D^{л}$) та дефлятора податків ($D^{л}$):</p> $I_{л} = D^{л} D^{л}$ <p>10. Співвідношення інтегральних коефіцієнтів тіньової та легальної економіки ($C_{птл}$):</p> $C_{птл} = I_{т} : I_{л}$ | |

господарювання) від одного системно-приватизаційного рівня до наступних за рахунок об'єктивного поєднання елементів цієї системи, а саме: земельної та наземної нерухомості (рис. 17.9, 17.10). В іншому варіанті (рис. 17.11) при порушенні принципу черговості приватизації земельно-наземної нерухомості, коли в першу чергу приватизується наземний об'єкт, а потім приватизується об'єкт земельної нерухомості отримана система має деградаційний характер: зворотній негативний синергетичний ефект є значно більшим, чим прямий позитивний синергетичний ефект, а тому деградація системи має випереджаючий характер і призводить до знищення об'єкта наземної нерухомості. Таким чином, в останньому випадку ми отримуємо приватизаційні нововведення як псевдо інновації, які в кращому випадку принципово не змінюють вартість та синергетичність діяльності створеної системи або — в гіршому випадку викликають ефекти негативної синергетичності.

Використовуючи інноваційну теорію розвитку, методологію загального розвитку системи доцільно розглянути оцінку ефективності приватизаційних процесів в Україні, оцінку соціалізації суспільства в наслідок їх проведення на основі аналізу запропонованої до розгляду класифікації типів інноваційних змін та побудування «кубу інноваційних змін», що представлено на рис. 17.9, 17.10, 17.11. Характеристика синергетичності соціально-економічної системи, локальні синергетичні ефекти у суб'єктів приватизації (фізичних та юридичних осіб), що виникають в залежності від рівня соціалізації законодавчої бази, мають місце як в приватизаційний період роздержавлення держмайна, так і в постприватизаційний період, — в першу чергу залежать від типу правоформуючих об'єктно-суб'єктних зв'язків, що закладаються при формуванні національного законодавства, національних програм розвитку та механізму їх впровадження.

Інноваційна теорія для очевидності ілюстрації результативності інновацій пропонує о розгляду «куб інноваційних змін», який був застосований для оцінки процесів приватизації в Україні та пропонується до уваги читача на рис. 17.12.

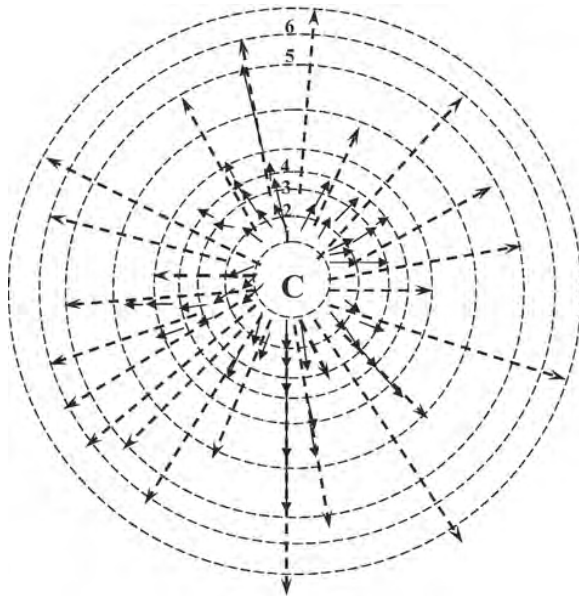


Рис. 17.9. Схема інноваційних складових синергетичного соціально-економічного ефекту при роздержавленні майна

Умовні позначення: С — суб'єкт господарювання; 1 — ефект від приватизації в сфері державного земельного фонду; 2 — синергетичний ефект від приватизації в сфері державного житлового фонду; 3 — синергетичний ефект від приватизації в сфері фонду державних підприємств; 4 — синергетичний ефект від приватизації в народногосподарчому комплексі; 5 — синергетичний ефект від роздержавлення народногосподарчого комплексу; 6 — необмежений максимум розширення синергетики системи.

Максимальною оцінкою ефективності приватизації об'єктів земельно-наземної нерухомості в Україні відповідно «кубу інноваційних змін» українського роздержавлення майна є заповнення 18 «комірок» (ніш, елементів) напрямків приватизаційної діяльності. Кожна з них відображає конкретне поєднання наведених вище типів інноваційних змін, а саме: типи правоформуючих зв'язків при розгляді об'єктів земельно-наземної

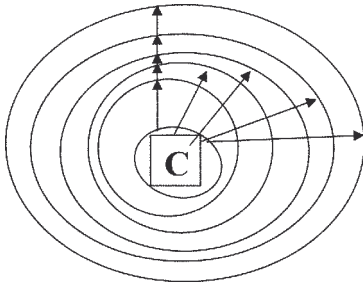


Рис. 17.10. Формування позитивного синергетичного ефекту

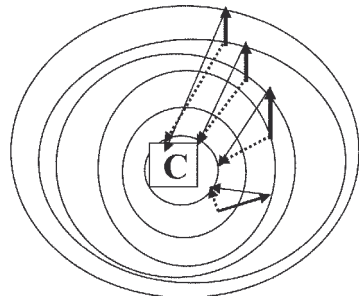





Рис. 17.11. Формування негативного синергетичного ефекту

Ум. озн.: прями́й зв'язок —  ;
зворотній зв'язок —  ;
результуючий зв'язок —  .

нерухомості; функції інноваційних змін; сфери впровадження. Концентруємо увагу на трьох основних функціях інноваційних змін — синергетичній, поліпшувачій та псевдо інноваційній. При цьому розглядаємо три сфери впровадження приватизаційних процесів — земельний державний фонд, житловий державний фонд, фонд державних підприємств. В даному випадку в оцінку закладено два типи правоформуючих зв'язків: єдність правоформуючих зв'язків об'єкту земельно-наземної нерухомості та незалежність правоформуючих зв'язків об'єктів земельно-наземної нерухомості, що знаходяться в одних територіальних межах).

Отже, для аналізу та оцінки синергетичної ефективності приватизаційних процесів доцільно розглянути 18 «комірок» (ніш, елементів) специфічних характеристик приватизаційної діяльності, кожна з яких відображає певне поєднання наведених вище сфер, типів та періодів оцінки інноваційних змін. Оцінка потенційної синергетичності соціалізації національного законодавства в області приватизації (роздержавлення) державного майна при використанні «кубу змін» варіює від мінімальної бальної оцінки рівня синергетичності соціально-економічної системи 1/18 (5,5 %) до максимальної бальної оцінки 18 (100%).

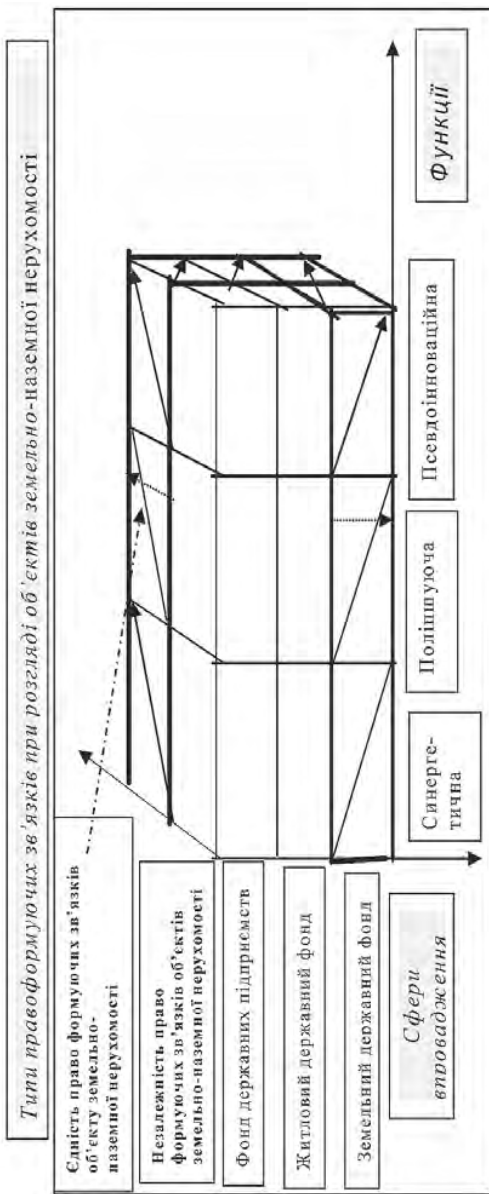


Рис. 17.12. Куб інноваційних змін для оцінки процесів приватизації в Україні

Синергетична оцінка ефективності української приватизації, як і ступеня соціалізації українського приватизаційного законодавства знаходиться на мінімальній межі — 1/18 (для державних підприємств) — 5/18 бали (для державного житлового фонду), тобто на рівні 5,5-26,9%, тому що при розробці якого не враховані об'єктивні соціально-економічні закони розвитку, враховані тільки мінімальні можливості соціально-економічного розвитку, а саме: об'єкт (об'єкти) наземної реально існуючої нерухомості розглядаються (приватизуються) окремо від об'єкту земельної нерухомості, на якому вони розташовані, та створена незалежність правоформуючих зв'язків об'єктів земельно-наземної нерухомості, що знаходяться в одних територіальних межах. Українське приватизаційне законодавство не враховує дії об'єктивних соціально-економічних Законів: Закону загального розвитку системи, Закону єдності прав власності, Закону єдності складових об'єкту нерухомості.

В українській практиці методологічна недосконалість національного приватизаційного законодавства, частковість процесів приватизації державного майна не дозволила громадянам стати реальними власниками майна в жодній із сфер приватизації: в земельному державному фонді, в житловому державному фонді, в фонді державних підприємств. Значна частина громадян взагалі не отримала можливість реально прийняти участь в приватизації внаслідок відсутності перед початком приватизації та при її реалізації процесу обов'язковості забезпечення суб'єктів приватизації об'єктами приватизації. Крім цього, відсутність процесу репатріації (повернення майна колишнім власникам) перед проведенням тотальної приватизації призвело до знецінення загальних засад приватизації для репатріантів — громадян країни, в яких було конфісковано, націоналізовано нерухоме майно в період тотальних революцій 1917-1918 рр., наступних репресивних дій радянського уряду, і яке повинно бути повернено в період доприватизаційної діяльності, яке в період приватизації вже знову повинно належати колишнім власникам, а тому не може підлягати розподілу в період приватизації). Якщо в національній економіці перед періодом приватизації є відсутнім репатріаційний період, то це свідчить про корупційність приватизаційних процесів, про хибність приватизацій-

ного вибачення держави перед потерпілими громадянами країни від урядів попереднього державного устрою, про високий ступінь ймовірності перерозподілу «чужої привабливої власності» на користь «нових власників» нового устрою при черговому перерозподілі власності в країні. Відсутність єдності правоформуючих зв'язків в українському об'єкті приватизації земельно-наземної нерухомості призвело до зниження ефективності роздержавлення в усіх сферах приватизації, до негативних синергетичних ефектам на макро та мікро рівнях, до функціональної невизначеності, до зниження конкурентоспроможності компаній на національних та міжнародних ринках, до зниження ефективності національної економіки та зубожіння населення. Так, існування приватизованого підприємства на неприватизованій ним же землі призводить до 100% можливості продажу цієї землі сторонньому клієнту, що призводить у випадку незацікавленості власника землі в існуванні цієї наземної нерухомості — до ліквідації ним останньої будь-яким заходом. Законодавча необґрунтованість, недосконалість української приватизації призвела до загальних коротко та довгострокових деградаційних наслідків цього процесу, які проявили себе вже через чотири роки після початку приватизації, сьогодні, через сімнадцять років — до негативно-синергетичних деградаційних соціально-економічних наслідків, до зубожіння більшості населення, до знецінення морально-етичних основ суспільства...

В кін.ХХст. виникає альтернативна модель приватизації державного майна — *державно-приватне партнерство* — нова модель фінансування громадських послуг та послуг публічної інфраструктури. Головною передумовою цієї події стало те, що існуючий розвиток суспільств та ринків привів до зростання попиту населення на громадські послуги та послуги публічної інфраструктури, до збільшення відповідних бюджетних видатків, до стрімкого зростання державного дефіциту, до поглиблення глобалізації, виникнення протестів громадськості на зростання податків, що позбавило уряди можливості збільшувати надходження до відповідних бюджетів.

ППП-публічно-приватне партнерство- PPP-Public-Private Partnership — оптимальний механізм залучення урядом фінсових

ресурсів та управлінського досвіду бізнесу для розвитку інфраструктури та надання громадських послуг населенню без втрати державної власності та контролю за цими процесами (1992 р. Private Finance Initiative, це ініціатива приватного фінансування уряду Дж.Мейджора в Об'єднаному королівстві Великої Британії та Північної Ірландії). Це механізм забезпечення доступу до капіталу та досвіду управління у приватному секторі з метою застосування їх у сферах традиційно державних монополій: громадські послуги та утримання і розвиток інфраструктури (в першу чергу, стратегічних об'єктів авто- та залізничних магістралей, автодоріг, газо-, нафтопроводів), об'єктів соціальної інфраструктури, які традиційно є монополією держави і, з правової та політичної позицій, не може бути передана у власність правовому партнеру. Це система передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором. Це система співробітництва, де ризики розподіляються між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізувати узгодженого підходу до поділу винагород.

В Україні актуальність використання механізму державно-приватного партнерства (ДПП) обумовлена існуючим станом дорожньо-туристичної інфраструктури, міжнародними вимогами до підготовки України до чемпіонату Європи Євро-2012.

Особливостями синергетичності реалізації механізму державно-приватного партнерства при формуванні дорожньо-туристичної інфраструктури в Україні є: специфіка комплексу об'єктів придорожньо-туристичної інфраструктури: автосервісних підприємств, станцій заправки паливом, мийок для рухомого складу, пунктів: надання автотранспорту в лізинг, послуг відпочинку водіїв, аварійних заходів, харчування, зв'язку, медпунктів, обміну валют, авто-VELO-мотостоянки, аптеки, торгівельних павільйонів, турагенції, санітарно-технічні пунктів, турінформкіосків, надання банківських, готельних, мотельних, паркінгових послуг, що розташовані вздовж полотна дороги з врахуванням вимог БНіП, законодавства України з метою забезпечення якості, комфортності, економічності, екологічності

та безпеки при пересуванні суб'єктів — учасників автодорожнього руху;

— використання схеми «design-build-finance-operate (DBFO)»: «проектування-будівництво-фінасування-експлуатація» приватним партнером;

— принципами заснування та функціонування державно-приватного партнерства є: принципи законності, паритету та пріоритетів, інформованості та змагальності, соціальної відповідальності, специфічності (формування партнерств із врахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади), галузі соціально-економічного життя) та соціально-економічної синергетичності;

— основними чинниками, які впливають на успіх державно-приватного партнерства є: урядова підтримка приватного сектора; розподіл відповідальності за реалізацію проекту; застосування принципів та єдиних процедур заснування, функціонування та управлінні державно-приватного партнерства; врахування витрат з надання послуг публічним сектором та економія ресурсів, обумовлених розподілом відповідальності; використання підходів «життєвого циклу» та «все включено» для визначення вартості громадських послуг; ефективність управління партнерством, максимізація конкуренції між учасниками партнерства при об'єднанні активів/послуг, економія за рахунок масштабу, готовність уряду брати на себе ризики, які приватний сектор неспроможний контролювати, оцінювати, гарантувати (дозволи у регуляторній сфері, екологічна оцінка та регенерація);

— основними бар'єрами для створення та ефективного функціонування державно-приватного партнерства є: недосконалість законодавства, нестабільність регуляторного середовища, нестача ініціювання урядом питань, незадоволення проектом зацікавлених сторін (громади, бізнесу), надмірний ризик для довкілля; нестача фінансових стимулів для приватного партнера брати участь у проекті; неефективний розподіл функцій та ризиків у партнерстві.

Порівнюючи механізми приватизації та державно-приватне партнерства, необхідно відмітити наступне. Мета приватизації — підвищення ефективності діяльності об'єкта господарювання

на основі зміни форми власності, що відбувається на пільгових засадах для громадян України. Державно-приватне партнерство — активізація діяльності бізнесу при збереженні монополії держави на основні ресурси (землю), оформлення дозвільної документації, пріоритети прийняття рішень.

З точки зору методології формування синергетизму системи, з позицій об'єктивно діючого Закону загального розвитку системи базою реалізації механізму державно-приватного партнерства є державна власність, її ринкова вартість, на базі якої відбувається створення та підвищення ефективності функціонування власності бізнесових структур, зростання вартості останньої, зміна рівня синергетики системи.

Відповідно до теорії «економікс» соціально-економічні переливи виникають тоді, коли в Соціально-економічний розвиток країни є неможливим без відповідного розвитку макрополітики та механізму адекватного фіскального регулювання, розробки урядової програми стимулювання виникнення та розвитку позитивних ефектів переливів, ліквідації витрат переливів.

Синергетичні ефекти — це ефекти переливів, які отримують відповідно ланцюжковій прямо-зворотній реакції контрагенти ринкового середовища.

В процесі реалізації механізму державно-приватного партнерства дві сторони — держава та бізнес для досягнення індивідуальної та суспільної корисності заключають угоду про сумісні дії, кожний з них переслідуючи свої цілі та реалізуючи інтереси: держава — про збільшення податкових надходжень до бюджету при збереженні власності на ресурси, на земельну нерухомість та монополію на виконання окремих видів робіт; інтерес бізнесу — отримання монопольного розміру прибутку та зростання конкурентоспроможності на засадах вигідного місце розташування, прив'язки до умовно-постійної клієнтури, на основі використання енергозберігаючих технологій та ефективізації використання капіталу. В цьому процесі третя сторона — клієнт — споживач послуг придорожньо-туристичної інфраструктури, доставку якого до об'єкта інфраструктури забезпечує факт існування дороги, автомобілів, туристів, пішоходів. Він отримує своєчасно необхідні якісні послуги в достатньому обсязі.

17.6. Переливи ресурсів або побічні ефекти в трансформаційній економіці

Розвиток ринкових відносин в трансформаційній українській економіці, створення відповідних ринкових інститутів, активізація та прискорення процесів роздержавлення та приватизації державних підприємств, державного житлового та державного земельного фондів, підвищення рівнів екологічного забруднення зовнішнього середовища та формування відповідної екологічної безпеки виробництва, недосконала оцінка фондів, ресурсів, вартості робочої сили та підприємницьких здібностей, а також майже повна відсутність фіскального регулювання розвитку юридичних і фізичних осіб, регіонів — все це призводить до збільшення кількості та розміру негативних ефектів переливів на мікро та макрорівнях, а існування недосконалого та неефективного українського законодавства — до викривлення політики їх регулювання.

Соціально-економічний розвиток країни є неможливим без відповідного розвитку макрополітики та механізму адекватного фіскального регулювання, ліквідації витрат переливів та розробки програми стимулювання урядом позитивних побічних ефектів.

Тезис про те, що конкурентні ринки автоматично роблять розподіл ефективним базується на припущенні, що усі переваги та витрати, що пов'язані з виробництвом і споживанням кожного продукту, знаходять відповідне повне відображення в кривих ринкового попиту та пропозиції. Тобто в цих умовах не існує переливів або побічних ефектів, пов'язаних з виробництвом або споживанням будь-якого товару.

Переливи (spillovers) виникають тоді, коли деякі вигоди або витрати, що пов'язані з виробництвом або споживанням товарів «переміщуються» до третьої сторони, яка не є безпосереднім покупцем або продавцем. *Переливи* також називають *побічними ефектами, зовнішніми ефектами, екстерналіями (externalities)*, тому що вони уявляють собою вигоди або витрати, які випадають на долю індивіда або групи, які не являються учасниками ринкової угоди.

Переливи, екстерналії — це наслідки для добробуту або альтернативні витрати, які не враховані в ринковій ціні за товар. В основі екстерналій може бути диспропорція між суспільною власністю на певний ресурс та його використанням в приватних цілях.

Негативні екстерналії (*external diseconomies*) або *витрати переливів* виникають тоді, коли суспільні витрати менші за приватні витрати, коли виробництво або споживання товару або послуги породжує незворотні негативні ефекти, що не компенсуються, у третью сторону, яка не є учасником ринкової угоди.

Найбільш наглядні витрати переливів пов'язані з забрудненням навколишнього середовища. Причинами забруднення навколишнього середовища є зростання абсолютної кількості населення, зростання доходів, удосконалення технологій, необґрунтованість системи стимулювання. Тут існує реальна проблема: як виміряти збиток та як контролювати виконання вимог. Точно виміряти є проблематично, а проконтролювати — потрібен значний персонал та ускладнена система.

При аналізі характеру екстерналій застосовується *теорема Коуза (Theorem of Coase)*: економічна ефективність можлива при чітко визначених майнових правах (правах власності) та наявності безперешкодного ринку майнових прав (прав власності). При цьому не має значення, хто саме є власником.

Рівноважна кількість продукції та рівноважна ціна можуть бути оптимальними з точки зору ринку і далекими від оптимальних з точки зору суспільства.

В умовах існування *витрат переливів* виробники продукції та надання послуг переносять частину своїх витрат на населення регіону, на оточуюче зовнішнє середовище. Витрати виробництва цих підприємств виявляються заниженими, ніж у випадку якщо їх взагалі не існувало. Відповідно до цього, реальна крива пропозиції відрізняється від запланованої в умовах існування витрат переливів і вона не виключає усі витрати, які асоціюються з виробництвом товару.

На рис. 17.13 показано як впливають витрати переливів або побічні ефекти на розподіл ресурсів.

