

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

# ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА XXI століття: людський вимір

*Монографія*

За загальною редакцією

доктора економічних наук, професора *Д. Г. Лук'яненка*  
та доктора економічних наук, професора *А. М. Поручника*

1906  **KNEU**  
КИЇВ 2008

УДК 339.92:331.101.262  
ББК 65.52  
Г 54

*Колектив авторів*

*Д. Г. ЛУК'ЯНЕНКО, А. М. ПОРУЧНИК, А. М. КОЛОТ,  
Я. М. СТОЛЯРЧУК, А. В. КУДИНОВА, Є. Г. ПАНЧЕНКО*

*Рецензенти*

**В. Є. Новицький**, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України  
(Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України)

**А. С. Філіпенко**, д-р екон. наук, проф.  
(Київський національний університет ім. Тараса Шевченка)

**А. П. Румянцев**, д-р екон. наук, проф.  
(Київський економічний інститут менеджменту)

*Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ  
Протокол № 56 від 28.10.08*

**Глобальна економіка XXI століття: людський вимір** : монографія /  
Г 54 Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот [та ін.] ; за заг. ред.  
д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф.  
А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008. — 420, [4] с.

ISBN 978-966-483-215-8

У монографії проведено комплексне дослідження основних тенденцій глобального економічного розвитку, розкрито його суперечності та асиметрії. Оцінено людський вимір пост-індустріальної моделі економічного розвитку, досліджено місце інноваційної праці та інтелектуального капіталу у системі факторів формування економіки знань, а також розкрито форми прояву інтелектуалізації глобальної економічної системи. Значну увагу приділено дослідженню еволюції мотиваційних теорій підприємницької діяльності, типологізації моделей підприємницької поведінки у розвинутих ринкових системах та визначенню напрямків їх трансформацій в умовах глобалізації. Розкрито характер, масштаби та структуру інвестицій у розвиток людського ресурсу країн-ключових інноваторів та обґрунтовано шляхи ефективної реалізації людського капіталу України на основі використання її сучасного економічного потенціалу.

Монографія призначена для науковців, економістів-практиків, викладачів, аспірантів, працівників органів державної виконавчої влади та студентів економічних спеціальностей.

УДК 339.92:331.101.262  
ББК 65.52

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

ISBN 978-966-483-215-8

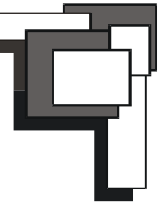
© Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник,  
А. М. Колот та ін., 2008  
© КНЕУ, 2008



<i>Передмова</i> (проф. Д. Г. Лук'яненко, проф. А. М. Поручник) . . . . .	5
<b>Розділ 1. Глобальна економіка як феномен XXI століття</b> . . . . .	9
1.1. Формування парадигми глобального економічного розвитку (проф. Д. Г. Лук'яненко) . . . . .	9
1.2. Імперативи економічної глобалізації (проф. Д. Г. Лук'яненко) . . . . .	21
1.3. Суперечності й асиметрії глобальної економіки (проф. Д. Г. Лук'яненко, доц. Я. М. Столярчук) . . . . .	30
1.4. Глобальні детермінанти конкурентоспроможності (проф. Д. Г. Лук'яненко) . . . . .	57
<b>Розділ 2. Методологія дослідження людського ресурсу глобальної економіки</b> . . . . .	66
2.1. Сучасна інтерпретація людського фактору суспільного виробництва (проф. А. М. Поручник) . . . . .	66
2.2. Людський вимір постіндустріалізму (проф. А. М. Поручник) . . . . .	82
2.3. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань (проф. А. М. Колот) . . . . .	93
2.4. Інтелектуалізація глобальної економічної системи (доц. Я. М. Столярчук) . . . . .	105
2.5. Мотиваційні теорії бізнес-діяльності: генезис, еволюція, транснаціоналізація (проф. А. М. Колот, доц. А. В. Кудінова) . . . . .	129
<b>Розділ 3. Національні особливості мобілізації людського ресурсу у глобальному конкурентному середовищі</b> . . . . .	159
3.1. Розвиток людського ресурсу — ключова передумова формування стратегічних конкурентних переваг країн (проф. А. М. Поручник) . . . . .	159

3.2. Типологізація світових моделей бізнес-поведінки (доц. А. В. Кудінова) . . . . .	192
3.3. Трансформації національних моделей бізнес-поведінки в умовах глобалізації (проф. А. М. Поручник, доц. А. В. Кудінова) . . . . .	210
3.4. Формування системи крос-культурного менеджменту гло- бальних корпорацій (проф. Є. Г. Панченко) . . . . .	226
<b>Розділ 4. Соціальна поляризація глобального економіч- ного розвитку . . . . .</b>	<b>247</b>
4.1. Сучасні параметри соціальної поляризації країн (доц. Я. М. Столярчук) . . . . .	247
4.2. Модифікація світового ринку праці в умовах глобалізації (доц. Я. М. Столярчук) . . . . .	268
4.3. Соціальна політика держав: відповідь на глобальні виклики (проф. А. М. Колот) . . . . .	295
4.4. Соціальне партнерство як ключовий інструмент реалізації національної політики (проф. А. М. Колот) . . . . .	320
<b>Розділ 5. Людський компонент інтернаціоналізації еко- номіки України . . . . .</b>	<b>341</b>
5.1. Економіка України у глобальних координатах розвитку (проф. Д. Г. Лук'яненко, проф. А. М. Поручник) . . . . .	341
5.2. Параметри національного людського ресурсу та їх відпо- відність критеріям постіндустріальної економіки (проф. А. М. Поручник) . . . . .	367
5.3. Умови та чинники формування національної моделі бізнес- поведінки (доц. А. В. Кудінова) . . . . .	389

# Передмова



Ключовими тенденціями розвитку світової економіки на рубежі XX—XXI ст. є всебічне поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обміну, соціалізація економіки, зростання взаємозалежності країн та їхня регіональна інтеграція, формування глобальної регуляторної системи та утвердження міжнародних універсальних стандартів життя, які засвідчують формування її глобального контуру. Ядром глобальної економіки є постіндустріальна модель економічного розвитку — економіка знань, яку на сьогодні успішно реалізують лише розвинуті країни світу — лідери науково-технічного прогресу. Їх перехід на вищий щабель цивілізаційного поступу — стадію постіндустріалізму — докорінно змінив становище індивіда у виробництві і суспільстві: у постіндустріальній економіці людина стає і метою, і головним суб'єктом економіки, і визначальним критерієм її розвитку. Таким чином, нівелюється головна суперечність суспільного виробництва — між його матеріально-речовим та особистісним факторами, що призводить до поступової втрати асоційованим працівником економічної залежності від засобів виробництва, традиційної для індустріальної економіки, та його утвердження в якості носія вільної, творчої, креативної праці.

Постіндустріальна економічна система базується на принципово новому технологічному способі виробництва, основу якого складають інформаційно-інтелектуальні технології, знання, творчість людини, енергія прогресу, які докорінно модернізують традиційну модель соціуму. Йдеться про те, що основний імпульс його розвитку генерує нині не соціальна структура суспільства, а його окрема ланка — активний індивід, діяльність якого спрямована як на подальше самовдосконалення, так і на вдосконалення суспільства. Виходячи з цього, у формуванні високого конкурентного статусу національних економік у глобальному середовищі провідну роль починає відігравати людський ресурс з його адекватними постіндустріальній економіці кількісними та якісними характеристиками.

Що стосується України, то у глобальній економічній системі вона фактично примикає до групи країн з індустріальним типом економіки, хоча і з орієнтацією у перспективі на постіндустріальну парадигму розвитку в

руслі провідних тенденцій глобалізації. Її участь у світовому ринку технологій обмежується лише технологічним послідовництвом за наявності певних передумов для виходу у групу лідерів інноваційних процесів. Серед таких передумов першочергову роль відіграє людський фактор з його відповідністю світовим критеріям конкурентоспроможності.