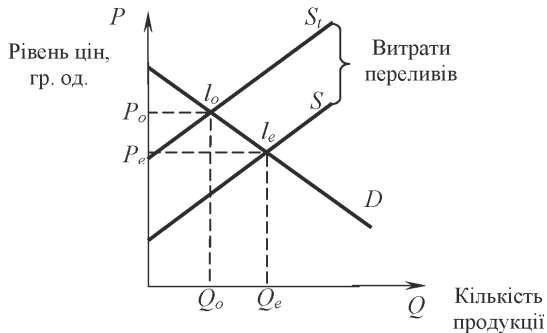


Рис. 17.13. Витрати переливів

Більш низькі витрати підприємств, які представлені кривою S не відображають усіх витрат, які враховує крива пропозиції S_f . Забруднюючи оточуюче середовище, тобто створюючи витрати переливів, фірма несе менші витрати виробництва і, відповідно до цього, є більш конкурентноспроможною. Рівноважна величина продукту Q_e більше ефективної, оптимальної величини Q_o . Таким чином, ресурси надходять у виробництво продукції та послуг в надлишковому розмірі, а фірма отримує максимальні прибутки (в порівнянні з конкурентами).

Для врегулювання проблеми непропорційного розподілу ресурсів, пов'язаних з витратами переливів уряд має можливість трансформувати витрати переливів у внутрішні витрати виробництва шляхом прийняття відповідних коригуючих мір: законодавчих мір та особливих податків, використання особливостей ринку прав на забруднення. Підприємства повинні мати вибір: або встановлювати фільтри, або платити податок, або змінити «відхідну» технологію на безвідхідну. Найбільш прямою мірою для обмеження забруднення оточуючого середовища є прийняття законодавства, яке забороняє або обмежує забруднення, забороняє чи обмежує певний вид діяльності. Подібне законодавство примушує потенційних забруднювачів нести витрати на більш надійне знищення промислових відходів, брати на себе усі витрати, пов'язані з виробництвом (навіть, під загрозою судового переслідування).

Іншою ефективною мірою уряду є регулювання обсягу виробництва за допомогою податків (*polluter-pays principle*) та субсидій. Відбувається *інтерналізація екстерналій* або трансформація витрат переливу у внутрішні витрати виробництва, тобто екстерналії не перекладаються на суспільство, а стають внутрішньою справою лише двох сторін — покупця і продавця.

За допомогою застосування особливого податку розмір якого дорівнює або дуже близький до витрат переливів на одиницю продукції (рис. 17.14). Уряд намагається покласти на фірму-порушника ті побічні витрати (витрати переливів), які недержавне, приватне виробництво, в протилежному випадку, заощадує. Особливий податок, що вводиться урядом країни, який дорівнює Π_o на одиницю продукції збільшить витрати фірми та перемістить криву пропозиції з стану S у стан S_i . Тоді зросте ціна продукції з рівня P_e до рівня P_o , а обсяг продукції скоротиться з рівня Q_e до оптимального рівня Q_o . Збільшення вартості одиниці продукції призведе до зменшення її конкурентоспроможності, але це забезпечить надходження фінансових коштів для ліквідації шкоди, нанесеної навколишньому середовищу, фізичним та юридичним особам.

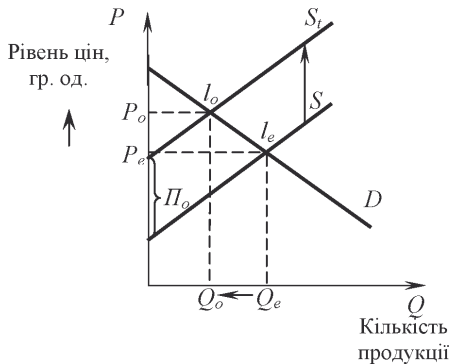


Рис. 17.14. Корегування ефекту витрат переливу на розподіл ресурсів

Ще одним підходом до вирішення проблем, що пов'язані з негативними екстерналіями є встановлення особливих правил врахування наслідків зовнішніх ефектів та законодавче обме-

ження викидів відходів у воду, атмосферу. На *ринку прав на забруднення (a market for pollution rights)* визначається кількість відходів, які можна викинути в річку або атмосферу, тобто така кількість, яку річка або атмосфера може переробити, абсорбувати. Право на цю кількість відходів виставляється на продаж. Крива пропозицій в цьому випадку абсолютно нееластична, тому що кількість прав однакова. Але ціна буде зростати з роками, тому що зростатиме кількість населення та кількість підприємців, а обсяг шкідливих речовин, який може переробити водоймище або атмосфера, не зміниться.

А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В. Онікієнко соціальну ефективність інвестиційного проекту пропонують визначати на основі узагальнюючого підходу як систему показників, що враховує соціально-економічні наслідки здійснення проекту для суспільства загалом, включаючи зовнішні ефекти й суспільні блага. При прогнозуванні грошових потоків автори пропонують враховувати вартісну оцінку наслідків проекту в соціальній та економічній сферах; в оборотний капітал включають тільки запаси й грошові резерви; до складу грошових надходжень і виплат з операційної та фінансової діяльності не включають платежі, які обумовлюють передання фінансових ресурсів одним учасником інвестиційного проекту — іншим.

При оцінці умов розміщення виробництва А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В. Онікієнко розглядають соціальні наслідки у вартісному виразі — в загальних результатах проекту. Під оцінкою соціальних наслідків проекту вони трактують його відповідність загальним нормам і стандартам, в тому числі нормам забезпечення працівників гідними умовами праці й відпочинку, харчуванням, житловою площею й об'єктами «соцкультпобуту»; відповідність основам реалізації прав людини в суспільстві, законодавству України. На їх думку, «ці питання самостійній оцінці не підлягають». Основними видами соціальної оцінки проекту вони вважають: зміну кількості робочих місць в регіоні; поліпшення житлових і культурно-побутових умов і умов праці робітників; підвищення надійності постачання населення регіону товарами та послугами першої необхідності та повсякденного попиту (на основі діючих регіональних ринкових цін без врахування пільг); поліпшення здоров'я пра-

цівників і населення; економію вільного часу. Їх вартісна оцінка враховує тільки самостійне значення соціальних результатів, ігнорує зміни розміру витрат.

В сучасній макроекономічній практиці на державному та регіональному рівнях зміна структури виробничого персоналу визначається з урахуванням наступних показників зміни чисельності працівників (зокрема жінок): які зайняті важкою фізичною працею; які працюють в шкідливих умовах виробництва; які зайняті на роботах, що потребують вищої або середньої спеціальної освіти; які працюють за розрядами єдиної розрядної сітки; які потребують підвищення рівня освіти та кваліфікації. Соціальна оцінка зміни умов праці робітників здійснюється на основі соціологічних опитувань, застосовує бальну систему з врахуванням санітарно-гігієнічних та психофізіологічних умов праці. Підвищення якості на спільних підприємствах враховується в складі непрямого фінансового ефекту на цих підприємствах. Ринкова вартість житла збільшується на величину додаткових культурно-побутових об'єктів, що вводяться у дію в регіоні.

При зміні захворюваності працівників негативний соціальний ефект визначають розміри втрат чистої продукції народного господарства, зміни суми виплат з фонду соціального страхування та витрат у сфері охорони здоров'я.

При зміні смертності населення, обумовленою реалізацією проекту, соціальний ефект визначається як зміна кількості померлих. У вартісному виразі цей показник А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В. Онікієнко пропонують визначати на основі нормативу народно-господарської цінності людського життя, що визначається множенням середньої величини чистої продукції (яка припадає на один відпрацьований людино-рік) на коефіцієнт народногосподарської цінності людського життя (але такого коефіцієнта зараз в Україні немає). До 60 % від значення нормативу народногосподарської цінності людського життя оцінюється розмір соціальних ефектів по проектах, що супроводжуються зростанням безпеки праці, дорожнього руху, зменшенням кількості тяжких травм (що призводять до інвалідності).

Економію вільного часу працівників і населення в людино-годинах (норматив оцінки: 1 людино-година економії в розмірі 50 % середньогодинної заробітної плати за контингентом працездатного населення, якого стосується реалізація проекту) А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В. Онікієнко пропонують визначати передусім для проектів, що передбачають: підвищення надійності енергопостачання; випуск товарів, що скорочують витрати праці в домашньому господарстві; виробництво нових видів і марок транспортних засобів; будівництво нових автомобільних шляхів і залізниць; зміну транспортних засобів перевезення вантажів і пасажирів; удосконалення торгівельної мережі та обслуговування населення; розвиток видів зв'язку та інформаційного обслуговування.

Таким чином, сьогодні в українській економіці при визначенні вартості об'єкту та ціни на його продукцію не враховується ряд чинників, які обґрунтовані монополізмом державної форми власності, нерозвиненістю ринкових відносин, корумпованістю законодавства та економіки (наприклад, не враховується вартість земельного фонду, є заниженою вартість приватної будови та ін.) та відсутність визнання такої найважливішої первинної категорії як *власність на робочу силу*. На основі заниженої вартості природних, трудових, інтелектуальних ресурсів, підприємницьких здібностей, заниженої соціально-економічної цінності нерухомості та вартості засобів виробництва, робочої сили, заниженого рівня матеріальної, екологічної, соціальної моральної шкоди, що постійно наноситься населенню, фізичним, юридичним особам, які мешкають на визначеній забрудненій території та активно займаються підприємницькою діяльністю, а після дії шкідливого екологічного забруднення — ці особи постійно втрачають, а деякі з них вже втратили частково або повністю свою конкурентоспроможність, цінність, а також внаслідок заниженого розміру резервних та страхових фондів «шкідливих» виробничих підприємств, (наприклад, діяльність енергокомпаній в Україні) — сформувався занижений рівень цін на послуги та продукцію при існуванні систематичних витрат переливу.

Розглянемо особливості формування вартості об'єкту підвищеної безпеки, наприклад, атомної електростанції, ціни на його

продукцію (електроенергії) в умовах соціально орієнтованої економіки та української дійсності.

Вартість створення, функціонування та ліквідації об'єкту буде тим більшою, ніж вищим буде ризик його створення, функціонування та ліквідації. При цьому важливою характеристикою об'єкта підвищеної безпеки є виконання конкретного терміну його експлуатації, після закінчення якого об'єкт повинен бути ліквідований.

У вартість об'єкту підвищеної безпеки, ціни одиниці продукції в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки увійдуть наступні складові:

— вартість земельного фонду, що відводиться під забудову та обслуговування станції (а в разі катастрофічної ситуації може бути забруднена);

— вартість необхідного переселення населення, переміщення юридичних осіб (в тому числі, при цьому необхідно врахувати підвищення рівня витрат при змушеному, штучному відселенні індивідів-власників, юридичних осіб-власників, т.п.), що обумовлено існуванням моральної (нематеріальної) та матеріальної шкоди;

— формування резервного та страхового фондів (з врахуванням можливих ймовірних катастрофічних витрат, вартості додаткового необхідного переселення населення, підприємств, відшкодування їх збитків і т.п.);

— одночасні початкові витрати; ремонтні витрати; витрати, що пов'язані з ліквідацією особливо небезпечного об'єкту.

Характерною рисою особливого податку в умовах соціально орієнтованої економіки, як вказувалося вище, є те, що уряд карає винну сторону (міненерго) та перерозподіляє ресурси, компенсуючи шкоду потерпілій стороні (населенню, навколишньому середовищу, юридичним особам). Встановлення чорнобильського податку в Україні не відповідало соціально-економічним засадам ринкової економіки. Він не став ефективним *особливим* податком соціально орієнтованої економіки, тому що стягувався не з відповідача (з міненерго), а з постраждалої сторони — з населення, юридичних осіб, що працюють на забрудненій території. При цьому цей особливий чорнобильський податок не компенсував навіть частини наслідків у постраждалої

сторони, навіть витрат на медичну допомогу (мова взагалі не йшла про рівень матеріальної компенсації населенню з врахуванням прав власності). При розгляді цього питання необхідно також врахувати той факт, що як і в перехідний період до ринку, так і в соціалістичний період корпорація міненерго залишається одним з найбагатших українських відомств. Таким чином, трактування та реальне застосування особливих податків в українській економіці відрізняється від теорії соціально економічного регулювання.

Позитивні екстерналиї (*external economics*) або *переваги переливів* виникають тоді, коли суспільна вигода перевищує приватну вигоду. Це ефекти, створені зовнішніми факторами, які виникають внаслідок двобічної угоди у третьої сторони (яка не є учасником угоди), або у суспільства.

Класичним прикладом переваг переливів є освіта, яка приносить певні переваги індивідуальним споживачам. В соціально орієнтованій ринковій економіці праця ціниться сама по собі, а індивіди з вищим рівнем освіти отримують гарантовану відповідно спеціальності роботу, а також більш значні та більш стабільні доходи, ніж особи з нижчим рівнем освіти. Освіта забезпечує значні переваги і для суспільства. Так, національна економіка в цілому виграє від наявності більш універсальної та більш продуктивної робочої сили. Підвищення рівня освіти населення забезпечує менший розмір витрат, що спрямовуються урядом на запобігання злочинності та надмірні адміністративні, медичні та інші витрати, на нагляд за виконанням законодавства, на благодійні програми; а також сприяє підвищенню соціально-політичної активності, що в кінці кінців визначає ефективність економічного розвитку держави. Характеристика впливу переваг переливу на розподіл ресурсів розглядається на рисунках 17.15, а та 17.5, б.

Існування *переваг переливу* на графіках (рис. 17.15, а та 17.15, б) означає, що ринкова крива попиту D відображує тільки індивідуальні переваги (переваги, які отримують приватні особи та фірми), при цьому занижуючи загальну величину переваг. Крива попиту D_i включає і індивідуальні, і суспільні переваги. Таким чином, в той час, коли ринковий попит D і пропозиція S_i створюють рівноважну величину продукту Q_e з врахуванням тільки індивідуальних переваг, останнє стає мен-

При позитивних екстерналіях, коли ринок неспроможний виробляти соціально-корисну кількість товару, слід вводити субсидії для виробників. Тим самим буде стимулюватися пропозиція товару, або ввести субсидії для споживачів, що стимулюватиме попит на товар. Для збільшення попиту необхідно забезпечити споживання купівельною спроможністю на придбання конкретного товару, послуги, з якими пов'язано виникнення переваг переливу. А для цього споживачам необхідно надати субсидію, яка підвищить ринковий попит та перемістить криву попиту з стану D у стан D_1 .

В соціально орієнтованій економіці уряд країни прагне зменшити вартість навчання студентів в освітніх закладах з метою збільшення доступності освітніх закладів як для національних студентів, громадян цієї країни, так і для іноземців. Для закордонних студентів переваги переливів, які надає національна освіта будуть ще більшими, тому що ці особи на все життя збережуть пам'ять про країну, що надала їм можливість вчитися і отримати якісну освіту, а потім (на цій основі) стати гідними громадянами будь-якої країни світу. Таким чином, надання освітніх послуг іноземцям (з визначенням юридичного статусу іноземного студента) окрім інших особистих і суспільних переваг, призводить до зростання іміджу, конкурентоспроможності національної економіки, розвитку міжнародних зв'язків, зовнішньо-торгівельних відносин.

Інший приклад переваг переливів з американського досвіду — це коли уряд організує програми продовольчих талонів на придбання харчових продуктів сім'ям з низькими доходами, відповідно компенсуючи грошовий еквівалент цих талонів магазинам, які реалізують продукти по ним. Мета цієї програми — це допомогти фінансово неспроможним індивідам стати більш продуктивними учасниками економічного процесу, що обумовлює переваги суспільства в цілому.

Дефіцит ресурсів може бути ліквідований наданням виробникам субсидії V , яка збільшить їх пропозицію, переміщуючи її криву з стану S_1 в стан S_1' (рис. 17.15, *в*). Субсидії скорочують витрати виробників, збільшуючи обсяги пропозиції товарів і послуг на ринку, підвищують їх конкурентоспроможність.

Також можливим є випадок, коли переваги переливу мають значні розміри. Тоді є доцільним, щоб уряд взяв на себе фінансування цих галузей, або перевів їх у власність держави та безпосередньо здійснював управління ними.

Відповідно до теореми Р. Коуза позитивні та негативні побічні наслідки діяльності не вимагають державного втручання у тих випадках, коли: по-перше, чітко визначені права власності; по-друге, залучена невелика кількість людей; по-третє, вартість угоди занадто мала. При таких обставинах роль держави повинна зводитися до заохочення угоди між зацікавленими особами або групами. Економічні інтереси угоди спонукають сторони знайти прийнятне вирішення проблеми побічних ефектів шляхом переговорів.

Право власності встановлює ціну побічного наслідку, створюючи вмінені (альтернативні) витрати для обох сторін, тому у вирішенні проблеми зацікавлені всі учасники угоди. На жаль, багаточисельні негативні побічні наслідки діяльності зачіпають значну кількість зацікавлених сторін і зв'язані крупними угодами. Приватні угоди не можуть виправити комплексні негативні побічні ефекти. Наприклад, проблема кислотних дощів зачіпає інтереси мільйонів мешканців планети, а не тільки тієї країни, в якій розташовано джерело суспільної біди.

Даремно очікувати, що велика кількість зацікавлених сторін якимось чином самостійно досягне угоди, наслідком якої буде зменшення побічного ефекту. Окрім цього, виникнуть певні труднощі з суспільним товаром, що будуть складатися в тому, щоб примусити людей добровільно сплатити свою долю «суми відшкодування», котрої вистачило б «винуватцям» цієї проблеми на зміну технології або масштабів шкідливого виробництва. Усі зацікавлені сторони отримують переваги з досягнутої угоди по зменшенню рівня кислотних дощів незалежно від того, платили вони за це чи ні. Щоб знайти реальне вирішення проблеми побічного результату доцільно покластися, головним чином, на уряд або уряди кількох країн. Проте теорема Коуза нагадує, що точне визначення прав власності може бути фактором зменшення або ліквідації побічних ефектів.

Ліквідація негативних ефектів переливу зв'язана з теоремою Коуза та заключається в формуванні ринку прав на побічні

ефекти. Обмежимо розгляд питання проблемою забруднення оточуючого середовища, хоч такий підхід може бути застосований і до інших побічних наслідків. Основна причина для формування ринку прав на забруднення оточуючого середовища заключається в тому, що повітря, річки, озера, океани, державні земельні ділянки (парки, вулиці, сквери) виступають первинними об'єктами забруднення, оскільки права користування цими ресурсами або належать суспільству, або не регулюються законом. Внаслідок цього, ні у приватних осіб, ні у відомств не існує стимулів обмежувати використання цих ресурсів, зберігати їхню чистоту або якість, тому що ніхто не має прав на грошове відшкодування витрат на подібну діяльність. Поки «права» на власність — повітря, воду, земельні ресурси належать усім, та всі ними вільно користуються, — доти не буде стимулів, щоб їх зберігати та обмежувати їх використання. Внаслідок цього, природні ресурси «надмірно використовуються» і тим самим забруднюються.

Стає необхідним, щоб забруднення оточуючого середовища контролювалося б державним органом, який встановлював би кількість забруднюючих речовин, котру атмосфера або водоюми можуть «переробити» (при збереженні якості води, повітря), та продавав би цю обмежену кількість прав тим, хто забруднює оточуюче середовище як рідкий ресурс, який має конкретну відносно високу ціну. В майбутньому, з розвитком економіки та зростанням чисельності населення попит на права забруднення буде зростати, але це призведе не до збільшення забруднення, а до підвищення цін на права забруднення (рис. 17.16).

Такий підхід має ряд переваг. Потенційні «забруднювачі» отримують явний матеріальний стимул для охорони оточуючого середовища, в іншому випадку — вони змушені придбати права на забруднення. Прибічники охорони оточуючого середовища можуть боротися із забрудненням, скупляючи права та утримуючи їх в своїх руках, що зменшує фактичне забруднення в порівнянні з нормами, які встановлені урядом. При збільшенні попиту на права забруднення зростаючі доходи від продажу визначеної кількості прав можуть бути використані для природоохоронних міроприємств.

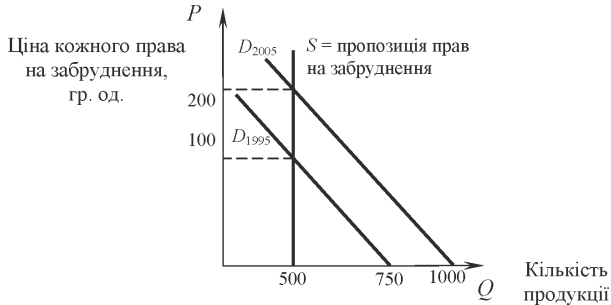


Рис. 17.16. Ринок прав на забруднення оточуючого середовища

Внаслідок цього, зростання з часом цін на права забруднення будуть стимулювати пошук більш удосконалених методів контролю за забрудненням.

Таким чином, розподіл ефективний по Паретто, не обов'язково є суспільно оптимальним. Він буде таким тільки у випадку, коли розподіл доходів є оптимальним у суспільстві, а система цін в умовах конкурентних ринків буде гарантувати суспільно оптимальний розподіл ресурсів. Розподіл доходів визначає цінність благ для економіки, і конкретний, ефективний по Паретто розподіл ресурсів. Суспільні цінності встановлюються ринком. Суспільно оптимальний розподіл ресурсів існують тільки у випадку, коли розподіл доходів є оптимальним у суспільстві.

17.7. Синергетичні соціально-економічні ефекти в період роздержавлення економіки України

В перехідний до ринку період українське законодавство, економіка, політика країни проходять реформаційну стадію, в процесі якої створюється ринкова інфраструктура, інститут власності, відбуваються державні, урядові перетворення, набуває ефективності фіскальне регулювання, змінюється психологія та фінансово-соціальний стан населення, громадян країни, а відповідно до цього виникають та набувають різноманітних ознак синергетичні соціально-економічні ефекти, що отримують суб'єкти усіх рівнів господарювання.

В перехідних економіках *соціально-економічно-безпечний рівень існування* індивіда в суспільстві та самого суспільства закладається в періоди роздержавлення та приватизації державного майна, коли відбувається поступове, системне ствердження відносин власності, підвищується індивідуальний та суспільний рівень життєздатності.

Приватизація державного майна в Україні, реалізація процесів роздержавлення надають «індивіду» можливість отримати в трансформаційний період становлення соціально орієнтованої економіки *персонофікований «ефект власності»*, що обумовлений визнанням на національному рівні необхідності ефективного функціонування інституту власності, створення соціально-психологічних засад індивідуального сприйняття сутності трансформаційних реформ.

«Ефект власності» виникає в трансформаційній українській економіці на різних етапах формування соціально-ринкових відносин.

В конкретизованих умовах дійсності поява *первинного «ефекту власності»* обумовлена створенням та впровадженням відповідного національного законодавства, що врегульовує відносини в соціально-економічно-правовому полі, з доміантною роллю та функцією державної політики у ланцюгу стосунків: «держава — індивід». Саме урядові програми забезпечують громадян країни об'єктами приватизації, що розташовані на території держави; умовами та гарантіями в процесі приватизації державного майна; надають громадянам країни право на здійснення останніми вибору стати власниками об'єктів приватизації (в тому числі на безоплатній основі) чи ні.

Отже, *первинний «ефект власності»* ґрунтується на реалізації національної програми роздержавлення та приватизації держмайна, наданні громадянам країни права отримати у власність держмайно у трьох сферах: в державному земельному фонді, в державному житловому фонді та в фонді майна державних підприємств, — з врахуванням безоплатних та пільгових засад. Відповідно до цього, тільки в період приватизації держмайна (який є обмеженим) громадянин має об'єктивну реальну можливість стати власником визначеного об'єкту (або його части-

ни): цінних паперів, частки підприємства, квартири, будинку, дачі, гаражу, земельної ділянки — *і тільки один раз*.

Функціонування української централізованої регламентації розвитку національної економіки, а це більше семидесяти років в ХХ столітті, майже зруйнувало відносини і форми економічної власності в суспільстві, канули в забуття істотні особливості прав та правовідносин власності.

«*Вторинний ефект власності*», перш за все, визначається бажанням та рівнем фінансової спроможності будь-якої людини (громадянина, імігранта, ін.) та рівнем існуючих обмежень національного законодавства. Тому, кількість разів повторення дії цього ефекту є необмеженою, а його якісні характеристики визначаються рівнем соціально-ринкової розвиненості суспільної системи, ефективністю ринків, мотивацією активності та безпосередньою активністю людини в суспільстві, рівнем її споживання, заощаджень та інвестування.

На відміну від факторів формування «*первинного ефекту власності*» в умовах «*вторинного ефекту власності*» з'являється новий соціально-економічний суб'єкт — ринок який стає домінуючим при формуванні ринкової вартості (ринкової ціни) об'єкту купівлі-продажу на засадах оптимізуючого співвідношення для конкретних умов попиту та пропозиції. Роль держави, в цьому випадку є різко обмеженою, законодавчо-правове поле регулює тільки загальні правила гри. Але все ж таки на відміну від умов формування «*первинного ефекту власності*» у випадку «*вторинного ефекту*», найголовніша роль в ланцюгу «державна — ринок — індивід» належить саме людині, тому, що для реалізації своєї мрії — придбання бажаного конкретного об'єкту купівлі-продажу — саме вона повинна заощаджувати певну суму грошей, прийняти рішення щодо покупки, вийти із заощадженнями на ринок і враховуючи вимоги держави та ринку здійснити покупку.

Отже, головними відмінностями *первинного та вторинного ефектів* власності в трансформаційній економіці є:

— формування «*первинного ефектів власності*» відбувається тільки в період приватизації держмайна при набутті громадянським прав власності на об'єкти приватизації (один раз в кожній сфері приватизації за період приватизації), не сплачуючи при

цьому державі вартість об'єкту передання передачі об'єкту приватизації);

— «вторинний ефект власності» формується в будь-який період розвитку національної економіки (без врахування періоду та особливостей процесу приватизації) в умовах придбання людиною на платних засадах на ринку об'єкту власності (нерухомості).

Розглядаючи особливості формування ефектів власності доцільно враховувати класифікаційні аспекти періодів роздержавлення національного майна в Україні.

Перший період — початок — роздержавлення майна в Україні — це період з 1985 року до початку 1992 року. Він охарактеризований стрімким розвитком різноманітних орендних сунків, починаючи від оренди рухомих і визначеної частини нерухомих фондів державних підприємств (за виключенням державного земельного фонду) — до оренди, оренди з викупом підрозділів та підприємств в цілому. В галузі роздержавлення національного житлового фонду починаючи з 1988 року по 1992 рік у відповідності до постанов міськвиконкомів міст СРСР (Києва, Москви, Ленінграду, Дніпропетровська, Одеси, Мінська та інших) населенню було дозволено викупати за власні кошти нерухоме житлове майно (без земельної ділянки) — квартири, будинки, в'якому воно мешкало на умовах найму, — у приватну власність, при умові отримання згоди на продаж об'єкту нерухомості у безпосереднього власника представника держави на місцях, а саме: у міськвиконкому. Якщо необхідної згоди держвласник не давав, то відповідні наймачі (або наймач) не мали права на придбання бажаного об'єкту нерухомості. Отже, в цей період роздержавлення економіки України — право на вирішення питання продажу-придбання відповідного об'єкту державної назамної нерухомості належало тільки державі.

До основних соціально-економічних питань, які не були вирішені до початку протягом терміну приватизації стали:

— відсутність терміну репатріації (повернення) власності колишнім власникам майна;

— юридичний відрив земельного фонду від наземної нерухомості (в свідоцтві про право власності на квартиру є

відсутнім відсоток землі, що відповідає загальній площі квартири, що знаходиться в будинку, що розташований на цій землі);

— не вирішені питання забезпечення усіх громадян України об'єктами приватизації в різних сферах приватизації;

— непередбачено питання закріплення земельної ділянки за соціальними об'єктами (школами, дитячими садками, ін.), які повині залишатися у державній власності, не повині були входити в приватизаційний майновий комплекс і не повині були перепрофілюватися (наприклад, в банк, казино, в ін.).

З 1988 року і в теперішній час суб'єктами приватизації переважно стають юридичні особи, в цей період закінчився термін внеску приватизаційних майнових сертифікатів, починається широкомасштабне розпаювання сільськогосподарських державних земель. Поряд з цим ослаблюється ефективність ринку нерухомості та орендованого ринку.

Другий період роздержавлення майна в Україні — це період приватизації. Він триває з 1992 року — і по теперішній час.

Цей період характеризується прийняттям відповідних законодавчих актів, якими держава різко обмежує свої права власності на об'єкти нерухомості, передає право першочергового прийняття рішення щодо придбання об'єктів нерухомості (його частини) державної власності (на пільговій, в т.ч. безоплатній основі) — громадянину.

Відмова державного органу громадянину України приватизації об'єкту держмайна (наприклад, об'єкту державного житлового фонду — квартири) є виключенням (за держобставинами, аварійним станом об'єкту приватизації, ін.) відповідно до законодавства України.

Період приватизації держмайна доцільно, свою чергу, поділити на дві частини, у відповідності до об'єктів, терміну, ступеню участі фізичних та юридичних осіб в приватизаційних процесах.

По-перше, це період приватизації державного майна починаючи з 1992 року по 1997 рік. Протягом нього були закладені та реалізовані законодавчо формуючі принципи та засади приватизації в усіх сферах роздержавлення: фондї держмайна підприємств, державному житловому фондї, державному земельному фондї; основи різноманітних способів приватизації

об'єктів нерухомості, в тому числі за участю трудових колективів; проведення сертифікатної приватизації держпідприємств, їх акціонування (як найбільш бажаної форми переходу від державної до колективної власності), реалізовані можливості участі іноземних інвесторів в приватизаційних процесах та заходи щодо фінансового оздоровлення об'єктів приватизації, створення та забезпечення функціонування відповідної фінансово-інвестиційної ринкової інфраструктури: фінансових приватизаційних посередників, довірчих товариств, інвестиційних фондів, різних типів ринків (фондового, нерухомості, ін.). На жаль, в цей період став періодом тільки часткової приватизації державних фондів, а відповідно, і часткової реалізації прав власності суб'єктами власності. Незважаючи на те, що в 1993 році були прийняті урядом основні приватизаційні акти щодо приватизації державного земельного фонду, — на цей сегмент об'єктів приватизації був накладений мораторій, виключаючи право громадян на приватизацію земельних ділянок під гаражними кооперативними об'єднаннями та садовими кооперативами.

Основні негативні соціальні-економічні наслідки приватизації держмайна в Україні були закладені саме в цей період, і вони стосуються, в першу чергу недосконалості та корумпованості створеної законодавчо-правової бази.

Всі приватизаційні українські процеси відбувались без попереднього розгляду питань репатріації (повернення) нерухомої власності колишнім власникам майна, тобто процеси української приватизації стали черговим перерозподілом нерухомого майна, яке було націоналізовано в 1917 та в подальших роках у населення на території України. Отже, приватизаційні процеси з самого початку відбувались з порушенням засад соціальної справедливості і ділили пиріг соціалістичного майна без визнання негативних наслідків націоналізації майна і без повернення боргів постраждалим.

З врахуванням цих процесів уряду незалежної України необхідно було б повернути націоналізоване майно постраждалим у відповідності до обґрунтованих вимог, що значно б зменшило розмір державного майна (особливо земельного фонду), який підлягав би до подальшої приватизації.

На відміну від реальних репатріаційних поцесів, які знайшли своє місце в Литві, Латвії, Естонії, — в Україні урядом ця практика була розглянута як недоцільна та несвоєчасна, при цьому не була проведена оцінка впливу іноземних та вітчизняних інвестицій на відродження регіонів, міст, сіл України в зв'язку з надходженням відповідних позитивних інвестицій, обумовлених зростаючою активністю репатріантів (тих осіб, кому держава в оголошеній нею період репатріації повертає об'єкти державної нерухомої власності).

А відповідно до цього, урядом не була розроблена, а відповідно і не впроваджена відповідна репатріаційна державна фінансово-інвестиційна політика.

В період роздержавлення (приватизації) держмайна комплексний соціально-економічний ефект як в країнах з ринковою економікою, так і з перехідною економікою доцільно розглядати як сумарну величину деталізованих соціально-економічних ефектів, що утворюються: по-перше, внаслідок законодавчо-обґрунтованого передання державних об'єктів в приватну та колективну власність; по-друге, від підвищення трудової, інтелектуальної, підприємницької активності на основі експлуатації цієї власності.

В економіко-математичному виразі комплексний соціально-економічний ефект від роздержавлення майна в національній економіці (C_e) доцільно визначати на чотирьох рівнях.

Перший рівень: соціально-економічний ефект, який отримує індивід (фізична особа) (C_{ej}):

$$C_{ej} = C_{ej} + C_{ej} + C_{mj}; \quad (17.39)$$

де C_{ej} — розмір соціально-економічного ефекту, що отримується внаслідок передання державною власності — індивіду в приватну або колективну власність, гр. од.;

C_{ej} — розмір соціально-економічного ефекту, що отримує індивід внаслідок експлуатації роздержавленої власності, гр. од.;

C_{mj} — розмір соціально-економічного ефекту, що отримує індивід внаслідок підвищення трудової, інтелектуальної, підприємницької та іншої активності, гр. од.;

j — конкретний період часу.

Другий рівень: соціально-економічний ефект, який отримує юридична особа внаслідок роздержавлення майна $C_{ю}$, включає суму соціально-економічних ефектів фізичних осіб, які працюють в j -й період на цьому підприємстві C_{ej} :

$$C_{юj} = \sum_{l=1}^l C_{ej}, \quad (17.40)$$

де l — кількість фізичних осіб, які працюють в j -м періоді на цьому підприємстві.

Третій рівень: соціально-економічний ефект, який отримує регіон від роздержавлення національного майна C_{pj} в j -м періоді визначається як сума соціально-економічних ефектів юридичних осіб, які працювали в цей час в даному регіоні на визначеній території:

$$C_{pj} = \sum_{ю=1}^{ю} C_{юj}, \quad (17.41)$$

де $ю$ — кількість юридичних осіб, які працюють в j -м періоді часу ($ю = 1, 2, 3 \dots ю$).

Четвертий рівень: соціально-економічний ефект, який отримує національна економіка від роздержавлення майна в j -м періоді часу (C_{nj}), визначається як сума соціально-економічних ефектів, що отримуються в усіх регіонах країни, або усіма фізичними особами суспільства, а саме:

$$C_{nj} = \sum_{p\zeta=1}^{p\zeta} C_{(p\zeta)j} = \sum_{ю\zeta=1}^{ю\zeta} C_{(ю\zeta)j} = \sum_{l\zeta=1}^{l\zeta} C_{(l\zeta)j}, \quad (17.42)$$

де $C_{(p\zeta)}$, $C_{(ю\zeta)}$, $C_{(l\zeta)}$ — розмір соціально-економічного ефекту, що отримується, відповідно, в усіх регіонах країни; усіма юридичними особами; усіма фізичними особами.

На другому, третьому, четвертому рівнях, де суб'єктами отримувачами соціально-економічного ефекту від роздержавлення майна виступають: юридична особа, регіон, суспільство, — структура соціально-економічного ефекту залишається незмінною і визначається на кожному рівні за формулою (17.39).

Дерево цілей формування національного комплексного соціально-економічного ефекту економіки представлено на рис. 17.17.

В період роздержавлення (приватизації) державного майна в Україні складовими формування комплексного соціально-економічного ефекту, що отримує будь-яка сторона право-відносин (фізична, юридична особа, держава) будуть: по-перше, соціально-економічний ефект, що отримується в сфері роздержавлення (приватизації) державного земельного фонду; по-друге, соціально-економічний ефект, що отримується в сфері роздержавлення (приватизації) державних (великих і малих) підприємств; по-третє, соціально-економічний ефект, що має місце в сфері роздержавлення (приватизації) державного житлового фонду.

Формування особливостей та розмір соціально-економічного синергетичного ефекту в період роздержавлення (приватизації) українського майна залежать від позитивних і негативних індивідуальних та суспільних ефектів, які обумовлені законодавчим визначенням в суспільстві і є наслідком впливу ряду факторів, а саме:

- ♥ ступеня своєчасності, революційності законодавчо-правової бази з роздержавлення, приватизації держмайна, її відповідності вимогам соціально-економічної моделі розвитку національної економіки;

- ♥ періоду тривалості активного роздержавлення, приватизації держмайна; — рівноправної участі громадян країни в приватизаційних процесах та забезпечення усіх громадян реальними об'єктами приватизації;

- ♥ наявність певного періоду та ефективність процесу репатріації (тобто періоду процесу повернення майна колишнім власникам), який повинен передувати періоду активного роздержавлення, приватизації в країні;

- ♥ визначення суми реального боргу держави одному середньостатистичному громадянину України в процесі перебудови економіки, в процесах роздержавлення та приватизації майна, обґрунтування тривалості періоду погашення внутрішнього державного боргу перед громадянами країни;

- ♥ створення та впровадження на практиці відповідних законодавчих основ та інститутів ринкової інфраструктури для

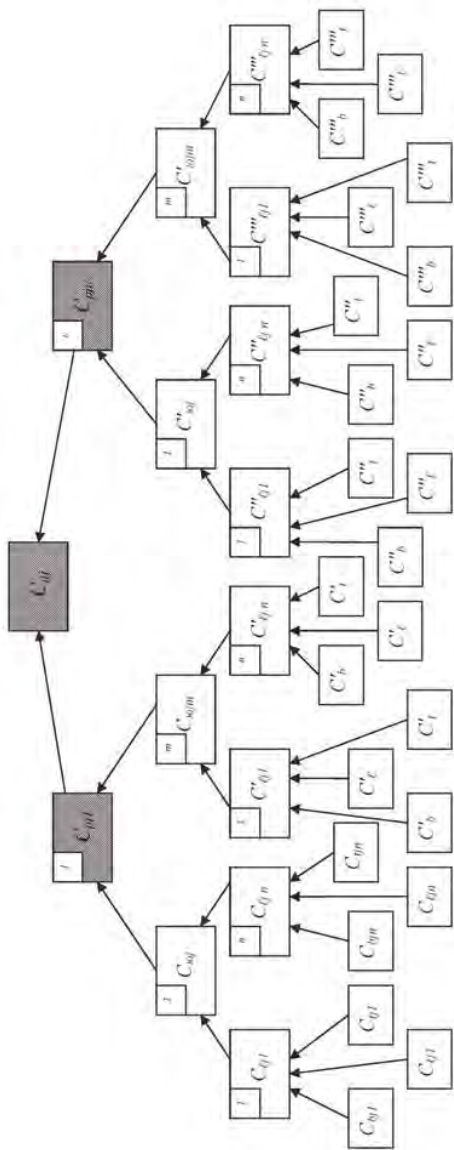


Рис. 17.17. Дерево цілей формування соціально-економічного ефекту від роздержавлення національної економіки

ефективного використання власності, яка була отримана громадянами країни в процесі роздержавлення (приватизації);

♥ умов та періоду використання конкретних способів роздержавлення (приватизації) держмайна на визначених етапах та стосовно різних об'єктів приватизації;

♥ корумпованості національної економіки, ступеня її тінізації та ступеня реального виконання законодавчих актів бюрократичним апаратом держави;

♥ забезпечення ефективності підвищення економіко-юридичного рівня освіти та обізнаності українських громадян в період ринкових перетворень;

♥ створення умов для інформування населення про хід приватизаційних процесів в суспільстві, про особливості створення та функціонування інституту власності та утвердження відносин власності в суспільстві;

♥ обґрунтування ефективності визначеного переліку соціальних гарантій, що надаються державою громадянам України в процесах роздержавлення та приватизації;

♥ забезпечення захисту прав людини в період роздержавлення (приватизації) та надання соціальних гарантій встановлення юридичної відповідальності за їх порушення;

— ефективності створеної національної ринкової інфраструктури;

♥ ефективності юридичних і фіскальних дій національного регулювання розвитку економіки (в т.ч. стимулювання розвитку відносин власності (і перш за все колективної), соціальних гарантій держави, ефективної платоспроможної дивідендної політики підприємств).

Комплексний соціально-економічний ефект від роздержавлення (приватизації) в національній економіці доцільно визначати:

— по-перше, як сумарну величину з врахуванням конкретної сфери роздержавлення (приватизації) державних підприємств;

— по-друге, з врахуванням факту існування двох періодів: безпосереднього періоду роздержавлення (приватизації) об'єкта і періоду построздержавлення (постприватизації).

В формальному вигляді це можна представити наступним чином:

$$C_e = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^I (C_{ij} + C_{i(j+1)}), \quad (17.43)$$

де C_e — комплексний соціально-економічний ефект від роздержавлення (приватизації) в національній економіці;

Для України доцільно розрізняти слідуючі вагомі фактори:

а) що характеризують об'єкти приватизації — $i = 1, 2, 3$; а саме:

$i = 1$ — для державних підприємств;

$i = 2$ — для державного житлового фонду;

$i = 3$ — для державного земельного фонду.

б) що характеризують період роздержавлення (приватизації) — $j = 1, 2$; а саме:

$j = 1$ — період безпосереднього роздержавлення (приватизації);

$j = 2$ — період построздержавлення (постприватизації).

Для періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації) з врахуванням сфер роздержавлення (приватизації) соціально-економічний ефект (C_{ij}) доцільно представити в економіко-математичному вигляді як:

$$C_{ij} = C_{i1} + C_{i2} + C_{i3}; \quad (17.44)$$

А для періоду построздержавлення (постприватизації) як:

$$C_{i(j+1)} = C_{i2} + C_{i3}; \quad (17.45)$$

де C_{i1} , C_{i2} — відповідно, соціально-економічний ефект для періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації) та періоду построздержавлення (постприватизації) для об'єкта, що раніш належав до підприємства державної власності;

C_{21} , C_{22} — відповідно, соціально-економічний ефект для періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації) та періоду построздержавлення (постприватизації) для об'єкта житлового фонду;

C_{31} , C_{32} — відповідно, соціально-економічний ефект для періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації) та періоду построздержавлення (постприватизації) для об'єкта, що раніш належав до державного земельного фонду.

Якщо в основу дослідження закладений пріоритет сфери роздержавлення (приватизації) об'єкта, тоді обґрунтування розрахункового соціально-економічного ефекту прийме наступний вигляд:

- для державних підприємств (C_1):

$$C_1 = C_{11} + C_{12}; \quad (17.46)$$

- для державного житлового фонду (C_2):

$$C_2 = C_{21} + C_{22}; \quad (17.47)$$

- для державного земельного фонду (C_3):

$$C_3 = C_{31} + C_{32}; \quad (17.48)$$

де C_{11} , C_{21} , C_{31} — відповідно, для періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації) об'єкту;

C_{12} , C_{22} , C_{32} — відповідно, для періоду безпосереднього постдержавлення (постприватизації) об'єкту.

Якщо в загальному суспільно-необхідному розмірі соціально-економічного ефекту виділити окремі складові, що відповідають значенням двох періодів роздержавлення (приватизації) об'єкту: безпосередньої приватизації та постприватизації, то в економіко-математичному вигляді це прийме наступний вигляд:

$$CH = CH_j + CH_{(j+1)}, \quad (17.49)$$

де CH — загальний суспільно-необхідний розмір соціально-економічного ефекту;

CH_j — суспільно-необхідний розмір соціально-економічного ефекту періоду безпосереднього роздержавлення (приватизації);

$CH_{(j+1)}$ — суспільно-необхідний розмір соціально-економічного ефекту періоду построздержавлення (постприватизації).