Дослідженню основних загальнотеоретичних проблем глобальної економіки, що відображають головним чином різні аспекти організації та здійснення економічної діяльності в умовах домінування інформаційно-інтелектуальних технологій, а також проблемам конкурентоспроможності національної економіки в контексті міжнародної економічної діяльності нашої держави та пошуку нею ефективних шляхів переходу до постіндустріальної моделі економічного розвитку присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Вони базуються на різних методологічних підходах, пропонують як оптимістичні, так і песимістичні сценарії розвитку людської цивілізації. Однак, виходячи лише з теоретичних уявлень, диференційованих відповідно до практичних потреб сьогодення, не можна чітко і однозначно визначити політичні, економічні, соціокультурні параметри майбутньої глобальної організації життєдіяльності людей і націй. Сучасна економічна теорія у її традиційних парадигмах неспроможна не тільки передбачати майбутнє, але й належним чином інтерпретувати сьогоденну дійсність, тобто розрив між наукою і практикою невпинно наростає.

В якісно нових умовах економічного розвитку, коли безпрецедентними стають масштаби і глибина мікро- і макроінтеграції традиційні методологічні підходи у дослідженні глобальної економіки, її рушійних сил, суб'єктно-об'єктної структури та форм прояву певною мірою себе вичерпують, оскільки стають неспроможними адекватно відреагувати на проблеми, виклики та імперативи, породжені глобальною фазою світогосподарського розвитку. Це вимагає глобалізації процесу наукових досліджень, яка стосовно економічної науки проявляється у наступному:

— по-перше, у глобалізації об'єкта наукових досліджень: на мікрорівні ним стають вже не фірми, підприємства і навіть, не транснаціональні корпорації, а глобальні корпоративні структури; а на макрорівні — не окремі держави, а їх інтеграційні об'єднання, глобальні регуляторні інститути та глобальна ринкова інфраструктура;

— по-друге, перетворення інформаційного ресурсу мережі Інтернет на ключове фактологічне джерело наукових досліджень, яке поряд з перевагами щодо подолання інформаційної асиметрії в межах світової економіки, вже сьогодні несе і очевидні негативи, а саме: високу імовірність віртуалізації науки, заміни наукового пошуку шляхів розв'язання нагальних соціально-економічних проблем модерною компіляцією все більш доступних чужих ідей та знань;

— по-третє, не лише організація наукових досліджень, але й їхні результати носять вже не тільки інтернаціональний, але й вочевидь глобальний характер, що ми бачимо практично у всіх сферах людської життєдіяльності.

Якщо взяти до уваги три ключові, на наш погляд, критерії оцінки ефективності наукових досліджень у сфері економічної науки (чисельність Нобелівських лауреатів протягом останніх десяти років, імідж найвідоміших наукових шкіл, рівень цитування праць вчених-економістів), то за останні 10—15 років найбільш значущими стали економічні дослідження щодо недосконалості ринку і сучасної ринкової поведінки (макроекономіка, маркетинг, фінанси); моделювання ризиків-доходів у процесі прийняття управлінських рішень (менеджмент); міжнародної гармонізації законодавства і бізнес-середовища (право, облік, аналіз); глобалізації економічного розвитку з урахуванням її політичних, соціокультурних та загальноцивілізаційних аспектів (міжнародна економіка).

Разом з тим, проблема розвитку людського ресурсу в умовах формування глобальної економіки XXI століття, шляхи і механізми його функціонування у національному соціально-економічному просторі та у міжнародній сфері залишається малодослідженою, але надзвичайно актуальною як в науковому і практичному, так і в стратегічному плані. Виходячи з актуальності теми, головною метою монографічного дослідження є визначення характеру людського ресурсу в умовах становлення глобальної економіки, з'ясування його впливу на міжнародні конкурентні позиції національних економік за умов глобальних структурних трансформацій та обґрунтування внутрішніх і зовнішніх умов, чинників та шляхів ефективного реалізації людського капіталу на основі використання сучасного потенціалу України.