Суспільно-необхідний розмір соціально-економічного ефекту визначається на основі поєднання інтересів трьох сторін-суб'єктів господарювання: фізичної особи, юридичної особи, держави.

Позитивні та негативні соціально-економічні ефекти, що отримують всі суб'єкти правовідносин (фізичні, юридичні особи, держава) в процесі роздержавлення (приватизації) держмайна можуть бути враховані при розгляді наступних економіко-математичних обґрунтувань:

$$CH_j = \pm CH_{j\Phi} \pm CH_{jЮ} \pm CH_{jД}, \quad (16.15)$$

$$CH_{(j+1)} = \pm CH_{(j+1)\Phi} \pm CH_{(j+1)Ю} \pm CH_{(j+1)Д}, \quad (16.16)$$

де CH_j та $CH_{(j+1)}$ — відповідно, суспільно-необхідний розмір соціально-економічного ефекту в період безпосереднього роздержавлення (безпосередньої приватизації) та в період построздержавлення (постприватизації);

Φ — для фізичних осіб;

$Ю$ — для юридичних осіб;

$Д$ — для національної економіки визначеної країни.

Розглядаючи особливості комплексного підходу в оцінці процесів роздержавлення (приватизації) майна необхідно врахувати демографічні, економічні, соціальні, політичні, інформаційно-психологічні, еколого-інноваційні та інші складові

На відміну від законодавства України про приватизацію державного майна, де під єдиним майновим комплексом розглядаються особливості приватизації об'єктів наземної нерухомості, об'єктів тільки однієї сфери приватизації — державних підприємств... автором запропоновано визначати поняття «*єдиного майнового комплексу*», в тому числі і для процесів роздержавлення — приватизації — як *перелік об'єктів земельної та наземної нерухомості, які обумовлені специфікою взаємного соіснування, взаємовпливу, взаємоексплуатації, взаємонаслідків,...* у визначеному періоді часу (рис. 17.18), який функціонує на засадах комплексності, системності, цілісності, ефективності функціонування.

Специфічною особливістю формування та розвитку комплексного соціально-економічного ефекту від роздержавлення (приватизації) держмайна є те, що в силу обмеженості та корумпованості законодавчої бази розмір очікуемого соціально- економічного ефекту може бути мінімальним: у випадку порушення об'єктивно існуючого порядку роздержавлення (приватизації), об'єктивної

черговості роздержавлення (приватизації) різних сфер. Тобто цілісний майновий комплекс об'єкту, що підлягає роздержавлення (приватизації) повинен об'єднувати як мінімум дві сфери: земельний фонд (як об'єкт земельної нерухомості) та розташований на ньому об'єкт наземної нерухомості (будь-якого призначення: промислового, житлового, іншого). І цей взаємозв'язок земельної та наземної нерухомості повинен бути відображений в документації, що підтверджує права власності на них.



Рис. 17.18. Характеристика особливості єдиного майнового комплексу

В іншому випадку — соціально-економічний ефект буде носити обмежений (частковий) характер і проявлятися тільки в окремих сферах роздержавлення (приватизації).

При відсутності в документах, що підтверджує права власності на об'єкт наземної нерухомості переліку характеристик та особливостей прав власності (користування) на об'єкт земельної нерухомості (на якій і розташована ця наземна нерухомість) обмежуваність дій комплексного соціально-економічного ефекту буде супроводжуватися також і його тимчасовістю та небажаними негативними наслідками для власника наземної нерухомості (що і має місце в українському приватизаційному законодавстві і на практиці), — і саме цей процес робить реальними процеси перерозподілу власності та націоналізацію приватизованого майна, тим самим зводячи на нівець значення приватизації (роздержавлення), корумповано видаючи спряму-

вання подальшого розвитку національної економіки тим фізичним особам, тіншовим групуванням, які будуть зацікавлені в подальшому перерозподілі вже поділених об'єктів власності, які завтра будуть діяти в органах влади на місцях та уряді країни. Це робить реальним створення слідувачого витку масового зурбожіння громадян, населення України.

Таким чином, в період роздержавлення (приватизації) держмайна в Україні представники усіх рівнів господарювання отримують визначений соціально-економічний ефект і тільки від ефективноі макроекономічної політики уряду та доцільного застосування визначених макроекономічних інструментів, ефективного застосування методології соціально орієнтованоі економіки та розвиненості ринкових інститутів залежить те, щоб цей ефект був максимально позитивним.

Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 17:

Тести

1. *Позитивний синергетичний ефект — це коли:*

а) $5+5=12$; 19; 45; 120...

б) $9+9=10$; 3; 1...

в) $6+6=12$; 12...

г) $8+8=0$;...

д) інше.

2. *Власний капітал індивіда — це:*

а) сумарна величина вартості власності на робочу силу, вартості інтелектуальноі власності і вартості нерухомоі власності; вартості власних цінних паперів; інших видів власності;

б) автомобіль, квартира, дача;

в) інтелектуальний капітал;

г) доходи від власності;

д) доходи від трудовоі активності індивіда;

е) формується на основі сукупності фізіологічної та суспільної основи прав власності;

ж) вірної відповіді немає.

3. *Функція негативного синергетичного ефекту включає:*

а) фактори власного капіталу;

б) вартість державного земельного фонду;

- в) вартість державного житлового фонду;
- г) вартість цінних паперів;
- д) доходи від власності;
- є) фактори соціальної справедливості;
- ж) фактори національної стабільності.

4. *Макроаспекти дослідження синергетичного соціально-економічного ефекту в період роздержавлення національної економіки враховують:*

- а) тільки індивідуальний соціально-економічний ефект;
- б) рівневий розподіл соціально-економічної ефективності;
- в) індивідуальний, регіональний, національний соціально-економічний ефект;
- г) конкретну сферу роздержавлення (приватизації) національного майна;
- д) всі сфери роздержавлення (приватизації) національного майна;
- е) періодизацію етапів роздержавлення (приватизації) національного майна;
- ж) фінансову політику держави;
- з) монетарну та зовнішньо-економічну політику держави;
- і) вірної відповіді немає.

5. *Складовими сукупного блага є:*

- а) колективне благо;
- б) земельне благо;
- в) соціальне благо;
- г) індивідуальне благо;
- д) спадкове благо;
- е) суспільне благо.

6. *Особливі податки використовують:*

- а) уряд країни;
- б) керівництво підприємства;
- в) фізична особа;
- г) у разі існування витрат переливів ресурсів;
- д) у разі існування позитивних екстерналій;
- е) для відновлення екології та шкідливих впливів на довкілля;
- ж) для ліквідації дефіциту ресурсів.

7. *Ринок прав на забруднення оточуючого середовища:*

- а) існує для створення матеріального стимулу з метою охорони оточуючого середовища;
- б) забезпечує придбання прав на забруднення;
- в) визначає ціну та обсяг кожного права на забруднення;

- г) визначає перелік тих осіб, які отримують права на забруднення;
- д) стимулює контроль за забрудненням навколишнього середовища;
- е) удосконалює екологічну технологію та екологічне обладнання на підприємстві.

Запитання для контролю знань:

1. *Що таке синергетизм?*
2. *Розкрийте сутність синергетичного ефекту?*
3. *В чому полягають особливості позитивних і негативних синергетичних ефектів? Як можна їх умовно представити в математичному вигляді?*
4. *Які особливості синергетичного підходу в соціально-економічному дослідженні?*
5. *Які чинники визначають розмір соціально-економічного синергетичного ефекту на мікрорівні?*
6. *Які складові враховуються при формуванні власного капіталу індивіда та входять у функцію синергетичного ефекту від його використання?*
7. *Охарактеризуйте за допомогою графіка особливості синергетичного ефекту в умовах максимізації можливостей реалізації прав власності та активності індивіда.*
8. *Проаналізуйте можливі негативні наслідки неефективного використання власності індивідом.*
9. *Як формується комплексний (порівняльний) соціально-економічний ефект в період роздержавлення (приватизації) національного майна?*
10. *Як формується індивідуальний соціально-економічний ефект в період роздержавлення приватизації національного майна?*
11. *Які чинники впливають на формування соціально-економічного ефекту, що отримує юридична особа в період роздержавлення (приватизації) національного майна?*
12. *Як визначається регіональний та національний соціально-економічний ефект від роздержавлення (приватизації) держмайна?*
13. *В чому полягають особливості українського соціально-економічного ефекту від роздержавлення (приватизації) національного майна та які чинники при цьому необхідно врахувати досліднику?*
14. *Як враховуються сфери приватизації державного майна при визначенні соціально-економічного ефекту?*
15. *В чому полягають особливості синергетичного підходу при аналізі індивідуальних та суспільних благ?*

16. Розкрийте особливості формування структури сукупного блага в умовах перехідної української економіки.

17. Розкрийте за допомогою графіка особливості формування реальної вартості життя в Україні для різних груп населення.

18. Що відбувається в національній ринковій економіці, якщо розмір індивідуального блага є недостатнім?

19. Дайте визначення процесам переливів ресурсів (побічним ефектам), що мають місце в національній економіці?

20. Дайте графічне визначення витратам переливів та наведіть приклади їх виникнення та трансформації.

21. Як відбувається коригування ефекту витрат переливу та перерозподіл ресурсів? Проілюструйте відповідь за допомогою графічного зображення та наведіть приклади.

22. Дайте визначення позитивним екстерналіям (перевагам переливів).

23. Розкрийте особливості існування переваг переливів на основі їх графічного зображення.

24. Як відбувається коригування дефіциту ресурсів на основі зміни попиту з використанням графіку?

25. Як відбувається коригування дефіциту ресурсів на основі зміни пропозиції?

26. Як функціонує ринок прав на забруднення оточуючого середовища?

27. Враховуючи методологічні засади, реальну дію об'єктивно діючого ринкового законодавства та синергетичної ефективності в національній економіці Вам пропонується змоделювати варіанти показників оцінки соціально-економічної захищеності населення України. При цьому необхідно вказати ті показники, які визначають також ефективність приватизаційних реформ і процесів.

28. Охарактеризуйте орієнтири соціально-економічного розвитку України відповідно до існуючої політичної ситуації в країні.

ЛІТЕРАТУРА

Арістон Н. Соціальні аспекти державного регулювання // В ст. Ринковий досвід державного регулювання. Вінниця.— 2003.— 43 с.

Бажал Ю., Кілієвич О. та ін. Економічний розвиток і державна політика.— К.: Вид УАДУ, 2001.— 217 с.

Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. А.М. Никитина.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999— 743 с.

Базилук А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні.— К.: КНЕІ Мінекономіки України, 1998.— С. 15.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество.— М.: АСАДЕМІА, 1999.

Булгаков С.М. Философия хозяйства.— М.: Наука. 1990.— 187, 215 с.

Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія.— К.: ВО «Батьківщина», 2001.— 300 с.

Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Бьюкенен Дж.— М. Сочинения: Пер. с англ. Сер. «Нобелевские лауреаты по экономике».— М.: Таурус Альфа, 1996.— С. 314.

Васина Л.В. Социальное рыночное хозяйство: словарь терминов. М.: ИНФРА, 1997.— С. 59–60.

Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення ринкової економіки: Пер. з англ.— К.: Основи, 1996.— С. 130.

Головніна О.Г. Аспекти формування індивідуальних і суспільних благ в українській національній економіці періоду системних трансформацій. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 4.— К.: НТУ, 2006.— 192 с.

Головніна О.Г. Аспекти дослідження факторів синергетичного розвитку соціально-економічної системи // Вісник НТУ. Зб. наук. праць. — К.: НТУ, 2011. Економічна серія, № 20.

Головніна О.Г. Аспекти синергетичного ефекту при аналізі соціально-економічних процесів в перехідній економіці. / Проблеми підвищення інфраструктури: Зб. наук. праць.— Вип. 11.— 2005.— С. 30–36.

Головніна О.Г., Литовченко Т.А. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності фірми на вантажному автомобільному транспорті. / Вісник ТАУ, НТУ: Зб. наук. праць.— № 1.— С. 78–81.

Головніна О.Г., Горілий С.В. Аспекти соціального клімату організації. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 3.— 2005.— С. 190.

Головніна О.Г., Горілий С.В. Аспекти соціального клімату держави. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 3.— 2005.

Головніна О.Г. Особливості синергетичного підходу в соціально-економічному дослідженні. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 2.— К.: НТУ, 2004.

Головніна О.Г. Макроаспекти дослідження синергетичного соціально-економічного ефекту в період роздержавлення економіки України. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 4.— К.: НТУ, 2004.

Головніна О.Г. Синергетичний підхід при аналізі індивідуальних і суспільних благ. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 2.— К.: НТУ, 2004.

Головніна О.Г. Процеси споживання та заощаджень в трансформаційній українській економіці. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 1.— К.: НТУ, 2004.

Головніна О.Г. Особливості переливів ресурсів або побічних ефектів в трансформаційній економіці. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 4.— 2004.

Головніна О.Г., Кисляк Т.О. Методологічні аспекти розвитку системи. / Вісник НТУ: Збірн. наук. праць.— К.: НТУ, 2006.— № 11.— С. 100–110.

Головніна О.Г., Горілий С.В. Аспекти інвестиційного кредитування в Україні. / Управління проектами, системний аналіз і логістика.— Вип. 2.— К.: НТУ, 2005.— С. 171–175.

Головніна О.Г., Власенко М.В. Особливості інноваційного розвитку України. / Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 2.— К.: НТУ, 2005.— С. 37–43.

Головніна О.Г. Дефляторна оцінка синергетичності соціально-економічної системи на макрорівні. — Вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. — 2011. — № 15.

Головнина О.Г. Методика оцінки синергії соціально-економічної системи при запровадженні інновації // Наукові записки НАУКМА. — Зб. наук. праць. — К.: НАУКМА, 2011.

Головнина О.Г. Особливості переливів ресурсів або побічних ефектів в українській національній економіці. / Управління проектами, системний аналіз і логістика.— Вип. 1.— К.: НТУ, 2004.— С. 111–117.

Головнина О.Г. Моделювання соціальний оптимум суспільного блага./ Проблеми транспорту: Зб. наук. праць.— Вип. 2.— К.: НТУ, 2004.— С. 126–129.

Головнина О.Г. Деякі аспекти прийняття рішення індивідами щодо пропозиції праці.— / Вісник НТУ: Збірн. наук. праць.— К.: НТУ, 2003.— № 8.

Головнина О.Г. Дослідження впливу альтернативного вільного часу на трудову активність індивіда.— Х.: Вісник економіки транспорту та промисловості.— № 8.— 2004.— С. 171–175.

Головнина О.Г. Методологія оцінки ефективності мотивації трудової активності індивіда.— К.: Видавничий Дім «КМ Академія», 2003.— С. 63–68.

Головнина О.Г. Оцінка рівня синергетичності соціально-економічної системи на мезорівні // Вісник Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (КДАВТ). — Випуск № 9. — 2011. — Економічна серія.

Головнина О.Г. Оцінка синергетичності соціально-економічних систем // Вісник НТУ. Зб. наук. праць. — К.: НТУ, 2011. — Економічна серія. — Ч. 1. — № 21. — С. 275–281.

Головнина О.Г. Методика оцінки вартості відновлення синергії системи // Вісник НТУ. Зб. наук. праць. — К.: НТУ, 2011. — Економічна серія. — № 20.

Головнина О.Г. Методика оцінки тіньової синергії соціально-економічного розвитку системи // Вісник Сумського Національного аграрного університету. — Випуск 8. — 2011. — Серія: Фінанси і кредит.

Головнина О.Г. Методологічні основи соціалізації національної економіки// Управління проектами, системний аналіз і логістика. — Зб. наук. праць. — К.: НТУ, 2010. — № 7. — С. 335–340.

Головніна О.Г. Основи методології синергетичного соціально-економічного розвитку системи. // Вісник НТУ. 36. наук. праць. — К.: НТУ, 2009. — Ч. 1. — № 19. — С. 203–214.

Головніна О.Г. Методологія синергетичного соціально-економічного розвитку // Наукові записки НАУКМА. Економічні науки. Том 107. 36. наук. праць. — К.: НАУКМА, 2010. — С. 12–21.

Головніна О.Г. Деякі аспекти формування конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки // Проблеми системного підходу в економіці. 36. наук. праць. — К.: НАУ, 2010. — Вип. 33.

Головніна О.Г. Домінантні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах ринкової трансформації//Проблеми системного підходу в економіці.36.-наук.праць. — К.: НАУ, 2010. — 36. наук. праць. — № 5.

Головніна О.Г. Конкурентоспроможність — основа синергетичності соціально-економічної системи. // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку. 36. наук. праць — Тернопіль. Економічна думка. — 2010. — С. 355–361.

Головніна О.Г. Ще раз про ефективність функціонування соціально-економічної системи // Вісник НТУ. 36. наук. праць. — К.: НТУ, 2008 (2009). — №17. — С. 225–228.

Головніна О.Г. Ефективність держрегулювання: причини та наслідки// Вісник НТУ. 36.наук.праць. — К.: НТУ, 2009. — № 18. — С. 242–248.

Головніна О.Г. Методологічні основи соціалізації національної економіки. Наукові записки НАУКМА. 36. наук. праць. — К.: НАУКМА, 2009.

Головніна О.Г. Методологічні канони синергетичності соціально-економічної системи // Вісник НТУ. 36. наук. праць. — К.: НТУ, 2008. — № 16. — С. 249–257.

Головніна О.Г. Аспекти концепції синергетизма в соціально-економічному дослідженні // Управління проектами, системний аналіз і логістика. — К.: НТУ, 2008. — № 5. — С. 261–266.

Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Проблеми общей теории социальной экономики // Экономическая наука современной России.— № 2.— С. 34–56 (1998).

Гузенко Ю.І. Становлення і діяльність громадських благодійних об'єднань на Півдні України в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст. (на матеріалах Херсонської губернії): Дис... канд. іст. наук.— К., 2004.— 240 с.

Дорнбуш Р. Не чекайте кінця світу // День.— 2001.— № 45.— С. 3.

Дракопер Т.М. Історія української державності.— К.: Юнікор, 2003.— С. 72.

Єременко В.Г. Основи соціальної економіки: Популярний курс.— К.: МАУП, 1997.— 168 с.

Єрхард Л. Добробут для усіх: Пер. с англ.— К.: СМА, 2001.— С. 101.

Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Ред. кол.: С.В. Мочерний та ін.— К.: Видавничий центр «Академія», 2001.— 848 с.

Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. Д-ра екон. Наук Ю.М. Бажала.— К.: Ін-т екон. прогноз., 2002.— 320 с.

Електронний бюлетень «Ключ до фінансування від ТЦК».— №38.— 2005р.

Еппінг Р.Ч. Путівник по світовій економіці для початківців.— К.: ЮНІОН, 1998.— С. 103.

Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія.— К. КНЕУ, 2002.— С. 13.

Зарицкий Б.Е. Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз.— М.: Юристъ, 2003.— 304 с.

Калаганов А., Бузгалин А. Бандократия в зеркале политической экономики // Общественные науки.— 1990.— № 4.— С. 66—82.

Калугин В. и др. Тень, закрывающая солнце // Бизнес.— 2003.— № 22 (541).— С. 37—42.

Коваленко Г. Ой наступає та чорна хмара. Профспілки України, № 1, січень-лютий 2003.— С. 6—9.

Ковалинский В.В. Мecenаты Киева.— 2-е изд.— К., 1998.— 528 с.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность.— 2001.— № 3.— С. 126.

Краснікова Л.І. Мікроекономічний аналіз з державної політики.— К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003.— 84 с.

Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства // Україна: аспекти праці.— 1999.— № 8.— С. 21.

Линтвуд Т. Гайгер. Макроэкономическая теория и переходная экономика: Пер. с англ.— М.: ИНФА, 1996.— С. 558.

Лондар С. Определение параметров кривой Лаффера для украинской экономики // Бизнес-Информ.—1998.— № 13—14.— С. 27—32.

Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера // Бизнес-Информ.—1999.— № 9—10.— С. 61—65.

Лук'яненко Т., Краснікова Л. Економетрика.— К., 1998.— 491 с.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 1.— М.: Республика, 1992.— 400 с.

Макконел К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2.— М.: Республика, 1992.— С. 177—179.

Мочерный С. Синергетический подход в экономическом исследовании // Вопросы экономики.— 2001.— № 5.

Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. / Пер. с англ.— М.: Изд-во МГУ, 1994.— 736 с.

Негиши Т. История экономической теории: Пер. с англ.— М.: АО «Аспект Пресс», 1995.— С. 32.

Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики.— 2000.— № 10.— С. 138—187.

Нокстон Л. Исследование особенностей трансформационных периодов в развитии национальных экономик: Пер. с англ.— М.: ТАО «Экономика», 2003.— 308 с.

Орел Є.М. Соціальна економіка: Методичні матеріали.— К.: НАУКМА, 2005.— С. 36

Офіційний Інтернет-портал ФПУ: www.fpu.org.ua

Перегудов С.С. «Общество участия» или «демократия собственников» // Мировая экономика и международные отношения.— 2000.— № 1.— С. 30.

Пол А. Семюельсон, Вільям Д. Нордгауз. Макроекономіка /
Наук. ред. С. Панчишина.— К., 1995.— С. 573.

Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред.
О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова;
Наук. ред. кер. В.П. Кузьменко.— К.: А.С.К., 2002.— 336 с.

*Рекомендації науково-практичної конференції «Стратегія еко-
номічного і соціального євроінтеграційного розвитку України:
фінансова політика та основні напрями бюджетної реформи»* 15
липня 2004 року.