На наш погляд, методологія глобалістики, як відносно «молодої» науки, хоча і має апріорі міждисциплінарний характер, реально формується у дещо звуженому колі проблем і зводиться, насамперед, до диференційованого за інструментарієм дослідження економічного, політичного, соціального та інформаційного глобалізму. У монографії, виходячи з новітніх концептуальних підходів, робиться спроба дослідити людський вимір глобального розвитку, в якому фокусується фундаментальна консолідуюча основа становлення глобальної економіки.

Перший розділ монографії присвячено методології дослідження глобального економічного розвитку, обґрунтуванню його асиметричного характеру, рушійних сил та суперечностей. Запропоновано авторську концепцію інтернаціоналізації як структурованого і стадійного процесу, що об'єктивно призводить до формування глобальної економіки як феномену XXI століття. Доведено, що серед глобальних детермінант

конкурентоспроможності ключову роль відіграє людський ресурс економічного розвитку.

У другому розділі монографії, згідно авторського методологічного підходу, представлено сучасну інтерпретацію людського фактору суспільного виробництва та оцінено людський вимір постіндустріалізму з акцентуванням дослідницького інтересу на пріоритеті проблематики інтелектуалізації глобальних економічних взаємодій та еволюції мотиваційних теорій підприємницької діяльності.

Національні особливості мобілізації людського ресурсу у глобальному конкурентному середовищі висвітлено у третьому розділі монографії. Комплексно досліджено характер, масштаби, рівень та структуру інвестицій у розвиток людського ресурсу країн-ключових інноваторів. Здійснено типологізацію підприємницької поведінки у розвинутих ринкових системах та визначено напрямки трансформації її моделей в умовах глобалізації.

Четвертий розділ містить результати авторських досліджень стосовно соціальної поляризації глобального економічного розвитку. Наведено кількісні і якісні параметри цього процесу. Соціальні трансформації в умовах глобалізації розглядаються, з одного боку, у контексті загально-цивілізаційних цінностей, а з другого — з урахуванням регіональних асиметрій соціального розвитку.

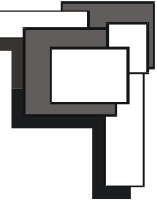
У п'ятому розділі монографії, виходячи із авторської логіки дослідження імперативів економічної глобалізації, досліджується людський компонент постіндустріалізації економіки України з її позиціонуванням у глобальних координатах розвитку. Обґрунтовано пріоритетність розвитку національного інтелектуального ресурсу, необхідність формування конкурентної моделі підприємницької поведінки на глобальному ринку з гармонізацією при цьому соціальних диспропорцій.

Особлива подяка авторів за спільну творчу співпрацю у дослідженні проблем і різнопланових аспектів економічного глобалізму докторам економічних наук, професорам Олегу Білорусу, Богдана Губському, Олегу Мозговому, Тетяні Циганковій, Юрію Пахомову, Ларисі Антонюк, Євгену Савельєву, Юрію Макогону, Юрію Козаку, Антону Філіпенку.



# Розділ 1

## ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК ФЕНОМЕН ХХІ СТОЛІТТЯ



### *1.1. ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ*

Протягом останніх десятиріч у міжнародних економічних дослідженнях поняття інтернаціоналізації було ключовим, а розуміння її багатопланової природи — визначальним. На макрорівні інтернаціоналізація являє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується випереджальними темпами зростання міжнародної торгівлі та інвестицій порівняно зі зростанням загальносвітового валового внутрішнього продукту (ВВП), що приводить до зростання експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот на рівні національних економік. З погляду на національну економіку розрізняють внутрішню інтернаціоналізацію (імпорт товарів і послуг, імпорт позичкового і підприємницького капіталів, імміграція) та інтернаціоналізацію зовнішню (експорт товарів і послуг, експорт позичкового і підприємницького капіталів, еміграція).

Принципово важливим, на нашу думку, був вихід за межі національних економік не тільки результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу. Цей феномен якісно динамізував фактори міжнародної економічної діяльності й у центр дослідницького інтересу поставив аналіз, поряд з макрорівнем, також мікрорівня взаємодії національних економік.

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно стадійний характер: 1) початковий; 2) локальної ринкової експансії; 3) транс-

національний; 4) глобальний. В аналітичному плані доцільно також виокремлювати два шляхи інтернаціоналізації — екстернальний та інтернальний. Екстерналізація — процес розширення міжнародної діяльності фірм завдяки використанню конкурентних переваг партнерів на зарубіжних ринках. Інтерналізація — процес створення внутрішньо-корпоративних ринків через організацію власних філіалів, дочірніх компаній, а також за допомогою придбання контролю над уже діючими фірмами, які функціонують у сферах «постачання — виробництво — збут» і цікавлять транснаціональні корпорації (ТНК). У цьому разі формуються внутрішньофірмові ринки (за стратегією й організацією), котрі за географією є міжнародними.

З огляду на сучасні теоретичні концепції та реалії інтернаціоналізація являє собою певним чином структурований процес (рис. 1.1).

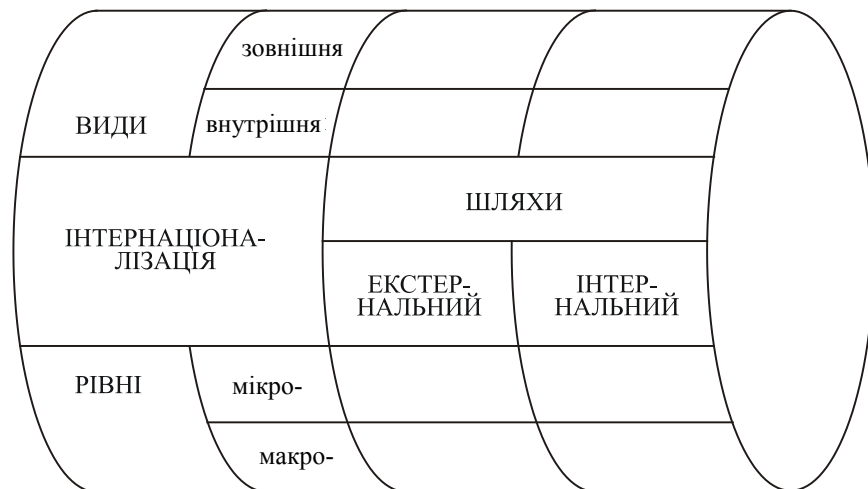


Рис. 1.1. Структура інтернаціоналізаційного процесу

Зважаючи на сутність інтернаціоналізаційного процесу й особливості його розвитку в сучасних умовах, можна, з одного боку, якісно охарактеризувати його стадії, а з другого — визначити можливий кінцевий результат (рис. 1.2).

На стадії початкової інтернаціоналізації національні економіки взаємодіють на основі розвитку традиційних форм міжнародних економічних відносин (МЕВ) — міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу та робочої сили. Ці форми реалізуються відносно автономними національними суб'єктами господарювання. Регулювання МЕВ відбувається переважно на національному рівні, хоч певну роль (насамперед координаційну) відіграють і міжнародні організації.