Сіо К.К. Управленческая экономика: Пер. с англ.— М.:
ИНФРА.— М., 2000.— 671 с.

Слезингер Г.Э. Социальная экономика: Учебник.— М.: Изда-
тельство «Дело и Сервис», 2001.— 368 с.

Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ.— К.:
«АртЕк», 2000.— 640 с.

*Украинский Советский Энциклопедический Словарь: В 3-х то-
мах.* / Редкол.: А.В. Кудрицкий (ответ. ред.) и др.— К.: Глав-
ред. УСЭ, 1988.

Фишер С., Дорнбуш Р. Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ.
со 2-го изд.— М.: Дело ЛТД, 1993.— 864 с.

*Художественная жизнь современного общества. Т. 3: Искусст-
во в контексте социальной экономики* / Под ред. А.Я. Рубинш-
тейна.

Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного
розвитку.— К.: НІУС, 2003.— 488 с.

Чугунов И. Взаимосвязь ставки налогов и налоговых по-
ступлений // Бизнес-информ.— 1997.— № 11.— с. 28—34.

Экономика: Учебник. 3-е изд. / Под ред. А.С. Булатова.— М.:
Юриста, 2001.— 896 с.

*Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведе-
ний* / Под ред. В.Д.Камаева.— 6-е изд., — М.: ВЛАДОС, 2001.—
640 с.

Юридична енциклопедія: В 6-ти т. / Голова редколегії Шем-
шученко Ю.С. та ін.— К.: Вид-во «Українська енциклопедія ім.
М.П. Бажана», 2001.

Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. Учебник для
вузов.— М.: Русская Деловая Литература, 1999.— 413, 416 с.

Шасутико А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики.— 2002.— № 1.

Anand, S. Human resources and health outcomes: cross-country econometric study // *Lancet*; 10/30/2004, Vol. 364 Issue 9445

Arrow K (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review* 53 (5), p. 841-933

Balisacan, Arsenic M. Going beyond Crosscountry Averages: Growth, Inequality and Poverty Reduction in the Philippines // *World Development*; Nov2004, Vol. 32 Issue 11

Bannock-Baxter-Davis Dictionary of Economics.

Bebbington, Anthony Social capital and development studies 1: critique, debate, progress? // *Progress in Development Studies*; Oct2004, Vol. 4 Issue 4.

Bigda, Carolyn, Kalwarski, Tara, Smith, Stephanie D., Sivy, Michael What the Election Really Means to You // *Money*; Oct2004, Vol. 33 Issue 10.

Bosma, Niels, van Praag, Mirjam, Thurik, Roy, de Wit, Geirit The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups // *Small Business Economics*; Oct2004, Vol. 23 Issue 3.

Chin, Martin S., Chou, Yuan K. Modelling Social Infrastructure and Economic Growth // *Australian Economic Papers*; Jun2004, Vol. 43 Issue 2.

Colander, David C. Economics.— 2nd ed.

Dictionary of Finance and Investment Terms I John Downes, Jordan Elliot Goodman.— 4th ed., 1995.

Drummond M, Stoddart G, Labelle R and Cushman R (1987). Health economics: An introduction for clinicians. *Annals of Internal Medicine* 107, 88–92.

Economic Report of the President of the United States of America.— Chapter 4 «Promoting Health Care Quality and Access».— 2001.

Epstein, Arnold M. Health Care in America— Still Too Separate, Not Yet Equal // *New England Journal of Medicine*; 8/5/2004, Vol. 351 Issue 6.

Fedotov, Alexei Improving Russian market infrastructure// *Global Investor*; Dec2003/Jan2004 Issue 168.

Giddens, Anthony «We can and should take action if the earnings of the rich set them apart from society» //New Statesman; 9/27/2004, Vol. 133 Issue 4707.

Golovnina O.G. Sosio-economic aspects research with allowance for synergetic systems//National foundation of Indian Engineers. Monthly House Journal Vol.:XXI No.:12 march 2008 pag 9 web site: www.nafenindia.com

Gradstein, Mark, Kaganovich, Michael Aging population and education finance // Journal of Public Economics; Dec2004, Vol. 88 Issue 12.

Hill, James O., Sallis, James F., Peters, John C. Economic analysis of eating and physical activity: A next step for research and policy change // American Journal of Preventive Medicine; Oct2004, Vol. 27 Issue 3.

Integration of Sustainable Agriculture and Rural Development in Agricultural Policy II Proceedings of the FAO/Winrock International Workshop, May 22–24, 1995.— p. 6, 18.

Issacs, Stephen L., Schroeder, Steven A. Class — The Ignored Determinant of the Nation's Health // New England Journal of Medicine; 9/9/2004, Vol. 351 Issue 11.

Kakwani, N., Son, H. On Pro-Poor Government Fiscal Policies / / Asia and Pacific Forum on Poverty: Reforming Policies and Institutions for Poverty Reduction.— Asian, Development Bank, Manila, 5–9 February 2001.

Kohler, Hanz Intermediate Microeconomics: theory and applications.— 3rd ed.— 1989.

Leinsalu, M., Vdgero, D., Kunst, Anton E. Increasing ethnic differences in mortality in Estonia after the collapse of the Soviet Union // Journal of Epidemiology & Community Health; Jul2004, Vol. 58 Issue 7.

Livesey Dictionary of Economics.

Loewy EH (1980). Cost should not be a factor in medical care. The New England Journal of Medicine 302 (12), 697.

Makin, Tony, Paul, Satya Infrastructure Development And The Private Sector Options And Opportunities // B+FS; Jun/Jul2004, Vol. 118 Issue 3.

Mansfield, Edwin Microeconomics — Theory / Application — 6th ed.— 1988.

McConnell, Campbell R. Economics — principles, problems, and policies / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brae.— 13th ed.— 1996.

McFadyen, M, Ann, Cannella Jr., Albert A. Social Capital And Knowledge Creation: Diminishing Returns Of The Number And Strength Of Exchange Relationships // Academy of Management Journal; Oct2004, Vol. 47 Issue 5.

McKinley, Terry Overview Of UNDP's Support To Poverty Reduction Strategies.

Pay women fairly to put an end to poverty // New Statesman; 10/4/2004, Vol. 133 Issue 4708.

Reeves, Richard Let's not panic about pensions//New Statesman; 10/18/2004, Vol. 133 Issue 4710.

Schiff, Maurice Labor Mobility, Trade, and Social Capital // Review of International Economics; Nov2004, Vol. 12.

Shortt, S.E.D. Making sense of social capital, health and policy / Health Policy; Oct2004, Vol. 70 Issue 1.

Social Economics / The New Palgrave. Edited by J.Eatwell, M.Milgate, P.Newman — The Macmillan Press Limited, 1989.

Traites multilateraux: Pour une participation universelle // Theme 2002: Developpement durable.— Sommet de Johannesburg, Nations Unies, 2002.

UNDP Environmental Management Training.

Vandemoortele, J., Can the MDGs foster a new partnership for pro-poor politics? // United Nations development Program.— New York, June 2004.

Vandemoortele, J., Roy, R. Making Sense of MDG Costing // Global Economic Agenda. Helsinki Process on «Globalization and Democracy». 2nd Track.

Vasquez Ian Ending Mass Poverty // Global Poverty — Economic Perspectives September 2001 — State Department.

Wagstaff A. et.al. (1999), Equity in the finance of health care: some further international comparisons. Journal of Health Economics 18, p. 263–290.

Witter, S., Ensor, T. (1997) An introduction to health economics for Eastern Europe and the Former Soviet Union.— Ch. 1: pp. 13–34.

World Bank, Health Sector Reform and Sustainable Financing: Introduction to the Concepts and Analytical Tools.

World Bank. World Development Report 1993: Investing in health. Oxford University press, 1993. Chapter 3: The roles of the government and the market in health, p. 52–59.

ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

Арон Р. — один з авторів теорії конвергенції.

Баста Ф. — французький економіст, представник теорії соціального партнерства, автор концепції соціальної премії. Разом з англійським економістом Дж.-С.Мілль та французьким економістом Ж.-Б.Сей він запропонував концепцію соціальної гармонії, що набула розвитку в працях інституціонального та неокласичного спрямування економічної теорії. Вони стали засновниками теорії соціального партнерства теорії, що проголошує необхідність співробітництва між працею та капіталом.

Белл Д. — сучасний неоінституціоналіст.

Берштейн Е. — один з авторів теорії соціального партнерства.

Брентано Л., Блюхер К., Вагнер А., Вебер М., Шмоллер Г. — представники напрямку нової економічної школи, вважали центральною проблемою економічної теорії соціальне питання, тому що саме його розв'язання могло б сприяти подоланню антагонізму між капіталістами та найманими працівниками. В 1872р. Г.Шмоллер створив Союз соціальної політики з програмою катедер-соціалізму.

Брю С. американський економіст, спеціалізується в галузі економіки праці та економічної освіти, співавтор праці «Економікс: принципи, проблеми і політика».

Бьюкенен Д. (н.1919) — видатний американський економіст, засновник теорії суспільного вибору, представник неоінституціоналізму. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1986р.

Вальрас Л. (1834-1910) — видатний швейцарський економіст. Родоначальник теорії граничної корисності (1874). Сформулював умови стабільності валютного ринку. Основна праця «Елементи чистої політичної економії» (1874).

Вебб С. і Б. — письменники, ініціатори створення Фабіанського товариства в 1844р.

Вігфорс Е., Мюрдаль Г. — засновники теорії шведської соціал-демократії.

Вітте С.Ю. (17(21).06.1849-28.02.(13.03).1915) — Державний діяч Російської імперії к.19ст.— поч..20ст., граф, міністр шляхів сполучення (1892).Міністр фінансів Росії(1892-1893). З 1993р.

очолював кабінет міністрів. 1905-1906 — глава Ради міністрів. Монархіст, бюрократ-прогресист. Представник банківсько-промислових кіл. Розробив основні положення столипінської аграрної реформи Економічні реформи Вітте С.Ю. в Росії: введення винної монополії (1894), автор грошової реформи на основі золотого обміну (1897), будівництво мережі залізниць, в т.ч. Сибірської магістралі. Активно сприяв залученню в Росії іноземного капіталу. Проводив політику залучення буржуазії до співробітництва з царським урядом.

Вебер Макс (1864-1920) — німецький соціолог, економіст, історик, розробник понять «ідеальний тип» та «людина економічна».

Веблен Торстейн (1857-1929) — американський економіст, засновник інституціонального напрямку в економічній теорії, аргументував ідею реформування економічної системи технократизму, відкрив шлях дирижизму (держрегулюванню) економіки. Автор праці «Теорія праздного класу».

Гелбрейт Д. — американський економіст, один з авторів теорії конвергенції, автор Закону одержавлення економіки.

Гернет М. — статистик, відокремив моральну статистику у самостійний напрям. Основна праця — монографія «Моральна статистика» (1922).

Гессен Г. — німецький економіст, сформулював два закони, в яких стисло розкрито обґрунтовану ним теорію споживання.

Гобсон Д. — англійський економіст, в 1870-1880рр. досліджував поступове перетворення інституціональних засад суспільства.

Граунт Д. — англійський статистик, здійснював дослідження у сфері демографії, започаткував соціальну статистику.

Джевонс У.С. (1835-1882) — видатний англійський економіст, засновник теорії граничної корисності, розробленої ним самостійно, одночасно з такими видатними економістами як Л.Вальрас, К.Менгер, А.Маршалл. Вперше теорія була викладена Джевонсоном в праці «Теорія політичної економії»(1871).

Дорнбуш Р. — американський економіст, співавтор все-світньовідомого підручника «Економікс», якій найбільш повно відображує існуючі знання з ринкової економіки. Сферою його

особливих досліджень є проблеми макроекономіки: динаміки курсу валют, галопуючої інфляції та гіперінфляції, а також проблеми зовнішнього боргу.

Дракер П. — американський соціолог, представник пенсійного соціалізму.

Журавський Д. (1810-1856) — російський статистик, економіст, розробив програму розвитку соціальної статистики; запропонував здійснювати диференціацію людей за умовами життя та рівнем добробуту.

Ерхард Л. (1897-1977) — німецький економіст, державний політичний діяч в післявоєнній Німеччині; засновник концепції соціально орієнтованого ринкового господарства на засадах неолібералізма. Автор праць: «Добробут для усіх» (1956), «Німецька економічна політика» (1962).

Ерісман Ф. (1842-1930), Курків П. (1858-1934) — засновники санітарної статистики; проаналізували вплив умов життя, особливостей харчування людини на фізичний розвиток і здоров'я населення.

Кантарович Л.В. (1912-1986) — запровадив в економічний аналіз методи лінійного програмування для розв'язання завдань оптимального використання ресурсів. Лауреат Нобелівської премії 1975р. «За внесок в теорію оптимального розподілу ресурсів».

Карвер Т. — американський економіст, обґрунтував Закон спадної продуктивності факторів виробництва.

Кейнс Д.М. (1883-1946) — видатний економіст, засновник нового напрямку в економічній теорії. Доказав, що теоретично є можливим існування загальної нерівноваги, при якій буде існувати довготривале безробіття. Ця теорія істотно відрізнялася у своїх висновках від класичного спрямування в економічній теорії. Головна праця — «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей», 1936р. Кейнс Д.М. обґрунтував положення про соціалізацію економічного життя (в т.ч. інвестицій), обґрунтував аспекти Закону соціалізації, сформулював Закон Кейнса про співвідношення доходів та споживання, побудував моделі «доходи — витрати».

Кларк Д. (1847-1938) — американський економіст, інституціоналіст, засновник сучасної теорії розподілу, в якій закладений

принцип граничної продуктивності кожного фактора виробництва; відстоював ідеї соціально-ліберального планування й суспільного добробуту; є одним з авторів теорії змішаної системи; поширив теорію спадної родючості ґрунту на працю і капітал. Основна праця — «Розподіл багатства»(1936).

Клейн Л.Р. (н.1920) — всесвітньовідомий економіст, зробив внесок в створення економічних моделей, що передбачають розвиток національних економік в короткостроковому періоді, а також моделей, що передбачають кон'юнктуру ринків. Лауреат Нобелівської премії 1980р. «За створення економічних моделей та їх використання до аналізу коливань економіки та економічної політики».

Коуз Р. (Coase R.) (н.1910) — видатний економіст, представник неоінституціоналізму, засновник теорії трансакційних витрат. В 1960р. ним була запропонована так звана «теорема Коуза», у відповідності до якої проблеми охорони зовнішнього середовища при відсутності інформаційної асиметрії можуть бути вирішені найбільш ефективно на основі приватних угод між власниками. Акцентував увагу безпосередньо на індивіді — на інтересах людини та її соціальних проблемах, автор теорії прав власності. Лауреат Нобелівської премії 1991р.

Коу Д., Кросленд Е., Стречі Д. — державні політичні діячі Великої Британії, економісти, представники теорії соціалізації.

Ламперті Х. — один з авторів соціальної ринкової економіки.

Ландауер К., Кленнер Ф. — теоретики австрійської та німецької соціал-демократії, які обґрунтували концепцію функціонального соціалізму.

Леонтьєв В. (1906-1999) — видатний американський економіст. Автор економіко-математичного методу «витрати-випуск», аналізу міжгалузевих взаємозалежностей. Лауреат Нобелівської премії з економіки (1972).

Ліст Ф. — засновник історичної економічної школи, максимально враховує при дослідженні механізму суспільного розвитку усі різновиди суспільних відносин. При формуванні системи мотивації та стимулів праці рахує за необхідне враховувати той факт, що людина в своїй економічній діяльності не обмежується лише економічною вигодою.

Ломоносов М.В. (19.09.1711 — 15.04.1765) — перший російський вчений-природодослідник всесвітнього значення, природознавець енциклопедист, засновник матеріалістичної філософії в Росії, поет, один із засновників нової російської літератури, реформатор російської літературної мови, історик. Академік Петербурзької Академії наук. Родоначальник фізичної хімії, наукової геології та географії, прибічник вітчизняної освіти, розвитку російської науки та економіки, засновник соціальної статистики в Росії.

Лора Л., Дюверже, Міттеран Ф. — теоретики французької соціалістичної партії, засновники концепції функціонального соціалізму.

Льюїс У.А. (1915-1991) — відомий англійський економіст. Лауреат Нобелівської премії 1979р. «За новаторські дослідження економічного розвитку пристосовано до проблем країн, що розвиваються». Автор «Теорії економічного зростання»(1955). Один з авторів «теорії людського капіталу». (В тексті — с.179).

Макконнелл К. — американський економіст, спеціалізується в галузі економіки праці та економічної освіти, співавтор праці «Економікс: принципи, проблеми і політика».

Маркс К. (1818-1883) — німецький економіст, засновник наукового комунізму. Автор праць: «Капітал», «Критика політичної економії»(1858); базуючись на класовому підході обґрунтував антагоністичні протиріччя, які потребують радикальних революційних змін.

Маресс Л. (1864-1933) — статистик, дослідник статистики споживання.

Маршалл А. (1842-1924) — класик економічної науки, засновник кембріджської школи. Автор одного з варіантів концепції спадної граничної корисності. Запровадив значну кількість термінів економікса, в тому числі, поняття еластичності попиту. Основна праця — «Принципи економікс», 1890р. Ця книга вийшла у видавництві «Прогрес» в 1993р. під назвою «Принципи політичної економії».

Маслов А. — психолог, який запропонував в 1943р. класифікацію потреб з п'яти рівнів, кожний з яких є мотивацією для працівника лише після задоволення потреби, яка розташована в загальній ієрархії потреб на більш низькому рівні. Основна праця — «Мотивація та особистість», 1871р.

Менгер К. (1840-1921) — видатний австрійський економіст, засновник теорії граничної корисності, який самостійно розробив її самостійно, одночасно з У.Джевансоном, Л.Вальрасом, А.Маршаллом. Опублікував свій варіант концепції спадної граничної корисності в 1871р.

Мізес Л. (1881-1973) — американський економіст. Його праці є прикладом «найбільш крайньої форми індивідуалізму», фундатор концепції «логічної та практичної неможливості соціалізму» (оскільки в соціалістичному суспільстві є неможливим економічний розрахунок).

Мінз Г. (н.1896), Берлі А., Віл кокс А. — економісти, представники інституціоналізму. Які представляють напрямок здійснення соціального контролю за економікою та рівнем її соціалізації відповідно до реформування діяльності великих корпорацій і держрегулювання механізму ринкової конкуренції).

Мінз Г. (н.1896) — видатний економіст, відомий своїми працями у сфері теорії монополії та недосконалої конкуренції. Основна праця — «Корпоративна революція в Америці» (1962).

Міллер М.Г. (1923-2000) — американський економіст, представник теорії фінансів. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1990р.

Міль Д.С. (1806-1873) — видатний англійський економіст і філософ, представник класичної школи політичної економії Автор праці «Принципи політичної економії та деякі їх застосування до соціальної філософії», 1848р.

Мітчелл У. — економіст, інституціоналіст, відстоював ідеї національного планування та підсилення держрегулювання в ринковій економіці.

Модільяні Франко Енріко (н.1918) — американський економіст, спеціаліст з питань ринкового механізму, фінансової сфери, приватних заощаджень і способів їх ефективного використання, лауреат Нобелівської премії з економіки (1985) «За аналіз поведінки людей по відношенню до заощаджень». Зробив внесок в теорію грошей та проценту, в цілому в макроекономічну теорію, в створення моделі «життєвого циклу» та моделей інвестиційних рішень.

Мочерний С. — український економіст, відкрив Закон зростання екологічних витрат суспільства.

Мюрдаль Г. (1898-1987) — шведський економіст, макроекономіст. Національний розвиток трактує як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства, а головою причиною економічної відсталості країн, що розвиваються вважає — нерівність у суспільстві. Представник теорії людського капіталу)Лауреат Нобелівської премії 1974р. «За першозасновницькі роботи з теорії грошей та економічних коливань та глибокий аналіз взаємозв'язку між економічними, соціальними та інституційними явищами». Мюрдаль Г. ввів в економічний аналіз поняття очікуваних та фактичних змінних.

Паретто В. — італійський економіст-соціолог, обґрунтував Закон Паретто про розподіл доходів.

Петті У. (1623-1667) — статистик, економіст; запропонував в'якості індикатору міри вартості — показник «витрати на середньодобове харчування одного дорослого працівника».

Радищев О. (1749-1802) — започаткував моральну статистику, виділив суб'єктивні та об'єктивні фактори при аналізі медичної статистики. Основні праці: «О законоположении», «Описание моего владения».

Рошер В. — представник старої економічної школи, максимально враховував суспільні відносини при дослідженні механізму суспільного розвитку. При формуванні системи мотивації та стимулів праці необхідно враховувати факт, що людина в своїй економічній діяльності не обмежується лише економічною вигодою.

Рікардо Д. (1772-1823) — класик економічної науки, засновник сучасної теорії розподілу, розробив теорію порівняльних переваг в міжнародній торгівлі. Основна праця — «Принципи політичної економії та оподаткування» (1817).

Самуельсон П. (н.1915) — видатний економіст, представник кейнсіанського спрямування в економічній теорії. Виступає за підсилення ролі держави в економіці. Автор підручника «Економікс» (1951) та «Основи економічного аналізу» (1947). Лауреат Нобелівської премії з економіки 1970р.

Сей Ж.Б. (1767-1832) — французький економіст, пропагандист ідей А.Сміта во Франції. Відомий своїм законом Сея,

відповідно до якого будь-яке виробництво породжує свій власний попит. Основна праця — «Трактат політичної економії», 1821р.

Сміт А. (1723-1790) — класик економічної науки, шотландський економіст. Вперше висловив думку про те, що економіка розвивається у відповідності до власних природних законів, дія яких дозволяє суспільству отримувати найбільшу користь. Ідея отримала назву принципу «невидимої руки». Основна праця — «Дослідження про природу та причинах добробуту народів», 1776 р.