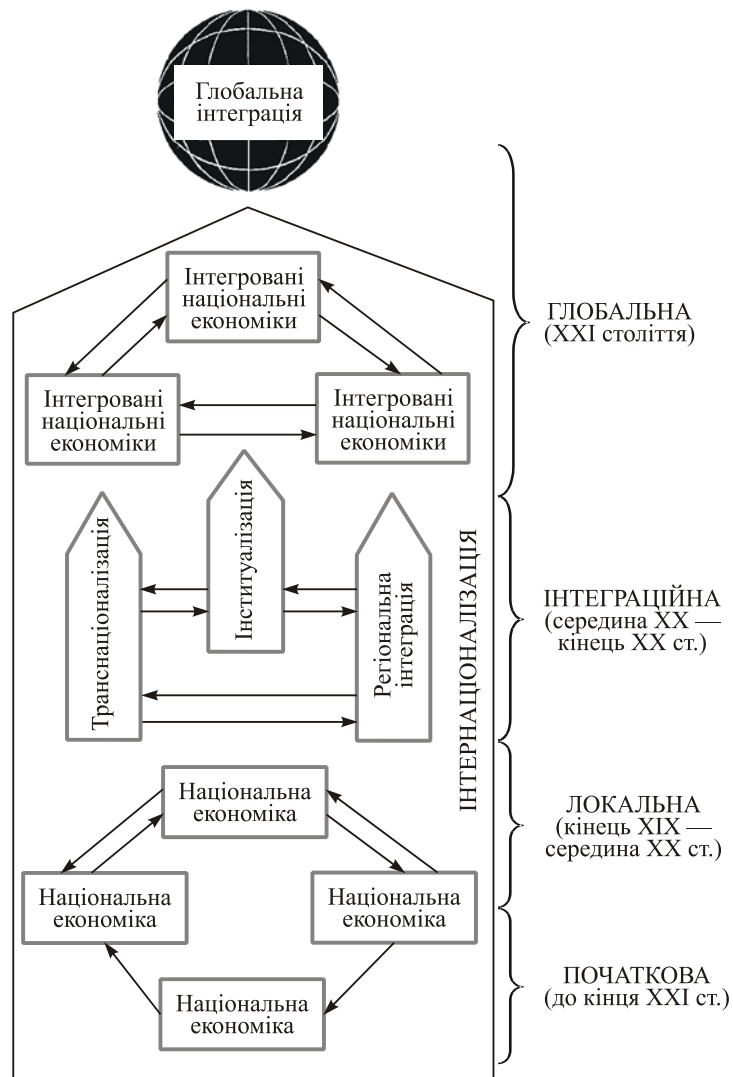


Рис. 1.2. Стадії і результати інтернаціоналізації

Рівень початкової інтернаціоналізації визначається ступенем залучення національної економіки до системи міжнародних економічних відносин (якісний бік), питомою вагою і значущістю міжнародної складової у формуванні результатів економічної діяльності (кількісний бік). Наприклад, у міжнародних економічних відносинах одних країн переважає торгівля товарами. Вони перебувають практично поза міжнародними потоками капіталу і через слабкість своєї національної грошової одиниці безпосередньо не залучені до системи валютних відносин. Кількісним показником інтернаціоналізації для них є експортна (імпортна) квота. Інші країни одночасно з торгівлею провадять активну міжнародну інвестиційну діяльність і об'єктивно залучаються до міжнародних валютно-

фінансових відносин. Для таких країн кількісні показники інтернаціоналізації розраховуються як відношення експорту (імпорту) товарів, послуг, капіталу, робочої сили, доходів від валютних операцій до тих чи інших макроекономічних показників. Як масштабна експортно-імпортна, так — особливо — і міжнародна інвестиційна діяльність формують об'єктивні передумови транснаціоналізації. Необхідним стає також розвиток нових форм і методів міждержавного співробітництва.

В умовах, коли динамічно розвиваються процеси транснаціоналізації (на основі мікроінтеграції) і створюються торговельні інтеграційні угруповання (зони преференційної та вільної торгівлі, митні союзи), національні економіки входять у стадію локальної інтернаціоналізації. Відповідно, доповнюються і кількісні показники рівня інтернаціоналізації (кількість ТНК, масштаби і результати їхньої зарубіжної діяльності, ефективність участі у торговельних блоках тощо)<sup>1</sup>.

У стадії інтеграційної інтернаціоналізації перебувають країни, для яких характерні: а) превалювання ТНК у міжнародній економічній діяльності; б) взаємодія в межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний союз). Для таких країн кількісні параметри інтернаціоналізації відбивають не стільки вплив транснаціоналізації та регіональної інтеграції на стан і умови розвитку національних економік, скільки місце системно взаємозв'язаних економік у світогосподарській системі.

Зрозуміло, що окремі національні економіки перебувають на різних стадіях інтернаціоналізації. Більше того, «тріада» світової економіки протягом останніх трьох десятиліть охоплювала як окремі, початково інтернаціоналізовані, так і локально, а потім інтеграційно інтернаціоналізовані національні економіки.

Зауважимо, що не тільки потенційна економічна міць США, країн Західної Європи та Японії, а й домінування транснаціоналізації в періоди їхньої зовнішньоекономічної експансії поставили ці країни в «тріаду» сучасної світогосподарської системи. За сукупністю об'єктивних і суб'єктивних причин західноєвропейські країни на певному етапі свого розвитку зуміли поєднати можливості транснаціоналізації й регіональної інтеграції. Тепер ЄС — єдиний приклад реально інтегрованих національних економік.

Об'єктивно обумовлена логіка сучасного економічного розвитку динамізує процеси як транснаціоналізації, так і регіональної економічної інтеграції. Показово, що США перейшли, а Японія переходить до інтеграційної стадії інтернаціоналізації. Взаємовідносини країн розвиваються у трикутнику «національні економіки — транснаціоналізація — регіональна інтеграція» (рис. 1.3).

---

<sup>1</sup> Україна перебуває саме в цій стадії розвитку, хоча транснаціоналізація її економіки має вочевидь однобічний характер, а пріоритети міжнародної регіональної економічної інтеграції залишаються нечітко визначеними.

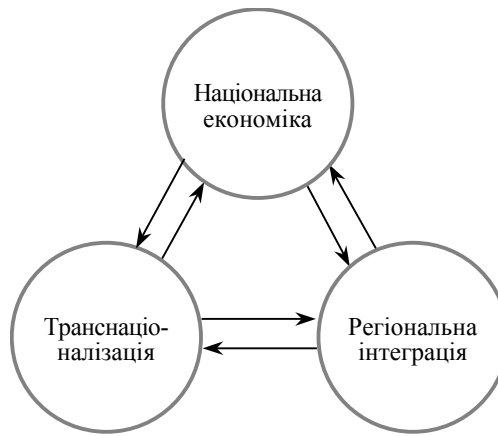


Рис. 1.3. Детермінанти світогосподарського розвитку на інтеграційній стадії інтернаціоналізації

Розвиток форм регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі → митний союз → спільний ринок → економічний союз) в умовах переважно глобальної орієнтації ТНК формує основу для переходу інтернаціоналізації до глобальної стадії. «Тріада» світової економіки, у структурі якої перебувають країни з різним рівнем інтернаціоналізації, трансформується у «тріаду» системно взаємозв'язаних національних економік (рис. 1.4).

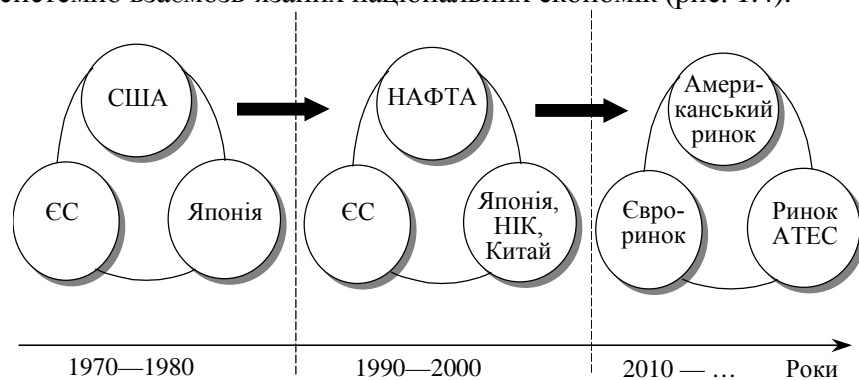


Рис. 1.4. Динаміка інтернаціоналізації і формування континентальних інтеграційних об'єднань

Значення «тріади» в глобальних умовах розвитку виявляється не тільки в тому, що вона концентрує найбільші за масштабами потоки товарів та капіталів, створює безпрецедентне за розмірами й адекватне сучасним світогосподарським тенденціям поле діяльності для ТНК, а й у її впливі на всі інші національні економіки. Характерно, що цей вплив спричинює, з одного боку, залучення національних економік у внутрішні ринки ТНК «тріади», а з другого — втягує їх у процеси глобальної інтеграції. Починають переважати виробництво і розподіл однорідних за типом та