Солоу Р. (н.1924) — американський економіст, спеціаліст з економіко-математичних методів та аналізу проблем економічного зростання, один з авторів інноваційної теорії. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1987р.

Стоун Д. (н.1913) — англійський економіст, зробив внесок в теорію національного доходу та в теорію поведінки споживачів. Лауреат Нобелівської премії 1984р.— «За новаторські роботи в галузі створення систем національних рахунків».

Сперанський М.М. (1(12).01.1772-11(23).02.1839) — російський правознавець і державний діяч, граф. Зі 1808р. найближчий радник імператора Олександра I, автор плану ліберальних перетворень. Член Державної Ради, управляючий Комісії укладання законів (з 1821р.). Генерал-губернатор Сибіру, склав план адміністративної реформи Сибіру. Голова департаменту законів Державної ради (з 1838р.), теоретик конституційної держави та парламентаризму. Під керівництвом Сперанського М.М. було підготовлено; 5 томів «Повного зібрання законів Російської імперії», 15 томів «Зведення законів Російської імперії»(діючі закони). 12 томів «Зведення військових постанов». Сперанський М.М.— противник кріпацтва. Ряд праць має фінансово-економічне спрямування.

Століпін П.А. (2(14).04.1862-5(18).09.1911) — російський державний діяч, міністр внутрішніх справ Росії, голова Ради міністрів Російської імперії. Член державної ради Росії(1907), автор ряду аграрних реформ в Росії в галузі селянського землеволодіння та землекористування (9.11.1906). Століпін П.А. був ініціатором та провідником столипінської аграрної селянської реформи, яка ставила наступні завдання: виділення селян з

общин та закріплення землі у приватну власність селян. Створення хуторського та відрубного господарства, проведення переселенської політики серед незаможних або малоземельних селян щодо їх переселення на околиці імперії (в Сибір, Середню Азію. Казахстан) з метою збільшення земельної власності; розвинення кредитних засад та системи позик Селянського земельного банку.

Тілберген Я. — видатний економіст, один з авторів теорії конвергенції.

Тимошенко Ю. — український економіст, прем'єр-міністр України в 2005 р.

Туган-Барановський М.І. (1865-1919) — український економіст, педагог, публіцист і громадський діяч. Всесвітнє визнання здобув за внесок у теорію кон'юнктурних коливань, монетарну теорію, критичний аналіз економічної теорії марксизму, історію й теорію кооперації.

Фішер С. — американський економіст, сфера його досліджень: теорія грошей, макроекономічна політика, проблеми економічного зростання та розвитку. Співатор підручника «Економікс», який вміщує найповніші знання з сучасної ринкової економіки.

Хайєк Ф. (н.1899) — Лауреат Нобелівської премії 1974р. «За основопологаючі роботи з теорії грошей та економічних коливань та глибокий аналіз взаємозв'язку між економічними, соціальними та інституційними явищами». В своїх працях передбачив сучасні висновки економічної теорії про вплив експансіоніської фіскальної та монетарної політик на виробництво, заклав основу теорії «раціональних очікувань».

Харт Д. — один з авторів прав власності.

Хікс Д. (1904-1989) — Лауреат Нобелівської премії 1972р. «За новаторський внесок в загальну теорію рівноваги та теорію добробуту».

Чаянов А. (1888-1937) — видатний український економіст, одним з перших здійснив групування селянських господарств за співвідношенням утриманців і працюючих.

Шмалензі Р. — американський економіст. Співатор всевітньо відомого підручника «Економікс». Спеціаліст у галузі

мікроекономіки, особливо у галузі недосконалої конкуренції, регулювання та антимонопольної політики.

Шульц Т. — всесвітньовідомий економіст. Лауреат Нобелівської премії. Першим вводить поняття людський капітал, особливу увагу приділяє питанням модернізації економічних та юридичних інститутів, інвестиціям в людський капітал. Основна праця — «Інвестиції в людей: економіка якості населення», 1981.

Шумпетер Йозеф-Алоїс (1883-1950) — австрійський та американський економіст, розробив концепцію ефективної конкуренції, рахував промисловий цикл за природне явище, підтримуючи в економічному розвитку роль ін новаторів. Автор теоретичного відживання капіталізму та його трансформації в соціалізм, розвинув закон Тугана-Барановського, сформулював цілісну інноваційну теорію, обґрунтував закон соціалізації. Автор праць «Теорія економічного розвитку» (1912), «Економічні цикли» (1939), «Капіталізм, соціалізм і демократія (1946), «Історія економічного аналізу» (1951).

Щербина (1849-1936) — економіст, статистик, дослідник селянських бюджетів.

Янсон Ю. (1835-1893) — економіст, статистик, надав особливого значення порівнянню соціальної статистики різних держав та аналізу структури населення по диференціації житла.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

Верхня межа соціальної системи — це глобальні соціальні процеси.

Види тіньової діяльності — ті, що дозволені законом, але здійснюються з порушенням чинного законодавства та ті, що заборонені законом.

Втрачені переваги — недотримана заробітна плата, інші матеріальні та натуральні виплати.

Граничні соціальні витрати забруднення (*marginal social cost of pollution*), **граничні соціальні збитки** — це сума додаткових витрат, які повинні взяти на себе усі члени суспільства внаслідок збільшення рівня забруднення на одну одиницю.

Економічні завдання уряду — це ті економічні завдання, що мають за мету підтримку та полегшення функціонування ринкової системи, а також завдання уряду, що підсилюють та модифікують функціонування ринкової системи.

Економічне зростання (*economic growth*) — це довгострокове збільшення подушного (per carital) національного доходу (або валового внутрішнього продукту) в конкретній Україні.

Економічна ефективність (*economic efficiency*) — це рівень організації економіки, при якому вже неможливо здійснити будь-які зміни на користь однієї особи або групи осіб, не здійснюючи погіршення стану інших осіб або групи осіб.

Економічні коливання, економічний цикл — коливання фактичного обсягу виробництва навколо його потенційної величини, що досягається при умові повної зайнятості в економіці.

Економічна система — спосіб організації національної економіки. Основними відмінними рисами будь-якої економічної системи є: домінуюча форма власності (приватна, державна); механізм економічної діяльності (історичні та культурні традиції, ринкові відносини, урядові рішення); принципи розподілу та перерозподілу національного продукту (вільний продаж, раціонування, характер фіскально-податкового регулювання, формування трансфертів).

Економічний порядок — це правила, що регулюють організаційну структуру економіки; здійснення економічних процесів; дію сукупності інститутів, відповідальних за управління нею та

надання економіці конкретної організаційної форми. Він включає: порядок, який регулює права власності; грошовий та валютний порядок; конкурентний порядок; порядок, який регулює зовнішньо — економічну діяльність.

Екстерналії (переливи) (*spillovers*) виникають тоді, коли деякі вигоди або витрати, що пов'язані з виробництвом або споживанням товарів «переміщуються» до третьої сторони, яка не є безпосереднім покупцем або продавцем. Переливи також називають побічними ефектами, зовнішніми ефектами, екстерналіями (*externalities*), тому що вони уявляють собою вигоди або витрати, які випадають на долю індивіда або групи, які не являються учасниками ринкової угоди. Переливи, екстерналії — це наслідки для добробуту або альтернативні витрати, які не враховані в ринковій ціні за товар. В основі екстерналій може бути диспропорція між суспільною власністю на певний ресурс та його використанням в приватних цілях.

Екстерналії (переливи) негативні (*external diseconomies*) або витрати переливів виникають тоді, коли суспільні витрати менші за приватні витрати, коли виробництво або споживання товару або послуги породжує незворотні негативні ефекти, що не компенсуються, у третьої сторони, яка не є учасником ринкової угоди.

Екстерналії (переливи) позитивні (*external economics*) або переваги переливів виникають тоді, коли суспільна вигода перевищує приватну вигоду. Це ефекти, створені зовнішніми факторами, які виникають внаслідок двобічної угоди у третьої сторони (яка не є учасником угоди), або у суспільства.

Еластичність — це ступінь реагування однієї змінної величини на зміну іншої величини; число, яке показує відсоткову зміну однієї перемінної внаслідок одновідсоткової зміни іншої перемінної.

Ефективність в розподілі (*efficiency in distribution*) — рівень організації розподілу, при якому неможливо перерозподілити існуючі блага на користь будь-якої особи або групи осіб, не скорочуючи їх кількість у будь-якої іншої особи або групи осіб.

Ефективність (оптимум) Паретто регламентує жорсткість ринкового (оптимального) механізму з підкоренням йому соціальних зв'язків: нічیه становище не може поліпшитися без

погіршення становища когось іншого. Відповідно до теореми добробуту, ефективний розподіл доходу може бути досягнутий тільки на основі децентралізованого ринкового механізму. Коли всі учасники ринку, прагнучи кожен до своєї вигоди, досягають взаємної рівноваги інтересів і вигод, певною мірою реалізуючи свої соціальні можливості та зв'язки, сумарне задоволення (загальна функція корисності) досягає свого максимуму.

Загальні заробітки залежать від ставки заробітної плати та запропонованої на ринку кількості годин або тижнів послуг праці.

Загальнонаукові методи дослідження соціально орієнтованої ринкової економіки це: метод наукової абстракції, аналіз та синтез, індукцію та дедукцію, поєднання історичного та логічного підходів, кількісний аналіз, системний підхід, специфічні методи дослідження.

Закон адекватності виробничих відносин рівню й характеру продуктивних сил — це всезагальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил та еволюцією відносин економічної власності, а також зворотню дію цих відносин на розвиток продуктивних сил.

Закон Вальраса сформульований французьким економістом Л. Вальрасом: сукупна сума попиту в економіці дорівнює сукупній сумі пропозиції.

Закон вартості — це загальний економічний закон, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між суспільно необхідною працею (на виробництво товару з урахуванням умов його відтворення) та цінами товарів за відносної відповідності попиту і пропозиції; це обмін еквівалентів, (обмін товарів і послуг між виробниками та їх купівля на ринку відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виробництво).

Закон відносної рідкості ресурсів виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростаючими й випереджаючими потребами людини та відносною обмеженістю ресурсів для їх задоволення.

Закони Госсена — це сформульовані німецьким економістом Г. Госсеном два закони, в яких стисло розкрито розроблену ним теорію споживання. Згідно з першим, величина задоволен-

ня від споживання кожної додаткової одиниці певного блага зменшується, поки не досягне нуля в точці повного насичення, цей закон стосується сфери психологічної оцінки блага окремим індивідом. Згідно з другим — для максимального задоволення потреб за умови, що запасу благ недостатньо для повного насичення, необхідно припинити споживання всіх благ у точках, в яких інтенсивність задоволення від споживання стає однаковою.

Закон граничної корисності — це закон, який визначає характер зміни граничної корисності в часі.

Закон економії часу представляє собою закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зменшенням суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару та послуги у процесі розвитку продуктивних сил та зростання вільного часу працівників.

Закони Енгеля (*Engel's laws*) відображають тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою витрат сім'ї та індивідуумів, а також обернено пропорційну залежність між часткою витраченого національного доходу на споживання та рівнем добробуту населення.

Закон єдності складових власності характеризує єдність складових власності (капіталу, засобів виробництва, земельного фонду, наземної нерухомості, робочої сили, інтелектуальної власності) та виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між складовими власності та ступенем активності їх використання, за яких права та відносини власності детермінують особливості процесу їх використання через механізм нагромадження капіталу з метою підвищення трудової, соціальної, інтелектуальної, правової, економічної, підприємницької та інших видів активності.

Закон єдності складових об'єкта нерухомості характеризує єдність складових об'єкта нерухомості та з'ясовує внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між земельним фондом і наземною нерухомістю, що розташована на ньому, за яких процеси земельного володіння та ефективного земельного використання детермінують особливості процесу формування та експлуатації (використання) наземної нерухомості через механізм оцінки, нагромадження капіталу.

Закон єдності праці і власності є загальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між різними за змістом видами праці та відповідними типами і формами власності (між індивідуальною працею людини і приватною трудовою власністю на результати цієї праці).

Закон ефективізації соціально-економічного регулювання — всезагальний економічний закон, який відображає прагнення системи до прогресу, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між достатністю бази для існування системи при мікроорієнтирах розвитку — та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази при макроорієнтації на цілі та стратегії національного розвитку (з використанням макроінструментарію, механізмів державно-приватного партнерства, роздержавлення, приватизації державного майна, ін.).

Закон загального розвитку системи виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений стан системи, визначене співвідношення із достатністю бази системи для її існування та необхідністю підвищення активності системи для розвитку цієї бази. Закон проявляється в тому, що будь-яка система в конкретних умовах історико-економічної дійсності прибуває в необхідному базово-стабільному стані. В залежності від ефективності його використання базова величина може отримати позитивні або негативні зміни. При систематично значних негативних змінах в системі — її базовий стан може бути зменшеним або навіть знищеним, внаслідок чого система перестає існувати.

Закон загального розвитку системи на біологічному рівні заключається в тому, що будь-якому біологічному об'єкту притаманний обсяг функцій, який визначається генним набором хромосом. В залежності від активності біологічного організму можуть бути розвинені рефлексорні зони, перелік та якість безумовних та умовних рефлексів. Прогресивний розвиток рефлексів біологічного організму призведе до підвищення раціональності та ефективності його функціонування, а регресивний розвиток до зменшення не тільки умовних але й безумовних рефлексів.

Закон загального розвитку системи на енергетичному рівні проявляється в тому, що будь-якій системі в конкретних умо-

вах функціонування притаманна базова величина енергетики. На визначеному проміжку часу відбуваються два протилежних процеси, що змінюють енергетичну цінність об'єкту: відтік енергії або її накопичення. У випадку коли сумарний відтік енергії перевищує розмір її накопичення відбувається зменшення величини базової енергії, а відповідно відбувається регресний розвиток, а саме — енергетичний занепад системи, тобто зменшується базова енергетика об'єкту.

Закон загальної раціоналізації — особливий економічний закон (діє у декількох суспільно-економічних формаціях), виражає сталі й суттєві зв'язки між процесом еволюції деяких економічних та соціальних систем на певному етапі їх розвитку, з одного боку, і посиленням бюрократизації суспільного життя — з іншого.

Закон заміщення (*Law of substitution*) встановлює залежність між двома благами, споживання одного з яких скорочується при збільшенні споживання іншого, при цьому відносна вартість заміщення або граничного коефіцієнту заміщення блага, яке зменшується, буде зростати, або іншими словами, його гранична корисність буде зростати по відношенню до блага, якого стає більше.

Закон знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розширеним використанням одного з факторів виробництва (за незмінності всіх інших) і зростанням продукту, що на певному етапі починає знижуватися.

Закон зростання витрат: із заміною виробництва одного товару іншим за повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати виробництва другого товару зростають.

Закон зростаючих відносних витрат (*Law of increasing relative const*) або закон зростаючих «вмінених витрат» відображає зв'язок між зростанням виробництва одного продукту за рахунок зменшення іншого.

Закон зростання граничних витрат: внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом товарів та граничними витратами, за яких зростання кількості створюваних товарів супроводжується збільшенням граничних витрат кожної додаткової одиниці товару.

Закон зростання екологічних витрат суспільства представляє собою економічний закон, згідно з яким суспільно необхідні витрати сфери матеріального та нематеріального виробництва на охорону, використання та відтворення природних ресурсів зростають у часі та просторі.

Закон зростання екологічних потреб виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням інтенсивності праці (насамперед розумової), нервових, психічних та емоційних навантажень на людський організм в умовах забрудненого довкілля, його погіршення, необхідністю задоволення зростаючих екологічних потреб для належного відтворення людини як біологічної істоти, природного компонента робочої сили нормальної якості.

Закон зростання потреб виражає внутрішньо необхідний, суттєвий і сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та кількісним зростанням, якісним удосконаленням і збагаченням потреб суспільства, зокрема розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

Закон зростання продуктивності праці виражає причинно-наслідкові, сталі й суттєві зв'язки між розвитком і вдосконаленням продуктивних сил, — та обумовлених цим зростанням кількості та підвищенням якості виробленої продукції та послуг. Закон коротко визначається: як скорочення витрат робочого часу на виробництво продукції.

Закон Кейнса: люди схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не настільки, як зростає дохід.

Закон конкуренції виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробниками та споживачами товарів і послуг, а також між їх посередниками (торговельними, фінансово-кредитними інститутами), які є примусовою силою в боротьбі за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, привласнення найбільших доходів в усіх сферах суспільного відтворення.

Закон концентрації виробництва виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розвитком продуктивних сил і процесом конкуренції, внаслідок дії якої поступово відбу-

вається зосередження факторів виробництва (речових і особистих) на крупних підприємствах.

Закон мілітаризації представляє собою загальний економічний закон, згідно з яким під час загострення суперечностей приватної власності, міжнаціональних та міжрелігійних конфліктів, боротьби за владу, за територіальний, економічний поділ, перерозподіл світу, за нерівномірного розвитку країн, регіонів спалахують війни, зростає мілітаризація економіки, відбувається поділ території країн.

Закон нагромадження виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між збільшенням та якісним удосконаленням структури нагромадження, зростанням на цій основі суспільної продуктивності праці, з одного боку, і збільшенням національного багатства, його якості та підвищенням життєвого рівня населення — з іншого.

Закони народонаселення виражають внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між демографічними та соціальними (в т.ч. економічними) процесами і властивими їм протилежними сторонами суперечностей, які (зв'язки) впливають на відтворення населення.

Закон насичення потреб є загальним економічним законом, який відображає сталий і суттєвий зв'язок між масою наявних у суспільстві життєвих благ і потребами суспільства в них.

Закон ненавмисних наслідків (*Law of unintended consequences*) відображає певні властивості державної політики мати непередбачені наслідки поряд з тими, яких очікували.

Закон нерівномірності економічного розвитку — це специфічний економічний закон капіталістичного способу виробництва, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між загальним поступальним розвитком підприємств, галузей, сфер економіки, країн та регіонів світового господарства, з одного боку, і нерівномірним прогресом окремих елементів системи продуктивних сил та виробничих відносин (або відносин економічної власності) у межах окремих галузей, сфер економіки окремих країн, а також у масштабах світового господарства, його окремих регіонів і країн — з іншого.

Закон одержавлення економіки — це є особливий економічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві

зв'язки між посиленням суспільної природи продуктивних сил, техніко-економічних відносин і господарського механізму та об'єктивно неминучим процесом їх одержавлення, зростанням державної власності.

Закон окупності системи — всезагальний економічний Закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, які обґрунтовують визначений її стан, співвідношення між достатністю системи для її існування та рівнем її суспільної затребуваності. Межа окупності встановлюється коли загальні витрати дорівнюють загальним доходам системи. Базовий розмір системи в конкретний період часу, представлений розміром необхідно-постійних витрат і може змінюватися в залежності від характеру зміни змінних витрат, що залежать від активності системи.

Закон Парето, обґрунтований італійським економістом-соціологом В.Парето на підставі вивчення статистичних даних розвитку народного господарства в різні періоди, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між величиною доходу і кількістю осіб, що отримують його, за яких розподіл доходів вище певної величини зберігає значну стабільність.

Закон переміни праці ілюструє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між змінами в техніці й технології виробництва та здатністю працівника внаслідок цього переходити від одного виду праці до іншого, поступове збагачення змісту праці.

Закон планомірного розвитку економіки представляє особливий економічний закон, що діє лише на одній із стадій розвитку капіталістичного способу виробництва і зумовлений прогресом технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій і частково машинній праці, та інтенсивним розвитком державної власності.

Закон попиту (*Law of demand*), **Закон спадної кривої попиту** (*Law of downward — sloping demand*) є загальний економічний закон, згідно з яким за незмінюваності всіх інших параметрів зниження ціни зумовлює відповідне зростання величини попиту і, навпаки; між ціною і попитом існує зворотня, від'ємна залежність.

Закон попиту і пропозиції виражає взаємозалежність між кількістю товарів і послуг, які хоче купити або отримати споживач, і обсягом товарів і послуг, які пропонує виробник.

Закон порівняльних переваг (*Law of comparative advantage*) (модель Рікардо): країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно низькими витратами в порівнянні з іншими країнами.

Закон прискореного розвитку економічних систем: внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростанням потреб людини, прогресом технологічного способу виробництва та еволюцією форм власності, внаслідок дії яких зменшується період існування менш розвинутих економічних систем і прискорюється їх трансформація у розвиненіші економічні системи.

Закон пропозиції (*Law of supply*) — це загальний економічний закон, згідно з яким за незмінюваності всіх інших параметрів між змінами цін і кількістю товарів та послуг, які пропонуються на ринку, існує прямо пропорційна залежність.

Закон пропорційності виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил, поглибленням суспільного поділу праці та об'єктивною необхідністю пропорційного розвитку економіки.

Закон рівних граничних корисностей, які приходяться на грошову одиницю (*Law of equal marginal utilities per money unit*): при фіксованому бюджеті та змінних цінах на ринку, максимальна корисність від здійснення покупки буде досягнута споживачем у випадку, якщо гранична корисність, яка приходиться на одну грошову одиницю, витрачену на придбання будь-якого товару або послуги, буде дорівнювати граничним корисностям (що приходяться на одну грошову одиницю), які витрачені на придбання усіх інших товарів.

Закон ринкової вартості є конкретною формою закону вартості та відображає суттєвий, сталий, опосередкований ринком причинно-наслідковий зв'язок між виробництвом і споживанням, через формування ринкової вартості сприяє планомірно-пропорційному розвитку товарного виробництва.

Законоз розвитку економічної організації виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами організації та властивими їм суперечностями, що є рушійними силами її розвитку. До них належать: 1) закон синергії: економічний потенціал організації посилюється внаслідок взаємодії її елементів (компонентів кожного з елементів), в процесі якої вони взаємо-

доповнюють один одного, виникають нові зв'язки, якості та властивості, нові суперечності й рушійні сили розвитку організації; 2) закон цілісності: виникнення і розвиток економічної організації супроводжуються появою нового регулюючого органу, який підпорядковує собі всі інші елементи і спрямовує еволюцію організації в конкурентному середовищі до посилення ефективності та стабільності; 3) закон появи в організації спільної мети, яка є системоутворюючим фактором, певною мірою підпорядковує собі цілі кожного з елементів, а кожна з цих підсистемних цілей — своєрідна конкретизація загальної мети; 4) закон пропорційності, властивий цілісній економічній системі та окремим її підсистемам, елементам (окремим економічним організаціям); 5) закон поетапного розвитку, відповідно до якого життєдіяльність будь-якої організації проходить такі послідовні фази: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності, перехід її у вищу форму розвитку, в розвиненішу й досконалішу організацію.

Закон Сея (*Say's law*) сформульований французьким економістом Ж.-Б. Сеєм у 1803 р.: пропозиція товарів створює власний попит, між ними неможливий розрив, тому неможливі загальні економічні кризи.

Закон синергетичного розвитку системи — діалектичний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між елементами системи, що визначають рівень синергії системи, співвідношення між достатністю синергетичної бази системи та необхідністю підвищення активності системи для отримання синергетичного ефекту, що забезпечує розвиток цієї бази.

Закон соціалізації — всезагальний економічний закон, який відображає прагнення системи до прогресу, виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку соціально-економічної системи, достатністю бази для існування системи та необхідністю підвищення її активності для досягнення позитивного результату соціально-економічного розвитку¹.

¹ Головніна О.Г. Методологічні основи соціалізації національної економіки// Управління проектами, системний аналіз і логістика. — 36. наук. праць. — К.: НТУ, 2010. — № 7.

Закон соціалізації є стадійним економічним законом (діє на вищій стадії державно-корпоративного капіталізму), який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку технологічного способу виробництва, передусім продуктивних сил, зростаючим усупільненням виробництва і праці, з одного боку, та наростаючим підривом товарного виробництва, поступовим подоланням відчуженості найманих працівників від процесу праці, власності та економічної влади на мікрорівні в розвинутих країнах світу — з іншого, внаслідок чого відбувається еволюційне самозаперечення економічної системи капіталізму, що базується на експлуатації найманої праці¹.

Закону соціалізації національного законодавства — виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між існуючим рівнем стану законодавчої бази національної економіки та підвищенням рівня її соціалізації, ефективності функціонування, за яких (зв'язків) процес соціалізації законодавчої бази національної економіки детермінує процес інноваційного соціально-економічного розвитку через систему національних законів, нормативно-правових норм та нормативних актів.

Закон спадної граничної корисності (*Law of diminishing marginal utility*) відображає взаємозв'язок між кількістю спожитого блага та ступенем задоволення від споживання кожної додаткової одиниці.

Закон спадної доходності (*Law of diminishing returns*), «закон спадної віддачі», «закон спадного граничного продукту», «закон мінливих пропорцій», — відображає взаємозв'язок між послідовним додаванням взаємних частин будь-якого одного ресурсу до другого обмеженого ресурсу та доходом, що буде отримуватися внаслідок їх взаємодії, який буде зростати кожний раз все в меншому розмірі.

Закон спадної родючості ґрунту: кожне додаткове вкладення праці й капіталу в обробіток землі з певного моменту супроводжується зниженням врожайності.

¹ Украинский Советский Энциклопедический Словарь: В 3-х томах. / Редкол.: А.В. Кудрицкий (ответ. ред.) и др.— К.: Главред. УСЭ, 1988.

Закон суперечності в економічному дослідженні є найважливішим інструментом пізнання глибинної сутності економічних явищ і процесів, економічних систем, соціальної та економічної природи людини.

Закон суспільного поділу праці виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між об'єктивно неминучим поглибленням процесу поділу праці в різних формах, зокрема спеціалізації виробництва й праці, та зростанням на цій основі продуктивності праці.

Закон Тугана-Барановського виявляє внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом і споживанням, за яких процес виробництва детермінує процес споживання через механізм нагромадження капіталу, його інвестування в нові технології й виробництво.

Закон ціноутворення (теорія граничної корисності) (*theory of marginal utility*) визначає закономірності поведінки споживачів на ринку, формування попиту, вид кривої попиту на графіку попиту та пропозиції. Ця теорія встановлює взаємозв'язок між корисністю та витратами, між попитом і пропозицією.

Закон циклічного розвитку економіки виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між періодичним оновленням різних сторін технологічного способу виробництва в межах циклічних коливань, певними структурними змінами інших елементів економічної системи (відносин власності, господарського механізму) й відновленням на цій основі через певний час макроекономічної рівноваги.

Закон як економічна категорія — внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між основними протилежними сторонами, властивостями економічних явищ і процесів, між окремими стадіями і ступенями розвитку економічної системи, між різними системами.

Заробітна плата означає ставку заробітної плати в одиницю часу, тобто ціну за використання одиниці послуг праці.

Ідея третього шляху (Г. Мюрдаль) — громадяни країни мають однакову цінність; виробництво функціонує для забезпечення та підвищення добробуту кожного окремого громадянина; кожен громадянин країни має рівні шанси щодо отримання роботи, адекватної винагороди, створення умов для розвитку особистості.

Інвестиційна діяльність — сукупність практичних дій фізичних та юридичних осіб, та держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиції — всі види грошових, майнових, та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Інвестори — суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестиції в людській капітал (К. Макконнелл, С. Брю) — поточні витрати, які будуть багаторазово компенсовані зростим потіком надходжень майбутніх доходів.

Індивідуальні блага (*private goods*) — це блага, надання яких окремій особі є можливим без надання їх іншим особам в зв'язку з тим, цим благам притаманні властивості виключності або конкурентності.

Інститут (Т. Верлен) — «розповсюджений (звичний) спосіб думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю, та окремих функцій, що ними виконуються»; інститути це «звичні способи реагування на стимули, які створюються обставинами»; сукупності формальних і неформальних правил і норм, а також механізмів, що забезпечують їх дотримання (виконання).

Інституція — звичай, порядок, прийнятий у суспільстві.

Інституціональний механізм соціалізації — функціонує в процесі взаємодії людини з інститутами суспільства і різними організаціями, як спеціально створеними для його соціалізації, так і такими, що реалізують функції соціалізації водночас зі своїми основними функціями (виробничими, громадськими, ін.).

Інтерналізація екстерналій або трансформація витрат переливу у внутрішні витрати виробництва, тобто екстерналії не перекладаються на суспільство, а стають внутрішньою справою лише двох сторін — покупця і продавця.

Квазі-суспільні блага, або квазі-державні блага — ринок може виробляти, але в незначній кількості та недешево. Ці блага взагалі можуть не приносити прибутків, тому держава береться за виробництво цих благ та надання відповідних послуг.

Колективні блага (*collective goods*) — блага, що розподіляються в суспільстві на засадах політичних рішень або суспільного вибору.

Концепція сформованого суспільства Л. Ерхарда — це подолання протиріч в системі економічних і соціальних інтересів суспільства, забезпечення добробуту усіх його членів, максимуму соціальної справедливості та соціального прогресу на основі досягнення високого рівня ефективності ринкової системи.

Кримінальна економіка — охоплює заборонені законом види діяльності.

Критерій соціальної справедливості в економічній сфері — відповідність винагороди економічних суб'єктів величині їх трудового внеску, кількості, якості суспільно необхідної праці.

Критерій соціальної справедливості в соціальній сфері — відповідність між заслугами окремих осіб, трудових колективів та їх загальним визнанням.

«Людський розвиток» — зростання доходу людей, їх здоров'я, освіти, збереження навколишнього середовища, забезпечення свободи дій та слова.

Майно — це сукупність речей та матеріальних цінностей, які знаходяться у власності, оперативному управлінні або господарчому веденні будь-якої особи (юридичної, фізичної).

Механізм поліпшення за Паретто — діяльність держави з визначення цілей та засобів на основі реалізації яких досягається оптимальний збалансований економічний розвиток, надає можливість покращення стану одних суб'єктів, не погіршуючи стану інших.

Механізм соціалізації: механізм наслідування (французький соціальний психолог Г. Тард); прогресивна взаємна акомодация (приспосованість) між людською істотою, яка активно розвивається, та мінливими умовами, в яких вона живе (Ю. Бронфенбренер); ідентифікація і відособлення особи (В.С. Мухіна); закономірна зміна фаз адаптації, індивідуалізації та інтеграції в процесі розвитку особи (А.В. Петровський).

Мінімальна заробітна плата (*minimum wage*) — це найнижча заробітна плата (її ставка), котру підприємці на законних засадах виплачують працівникам за годину роботи. Законодавчо встановлена мінімальна ставка заробітної плати перевищує

рівноважний рівень ціни праці та забезпечує достатній рівень доходів визначеним групам населення.

Моделі соціального процесу: структурна модель соціального процесу (зміст і форма соціального процесу, учасники, напрям і масштаб); динамічну модель соціального процесу (враховує фактор часу, стадії, тривалість, інтенсивність, темп, ритм, стан, оборотність); факторна модель соціального процесу (фігурують декілька факторних змінних); типологічна модель соціального процесу (заснована на типологізації соціальних процесів, наприклад, за загальним спрямуванням (процеси функціонування і процеси розвитку); за рівнем перебігу (локальні, глобальні, ін.); за тривалістю (довготермінові, короткочасні); за сферою поширення (економічні, політичні, соціально-культурні, ін.); технологічна модель соціального процесу (оптимізація процесу по результату, наслідкам, ефективності).

Модернізація суспільства — розвиток чотирьох базових інститутів сучасного суспільства: демократії, ринкової економіки. Соціальної держави, масового споживання, вирішення поточних проблем шляхом реформ та інновацій. Загальним критерієм успіху модернізації є те, що все більша кількість акторів мають кращі життєві умови, кращі можливості совладання з потребами середовища під час або внаслідок процесу модернізації, ніж до її початку. Модернізація: 1. Віковий процес після індустріальної революції, в процесі якого розвинулась невелика група сучасних суспільств. 2. Багато наздоганяючі процеси менш або слабкіше розвинутих країн. 3. Спроба сучасних суспільств утримати, зберегти розвиток і совладати з новими всплесками шляхом інновацій та реформ.

Напівправова економіка — види економічної діяльності, які по цілям відповідають законодавству, але періодично виходять за його межі.

Нерухомість (нерухомі речі, нерухоме майно) — це земельні ділянки, ділянки надр, відокремлені водяні об'єкти та все, що міцно зв'язано із землею, тобто об'єкти, переміщення яких без відповідної шкоди їх призначенню є неможливим, в т.ч. ліси, багатолітні насадження. Будівлі, споруди (а також повітряні та морські кораблі, кораблі внутрішнього плавання. космічні об'єкти, які потребують державної реєстрації.

Нижня межа соціальної системи — це внутрішньо особистісні процеси, які визначають безпосередньо психічні і психофізичні процеси.

Номінальна заробітна плата — це сума грошей, що отримується за годину, день, тиждень і т. п.

Об'єкти власності (власність) — об'єкти громадянських прав, матеріальні, розглядаються в сукупності з правом володіння ними.

Об'єкти рухомого майна — не зв'язані жорстко з землею і можуть бути переміщеними в інше місце. Можуть бути окремо стоячими та функціонально самостійними, а можуть знаходитися у взаємозв'язку та утворювати технологічні комплекси. Ці властивості відрізняють ці об'єкти від об'єктів нерухомості.

Обмежені блага (*economic goods*) — це блага, які в зв'язку з їх рідкістю або обмеженістю необхідно виробляти та розподіляти. Вони мають визначену ціну тому, що попит на ці блага значно перевищує їх кількість. До цих благ практично відносяться усі блага, за виключенням таких, як повітря, сонячне світло, північне сяйво, мерехтіння зірок, пропозиція яких істотно перевищує попит на них.

Основні засоби реалізації соціальних цілей — планування (економічне, соціальне), всебічний розвиток інститутів громадянського суспільства, фінансова та соціальна політика, контроль громадянського суспільства за державою, формування системи моральних цінностей і норм, їх дотримання всіма громадянами, рівність усіх перед законом та ін.

Парадокс вартості (*paradox of value*) — логічне протиріччя, яке заключається в тому, що вода, яка має для людини найбільшу користь, коштує набагато менше, ніж коштовності, перли, користь від яких для людини є значно меншою. Вирішення парадоксу: вартість формується не просто корисністю, а граничною або додатковою корисністю останньої одиниці блага, яке отримується суспільством. Тому низька вартість води зумовлена тим, що суспільству пропонується безліч одиниць води, а одиниць коштовностей та перлів пропонується значно менше.

Подарункові (дарові) блага (*free goods*) — це блага, необхідність виробництва та розподілу яких в суспільстві не існує,

тому що їх протиріччя є настільки значними, що ціна дорівнює нулю. Наприклад, сонячне світло.

Позаправова економіка охоплює види діяльності, що не регламентуються законом, порушують права господарчих суб'єктів.

Потреба людини — це необхідність в життєвих засобах, яка набуває специфічної форми відповідно до культурного рівня та особистих якостей індивіда.

Приватні блага (*private goods*) — це блага, на які власник має виключне право (*exclusion principle*).

Приватизація (*privatization*) — це передання урядових функцій приватному сектору. Перевагами приватизації є: удосконалення управління; зростання конкуренції; виключення переплат окремим категоріям працівників за рахунок інших; удосконалення якості послуг поряд із скороченням витрат.

Приватизація землі — процес переходу землі, що перебувала в державній власності у приватну власність на певних умовах, в обмежений період часу.

Принцип соціалу — універсальна опікувальна система соціального захисту, котра охоплює практично всіх громадян в усіх сферах життя (Німеччина).

Принцип соціоекономіки — успішно хазайнувати заради добробуту, підвищення якості та рівня життя.

Принципи тіньової економіки — об'єктивності (незалежності від бажання держави ліквідувати її); необхідності (тінь — це імунітет економіки до державного втручання та «рятувальний корабель» в період економічних криз); безсмертя (це все рівно, що боротися з власною тінню); гнучкості (вона швидше за офіційну реагує на зміни, точніше прогнозує ринкову кон'юнктуру); відтворення (самовідтворення); згущення тіні (її власність до криміналізації).

Прожитковий мінімум (ПМ) — це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини та зберігання здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Цей показник визначається з розрахунку на одну людину на місяць. Окремо він розраховується для дітей від 6 років і від 6 до 18 років, а також осіб, що втратили працездатність. ПМ застосовується для за-

гальної оцінки рівня життя в Україні, встановлення: розмірів мінімальної заробітної плати та пенсії за віком, інших соціальних пільг, величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян, формування держбюджету ПМ підраховується відповідно до методики № 109/95/ 157 від 17.05.00 р. Міністерства праці та соціального захисту, Міністерства економіки та держкомітету статистики України.

Процес соціалізації (Й. Шумпетер) — збільшення частки державної влади і державних послуг, заходи державного контролю у сфері виробництва та розподілу, розвиток змішаних приватно-державних форм організації.

Процес соціалізації організаційно-економічних відносин у відносинах менеджменту — це орієнтація на людину (найманих працівників), розвиток її творчих і духовних якостей та цінностей, принципів колективізму, оптимальне поєднання інтересів і цілей індивідів з колективними (орієнтація на створення компанії змішаної форми власності), відмову від тоталітарного мислення, за якого працівник розглядається здебільшого як об'єкт маніпулювання, знаряддя досягнення мети компанії.

Процес соціалізації організаційно-економічних відносин у відносинах маркетингу — це процес реалізації через задоволення потреб і запитів середнього класу (частка якого повинна бути переважаючою), а також групи людей, які прагнуть піднятися на вищий щабель життєвої ієрархії, підвищити свій соціальний статус і наблизитися до вищих верств.

Реальна заробітна плата — це «купівельна спроможність» номінальної заробітної плати, тобто це кількість товарів і послуг, які можливо придбати за номінальну заробітну плату. Захист інвестицій — це комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілі внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

Репатріант — фізична особа, якій повертається у власність об'єкт власності, відновлюються її права власності щодо конкретно об'єкту її колишньої власності.

Репатріація — процес повернення об'єктів власності колишнім власникам.

Речі — предмети матеріального світу, з приводу яких виникають правові стосунки, включаючи гроші та цінні папери, інше майно, в тому числі майнові права.

Рівень життя — це соціально-економічна категорія, яка відображає ступінь розвитку і задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб населення, а також умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб.

Ринкові блага (*market goods*) — це блага, що розподіляються в суспільстві на засадах дії ринкового механізму.

Середовище соціалізації — характеризується регіональними умовами: природно-географічними особливостями; соціально-географічними особливостями; особливостями розташування відносно інших регіонів; особливостями засобів сполучення; кліматом і економікою; соціально-економічними особливостями; соціально-демографічними особливостями; історичними та культурологічними регіональними відмінностями.

Сигнальна функція прибутку — вказує, де в суспільстві можливо найкращим чином використати обмежені ресурси.

Синергетика — це напрям міждисциплінарних наукових досліджень, де методи, розроблені в одних сферах знань, застосовуються в інших. Це певна система поглядів на навколишній світ, яка дозволяє багатовимірно досліджувати конкретні процеси або явища, отримувати оригінальні та ефективні наукові, аналітичні та практичні результати.

Синергетичний ефект в соціально-економічному, політико-правовому дослідженні — комплексність використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, ніж впровадження однієї.

Соціалізація (на засадах Закону загального розвитку системи) — не тільки «процес становлення нового типу економічної системи», але й як позитивний процес формування визначеного соціально-економічного стану системи (в якій складовими можуть, наприклад, виступати: індивід; суспільство; індивід-суспільство), при якому формується визначене співвідношення між: достатністю бази для існування системи та необхідністю підвищення активності системи для досягнення позитивного результату її розвитку (позитивних темпів росту).

Соціалізація відносин економічної власності відбувається у формі соціалізації відносин власності на засоби виробництва, власності на результати виробництва та власності на робочу силу.

Соціалізація економічних системи (С. Мочерний) — це процес поступового еволюційного наповнення підсистем та елементів ринкової системи соціалістичним змістом, формування і розвиток основ соціалізму. Він охоплює найважливіші елементи ринкової системи: продуктивні сили, техніко-економічні відносини (в їх поєднанні — технологічний спосіб виробництва), організаційно-економічні відносини (в поєднанні їх з продуктивними силами — організаційний спосіб виробництва), відносини економічної власності (в поєднанні їх з розвитком продуктивних сил — суспільний спосіб виробництва), економічні відносини (органічну цілісність техніко-економічних, організаційно-економічних і відносин економічної власності, яка (цілісність) у поєднанні з розвитком продуктивних сил утворює економічний спосіб виробництва) та господарський механізм.

Соціалізація продуктивних сил — наслідок соціалізації основної продуктивної сили — людини економічної як діалектичної єдності людини-працівника та людини-власника, науки, засобів праці, форм і методів організації праці.

Соціальна відповідальність бізнесу одна з провідних концепцій у тлумаченні головної мети діяльності підприємств. Згідно з нею такою метою перестало бути максимальне привласнення прибутку, а визначальним є задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення.

Соціальні гарантії — законодавчо встановлені (нерідко конституційно закріплені) соціальні блага та послуги.

Соціальна держава — найдосконаліший тип держави в історії розвитку людської цивілізації, діяльність якої спрямована на забезпечення високого рівня життя населення країни, його всебічної безпеки. Її найважливішими функціями соціальної держави є: справедливий перерозподіл доходів між різними соціальними верствами і групами через запровадження прогресивного оподаткування; створення відповідних умов для розвитку особистості, її творчих здібностей; реалізація права на змістов-

ну працю для кожної працездатної людини, у процесі якої розвиваються її організаторські, розумові й творчі здібності; високий рівень матеріального добробуту й задоволення духовних потреб; захист громадян від негативних аспектів механізму ринкової економіки; забезпечення економічної, соціальної та політичної стабільності суспільства (передусім недопущення соціальних конфліктів).

Соціальна допомога — допомога тим, хто за певних обставин тимчасово опинився в несприятливих умовах.

Соціальне забезпечення — відпрацьоване та законодавчо закріплене систематичне надання матеріальної допомоги.

Соціальна економіка — сукупність соціально-економічних стосунків проміж людьми, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг у світі обмежених ресурсів. Вона створює визначену економічну систему (господарство), яка свідомо орієнтована на розвиток особистості, економічне зростання та соціальний прогрес, підвищення добробуту та рівня життя в країні. В центрі соціальної ринкової економіки знаходиться індивід з його потребами, інтересами, його стосунками з іншими людьми, членами суспільства, установами, організаціями, урядом держави, які проявляються в процесі виробництва, розподілу обміну та споживання.

Соціальний захист — сукупність всіх форм, які застосовує суспільство для захисту від ризиків захворювань, старості та для гарантування у випадку зменшення або втрати доходу.

Соціально-економічна політика — це знаходження варіантів вирішення соціальних та економічних проблем, обґрунтування методів і механізмів їх реалізації. Соціальна політика представляє собою комплекс соціально-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на забезпечення гідних умов життя та праці людей, на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, становлення стабільних соціальних відносин, організацію та здійснення соціального захисту населення, допомогу окремим специфічним групам населення, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень, забезпечення рівних можливостей для отримання системи освіти, охорони здоров'я, культури та ін.

Соціально-економічна характеристика бідності певної частини суспільства визначається системою показників демографічних, економічних і соціальних.

Соціальний капітал — це моральний ресурс нації, який збільшується від споживання, гине від невикористання. Він — суспільне благо, один із основних факторів економічного розвитку, є стратегічним ресурсом, який може самовідтворюватися, нагромаджуватися (тобто цим він нагадує фізичний капітал). В поняття соціального капіталу входять такі речі, як особисті зв'язки і довіра, спроможність активного спілкування та партнерства.

Соціальний порядок — це сукупність інститутів і норм, які визначають соціальний стан громадян та окремих груп населення, соціальні стосунки проміж членами суспільства. Соціальний порядок охоплює: порядок у сфері праці; порядок у системі соціального страхування, соціальної допомоги; майновий порядок; житловий, економічний, пенсійний порядок.

Соціальне регулювання — безпосередньо стосується добробуту людей, задоволення їхніх матеріальних, соціальних та інтелектуальних (у т.ч. культурних) потреб, формування поваги до людської гідності, до встановлення соціальної стабільності та соціального спокою суспільстві.

Соціальне ринкове господарство (Німеччина) — активний суб'єкт соціально-економічних відносин.

Соціальне ринкове господарство (Швейцарія) — досягнення найвищого рівня соціальної справедливості, соціального захисту бідних через перерозподіл за принципом: виробництво — капіталістичне, розподіл — соціалістичний (що в довгостроковому періоді зменшило ефективність мотивації до праці), а в Швеції — об'єкт соціально-економічних відносин інших суб'єктів цих відносин.

Соціальна справедливість — одна з найважливіших цінностей життя суспільства, що передбачає урівноваженість прав і обов'язків громадян, інтересів суспільства, колективу і окремої особи; це визначальний синтетичний принцип та інститут функціонування будь-якої соціальної системи, хоча поле його прояву неоднакове для різних верств того чи іншого суспільства. Воно залежить від рівня сформованості такого суспільства, його

соціальної організації, пов'язаної з рівнем розвитку економічної та господарської систем».

Соціальна статистика — вивчає кількісний аспект масових суспільних явищ і процесів, досліджує закономірності соціального розвитку в нерозривному зв'язку з якісною визначеністю. Як сфера науки, вона розробляє системи прийомів і методів збору, обробки та аналізу числової інформації про соціальні явища і процеси в суспільстві. Соціальна статистика як сфера практичної діяльності спрямована на виконання органами державної статистики роботи зі збору та узагальнення числових матеріалів, що характеризують певні соціальні процеси. Вона відрізняється від інших галузей предметом і об'єктом дослідження, каналами отримання первинної інформації, застосуванням спеціальних прийомів її обробки та узагальнення, практичним використанням результатів аналізу. Соціальна статистика дає кількісну характеристику суспільних структур, життєдіяльності людей, їх взаємовідносин з державою і правом, з'ясовує закономірності в поведінці людей, в розподілі благ між ними, вивчає сукупності людей, окремих індивідів, використовуючи як об'єкти дослідження множину моментів, в яких зафіксовано параметри однієї і тієї ж особи. Вона виявляє соціальні індикатори (системи соціальних показників) певних процесів, оцінює їх стійкість і змінюваність у певному часі, стадії в розвитку суспільства.

Соціальне страхування — система матеріального забезпечення на випадок тимчасової втрати працездатності, виходу на пенсію, система захисту від певних видів ризику. Страхування може бути державним, недержавним, добровільним, обов'язковим.

Соціальна структура — це демографічна конфігурація населення, а також його ранжування відносно дорогих та обмежених ресурсів (місце працевлаштування, дохід, престиж, влада). Соціальна структура — це система соціальних класів і страт, яка операціоналізується через систему соціальних позицій та її теперішня тенденція диференціації в спрямуванні плюралізації соціальних середовищ. Соціальна структура — це система соціальних, політичних, економічних і культурних інститутів з класичними проблемами напруги та конфліктів, реформ та інновацій, системної та соціальної інтеграції.

Соціальна технологія — це механізм сполучення знань з умовами їх реалізації; це сукупність методів розв'язання суперечності між взаємо- і самореалізацією людей в процесі соціальної діяльності; це послідовне планомірне передбачувальне операційне здійснення соціальної діяльності на засадах наукових знань з врахуванням специфіки галузі діяльності; це єднання двох форм: процесу процедур і операцій та безпосередньої діяльності, побудованої відповідно до цього проекту; це елемент людської культури, що виникає двома шляхами: еволюційно або за законами; це явище соціальної практики: комплекс прийомів для забезпечення досягнення сприятливих умов життя людей, ефективної взаємодії, задоволення суспільного інтересу, що відповідає вимогам соціального часу.

Споживчий кошик — набір товарів і послуг, об'єктивно необхідних для задоволення першочергових потреб людини, оцінюється в існуючих цінах. Він найбільш повно відображує рівень і структуру споживання населення певної місцевості, території країни, є основою розрахунку мінімального споживчого бюджету. Залежить від рівня роздрібних цін на товари і тарифи на платні послуги. Використовується для зіставлення рівня життя в різних державах.

Споживчий кошик раціональний — набір продуктів харчування, предметів гігієни і побуту, послуг та майна, які забезпечують потреби людини для фізіологічного відновлення і індивідуального творчої діяльності окремої особи та середньостатистичної родини.

Споживчий кошик мінімальний — набір продуктів харчування, предметів гігієни і побуту, послуг, які забезпечують потреби людини для фізіологічного відновлення окремої особи та середньостатистичної родини.

Споживчий кошик фізіологічний — мінімальний набір продуктів харчування, предметів гігієни і комунальних послуг, які забезпечують можливість фізіологічного виживання на протязі короткострокового терміну для окремої особи та середньостатистичної родини.

Сталий розвиток — це економічний розвиток на благо теперішнього покоління, але не за рахунок неприйнятої шкоди для майбутніх поколінь.

Стадії розвитку процесу легалізації-тінізації — спостерігається зміцнення позицій та зростання легального сектора економіки і в той же час зменшення рівня тонізації; ефективність функціонування легального сектора продовжує знижуватися.

Стилізований механізм соціалізації — це комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, типових для людей певного віку, певної професійної, культурної верстви, що в цілому створює визначений стиль життя і мислення тієї чи іншої вікової, професійної або соціальної групи.

Стимулююча функція прибутку найкраще ілюструється на прикладі процесу інвестування. Високий рівень прибутків, рентабельності є стимулом для інвестування в галузі.

Субсидія — допомога, підтримка.

Суспільні блага — це блага неподільні. На них ніхто не має виключного права і вони не є об'єктом суперництва. При використанні спільних ресурсів місце має лише суперництво, але не має виключності.

Суспільні фонди споживання — є частиною національного доходу, що надходить членам суспільства для особистого споживання безоплатно або на пільгових умовах понад винагороду за працю.

Теорема добробуту — ефективний розподіл доходу може бути досягнутий тільки на основі децентралізованого ринкового механізму. Коли всі учасники ринку, прагнучи кожен до своєї вигоди, досягають взаємної рівноваги інтересів і вигод, певною мірою реалізуючи свої соціальні можливості та зв'язки, сумарне задоволення (загальна функція корисності) досягає свого максимуму.

Теорема Коуза — економічна ефективність можлива при чітко визначених майнових правах (правах власності) та наявності безперешкодного ринку майнових прав (прав власності). При цьому не має значення, хто саме є власником.

Теорія (theory) — це систем уявлень про те, яким чином пов'язані між собою факти та явища, що засновані на експерименті або спостереженні. Економічна теорія може бути використана для умовного прогнозу майбутніх економічних явищ.

Теорія ефективної заробітної плати — припускає, що встановлення завишеного рівня заробітної плати робітнику або групі робітників в порівнянні з тим рівнем, що вони заслугову-

ють відповідно до своїх навичок і кваліфікації, дозволяє стимулювати їх працю і призводить в кінці кінців до підвищення ефективності виробництва.

Тіньова економіка — це економіка в чистому вигляді, яка не «спотворена» втручанням держави. Структура тіньової економіки спрямована на задоволення всіх людських потреб (і тих, які не схвалюються державою).

Традиційний механізм соціалізації — це засвоєння людиною норм, еталонів поведінки, поглядів, стереотипів, характерних для її сім'ї та оточення.

Трансфертні платежі — забезпечують допомогу безробітним, сильнопотрибуючим та інвалідам; формуються на основі державних витрат за вирахуванням суми державного придбання товарів і послуг; представляють собою виплати, у відповідь на які не передбачається надання в поточному періоді будь-якої безпосередньої економічної послуги.

Три функції уряду (*three functions of government*) в економічній галузі — це ефективність, справедливість та стабільність. Підтримка ефективності заключається в коригуванні порушень ринку, що викликано діяльністю монополій, забрудненням оточуючого середовища та стихійними катаклізмами. Підтримка справедливості заключається в створенні механізму прогресивного оподаткування та перерозподілу національного доходу з метою надання можливості малозабезпеченим особам та особам, які не мають можливості працювати, отримувати необхідні для існування кошти. Підтримка стабільності заключається у використанні макроекономічних важелів для повернення економіки на її природний рівень. Одночасне здійснення усіх трьох функцій не повинно порушувати дію ринкового механізму.

Універсальні механізми соціалізації — соціально формуючі механізми: традиційний, інституціональний, стилізований, міжособистісний. Міжособистісний механізм — «ми можемо скільки завгодно твердити своє, а зазвичай і загальноприйняті житейські правила тягнуть нас за собою». Міжособистісний механізм соціалізації функціонує в процесі взаємодії людини з суб'єктивно значущими для неї особами. Традиційний механізм соціалізації (стихійної) — це засвоєння людиною норм, еталонів поведінки, поглядів, стереотипів, характерних для її сім'ї

та оточення, на неусвідомленому рівні на основі зафіксування, некритичного сприйняття, стереотипів. Інституціональний механізм соціалізації — функціонує в процесі взаємодії людини з інститутами суспільства і різними організаціями, як спеціально створеними для його соціалізації, так і такими, що реалізують функції соціалізації водночас зі своїми основними функціями (виробничими, громадськими, ін.). Стилізований механізм соціалізації діє в рамках певної субкультури — це комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, типових для людей певного віку, певної професійної, культурної верстви, що в цілому створює визначений стиль життя і мислення тієї чи іншої вікової, професійної або соціальної групи.

Фонд нагромадження — це частина національного доходу, що використовується на розширене відтворення, збільшення невикористаних фондів, створення державних резервів і запасів.

Фонд споживання — це частина національного доходу, що використовується для задоволення невикористаних потреб (особистих і суспільних), на утримання невикористаної сфери.

Форми соціальних процесів — структурна модель соціального процесу (зміст і форма соціального процесу, учасники, напрям і масштаб); динамічна модель соціального процесу (враховує фактор часу, стадії, тривалість, інтенсивність, темп, ритм, стан, оборотність); факторна модель соціального процесу (фігурують декілька факторних змінних); типологічна модель соціального процесу (заснована на типологізації соціальних процесів, наприклад, за загальним спрямуванням (процеси функціонування і процеси розвитку); за рівнем перебігу (локальні, глобальні, ін.); за тривалістю (довготермінові, короткочасні); за сферою поширення (економічні, політичні, соціально-культурні, ін.); технологічна модель соціального процесу (оптимізація процесу по результату, наслідкам, ефективності).

Формула негативного синергетичного ефекту — «негативний синергетичний ефект — це коли $3 + 3 = 5$; 4 ; 3 ; 2 ;...»

Формула позитивного синергетичного ефекту — це ефект, коли $3 + 3 = 7$; 8 ; 9 ;... Сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання, — і це є позитивний синергетичний ефект.

Функція виявлення помилок є не менш важливою ніж дві інші. Відсутність прибутку свідчить про те, що інвестиції, які здійсненні на галузевому, регіональному рівнях або в діяльність фірми, — суспільству не потрібні. Процес трансформації витрат у випуск продукції та надання послуг не є творчим, він неефективно використовує, і навіть знижує визначені ресурси.

Цінова еластичність (*price elasticity*) — така еластичність, при якій зміна в кількості обсягів попиту або обсягів пропозиції товарів або послуг здійснюється у відповідь а зміну їх ціни.

Цінова стеля (*price ceilings*) — урядове обмеження зростання цін, яке запроваджується з політичних або соціальних причин, що призводить до скорочення кількості пропозицій товарів і послуг, виникненню дефіциту, який, в свою чергу, призводить до необхідності штучного скорочення попиту на основі нормування урядом відпуску товарів шляхом запровадження системи карток і талонів.

Чорний ринок (*black market; black economy*) виникає щоразу, коли під заборону або під суровий контроль потрапляє якийсь товар або послуга.

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| Передмова | 3 |
| Розділ 1. Вступ до соціальної економіки | 10 |
| 1.1. Історія становлення соціальної економіки | 10 |
| 1.1.1. Загальні положення | 10 |
| 1.1.2. Роль теорії соціального партнерства в сучасній економічній науці | 23 |
| 1.1.3. Теорія соціалізації економічних систем | 26 |
| 1.2. Сутність соціальної економіки | 33 |
| 1.3. Засади соціальної справедливості в суспільстві | 36 |
| 1.4. Методи дослідження соціальної економіки | 38 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 1 | 42 |
| Тести | 42 |
| Запитання для контролю знань | 44 |
| Розділ 2. Методологічні аспекти соціальної економіки | 45 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 2 | 97 |
| Тести | 97 |
| Запитання для контролю знань | 98 |
| Розділ 3. Особливості суспільних і приватних благ в національній економіці | 100 |
| 3.1. Суспільні та приватні блага | 100 |
| 3.2. Мікро- та макроекономічні аспекти прав власності | 103 |
| 3.3. Соціальний оптимум суспільного блага | 109 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 3 | 113 |
| Тести | 113 |
| Запитання для контролю знань | 114 |
| Розділ 4. Методологія загального розвитку системи | 115 |
| 4.1. Загальні моменти | 115 |
| 4.2. Закон загального розвитку системи | 116 |
| 4.3. Закон окупності системи | 141 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 4 | 143 |
| Тести | 143 |
| Запитання для контролю знань | 146 |
| Розділ 5. Соціальні аспекти ефективності державного регулювання національної економіки | 147 |
| 5.1. Законодавчі передумови створення української соціально орієнтованої ринкової економіки | 147 |
| 5.2. Концепція сталого розвитку суспільства — основа ефективності національної економіки | 166 |
| 5.3. Завдання та функції уряду | 182 |
| 5.4. Особливості соціального регулювання | 185 |

| | |
|--|------------|
| 5.5. Показники рівня життя | 192 |
| 5.6. Механізм соціального захисту населення | 196 |
| 5.7. Соціальні стандарти | 209 |
| 5.8 Соціально-економічне обґрунтування рівня нерівності в країні | 234 |
| 5.9. Соціальне регулювання: за і проти | 247 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 5 | 250 |
| Тести..... | 250 |
| Запитання для контролю знань | 252 |
| Розділ 6. Закономірності соціалізації національної економіки | 255 |
| 6.1. Методологічні засади існування соціально орієнтованих систем | 255 |
| 6.2. Особливості шведської та німецької моделей соціально-економічного розвитку | 264 |
| 6.3. Основи становлення громадянського суспільства | 278 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 6 | 283 |
| Тести..... | 283 |
| Запитання для контролю знань | 284 |
| Розділ 7. Соціалізація — умова реалізації соціальних технологій | 285 |
| 7.1. Соціалізація з точки зору соціології | 285 |
| 7.2. Принципи формування соціальних технологій | 295 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 7 | 302 |
| Тести..... | 302 |
| Запитання для контролю знань | 303 |
| Розділ 8. Пристосування факторів ринку праці до коливань попиту та пропозиції | 304 |
| 8.1. Особливості макроекономічної динаміки | 304 |
| 8.2. Пропозиція праці в національній економіці та для окремої галузі | 305 |
| 8.3. Формування середньої заробітної плати на макрорівні | 309 |
| 8.4. Ринок праці та поведінка заробітної плати | 311 |
| 8.5. Тенденції зміни величини оплати праці | 314 |
| 8.6. Аспекти скорочення державних витрат | 320 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 8 | 322 |
| Тести..... | 322 |
| Запитання для контролю знань | 324 |
| Розділ 9. Аналіз факторів, що визначають рівень заробітної плати | 326 |
| 9.1. Загальний рівень заробітної плати | 326 |
| 9.2. Законодавчі обмеження рівня ціни праці | 327 |
| 9.3. Особливості формування заробітної плати на різних ринках праці..... | 332 |
| 9.3.1. Рівень заробітної плати та зайнятості на конкурентному ринку | 332 |

| | |
|--|------------|
| 9.3.2. Рівень заробітної плати та зайнятості на моносонічному ринку праці | 334 |
| 9.4. Профспілки та ринок праці | 336 |
| 9.5. Причини диференціації ставок заробітної плати | 340 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 9 | 341 |
| Тести | 341 |
| Запитання для контролю знань | 342 |
| Розділ 10. Вплив зміни оплати праці на трудову активність індивіда | 343 |
| 10.1. Прийняття рішення індивідами щодо пропозиції оплати праці ... | 343 |
| 10.2. Ефект заміщення та ефект доходу в питаннях пропозиції праці .. | 345 |
| 10.3. Індивідуальна пропозиція робочої сили з урахуванням максимізації користості | 348 |
| 10.4. Особливості ефектів заміщення та доходу при збільшенні оплати праці індивіда | 349 |
| 10.5. Економічна рента і пропозиція робочої сили | 352 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 10 | 353 |
| Тести | 353 |
| Запитання для контролю знань | 354 |
| Розділ 11. Вплив альтернативного вільного часу на трудову активність індивіда | 355 |
| 11.1. Оцінка вільного часу індивіда | 355 |
| 11.2. Доходна еластичність вільного часу | 357 |
| 11.2.1. Загальні моменти | 357 |
| 11.2.2. Інтерпретація формули | 358 |
| 11.2.3. Формула центральної точки | 359 |
| 11.2.4. Фактори доходної еластичності вільного часу | 360 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 11 | 361 |
| Тести | 361 |
| Запитання для контролю знань | 362 |
| Розділ 12. Методологія оцінки ефективності мотивації трудової активності індивіда | 364 |
| 12.1. Моделювання функції рівня державного регулювання національної економіки | 364 |
| 12.2. Мотивація діяльності індивіда в транзитивній економіці | 365 |
| 12.3. Особливості активності індивіда в умовах різних форм організації суспільства | 377 |
| 12.4. Обґрунтування області ефективності мотивації трудової активності індивіда | 384 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 12: | 385 |
| Тести | 385 |
| Запитання для контролю знань | 387 |
| Розділ 13. Людський та соціальний капітал | 388 |
| 13.1. Сутність та особливості функціонування людського капіталу ... | 388 |

| | |
|---|------------|
| 13.2. Особливості формування соціального капіталу | 408 |
| 13.3. Корпоративне благодійництво в Україні | 421 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 13 | 433 |
| Тести | 433 |
| Запитання для контролю знань до розділу | 433 |
| Розділ 14. Фіскальне регулювання | 435 |
| 14.1. Ефект скорочення граничної податкової ставки | 435 |
| 14.2. Розташування національної економіки на кривій Лаффера | 439 |
| 14.3. Регулювання фінансової стійкості соціально-економічної системи | 444 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 14 | 448 |
| Тести | 448 |
| Запитання для контролю знань | 450 |
| Розділ 15. Тінізація національної економіки та соціально-економічний розвиток | 451 |
| 15.1. Теоретична об'єктивність тіньової економіки | 451 |
| 15.2. Етапи легалізації-тінізації національної економіки | 457 |
| 15.3. Історичні аспекти та сучасність | 462 |
| 15.4. Особливості української тіньової економіки | 469 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 15 | 486 |
| Тести | 486 |
| Запитання для контролю знань | 487 |
| Розділ 16. Основи синергетичності соціально-економічної системи | 489 |
| 16.1. Основи синергізму системи | 489 |
| 16.2. Методологія формування синергії системи | 496 |
| 16.3. Фактори синергетичності соціально-економічної системи | 503 |
| 16.4. Формування синергетичності соціально-економічної системи | 503 |
| 16.5. Моделювання та оцінка зміни синергетичності соціально-економічних систем | 505 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 16 | 518 |
| Тести | 518 |
| Запитання для контролю знань | 519 |
| Розділ 17. Синергетичний підхід в соціально-економічному дослідженні | 520 |
| 17.1. Особливості синергетичного підходу в соціально-економічному дослідженні | 520 |
| 17.2. Синергетичний підхід при аналізі індивідуальних і суспільних благ | 527 |
| 17.3. Показники групи «соціум» | 535 |
| 17.4. Тіньова синергетичність національної економіки | 541 |
| 17.5. Погляд синергетики: соціально-економічні інновації та псевдоінновації в період роздержавлення майна в Україні | 542 |

| | |
|---|-----|
| 17.6. Переливи ресурсів або побічні ефекти в трансформаційній економіці | 561 |
| 17.7. Синергетичні соціально-економічні ефекти в період роздержавлення економіки України | 574 |
| Практичний матеріал для самоперевірки до розділу 17 | 589 |
| Тести | 589 |
| Запитання для контролю знань | 591 |
| Література | 593 |
| Іменний покажчик | 604 |
| Предметний покажчик | 614 |

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Олена Германівна ГОЛОВНІНА

ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ПІДРУЧНИК

2-ге видання, перероблене та доповнене

Підписано до друку 20.06.2012. Формат 60x84¹/₁₆
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times ET.
Умовн. друк. арк. 36,54. Тираж 500 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
м. Київ 04176, вул. Електриків, 23
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006