якістю товарів і послуг у світовому масштабі, поширюється стандартизація і глобальна раціоналізація виробничо-технічних і маркетингових операцій. Зміцнюють свій вплив транснаціональні корпорації, які за стратегічною орієнтацією і масштабами діяльності переростають у глобальні. Водночас у межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань формуються економічні зв'язки з пріоритетом наднаціональних інтересів, що сприяє вирівнюванню основних характеристик міжнародних рин-

ків. Зазначимо, що, з одного боку, регіоналізм, посилюючи ринкову уніфікацію розвитку національних економік країн—учасниць інтеграційних угруповань, прискорює процес глобалізації. Особливо це виявляється в умовах, коли регіональна економічна інтеграція набуває рис континентальної. З другого боку, регіональні інтереси можуть відволікати країни від діяльності за багатосторонніми зобов'язаннями, що виходять за межі інтеграційних угруповань, а «закритий» регіоналізм породжує протекціонізм щодо третіх країн (груп країн). Формуються умови для розвитку конкуренції між окремими регіонами і континентами.

На глобальній стадії інтернаціоналізації дедалі важливішу роль відіграють міжнародні економічні організації, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Міжнародна організація праці (МОП) та інші. Ідеться про глобальну інституалізацію розвитку, коли економічні взаємовідносини детермінуються у чотирикутнику (рис. 1.5).

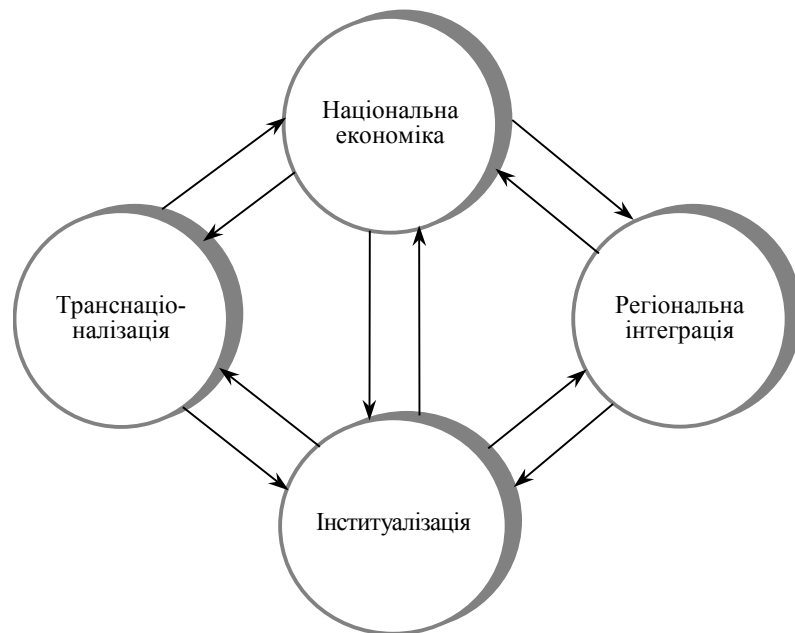


Рис. 1.5. Детермінанти світогосподарського розвитку  
на глобальній стадії інтернаціоналізації

Логічним результатом розвитку інтернаціоналізації стане глобальна<sup>1</sup> (світова) економічна інтеграція. Для визначення цього поняття вже замало навіть глибоких сучасних теоретичних уявлень щодо політичних, економічних, соціально-культурних та інфраструктурних передумов такої інтеграції, сьогодні конче треба осмислити багатющу природничу й філософську спадщину минулого, особливо вчення про ноосферу В. Вернадського.

На початку третього тисячоліття виразно виявляється тенденція до переходу економічної інтеграції на міжконтинентальний рівень, що якісно видозмінює «тріаду» світового господарства в напрямку глобалізації. Поки що на гіпотетичному рівні можна говорити про десинхронізований у часі, але суттєвий вплив на цей процес ключових ретроспективних тенденцій взаємозв'язаної транснаціоналізації та регіональної інтеграції. Зокрема, можна прогнозувати «згортання» транснаціоналізації та регіональної інтеграції стосовно кількості ТНК і нових міждержавних торгово-економічних блоків. Водночас слід очікувати нових хвиль створення стратегічних альянсів та злиття корпорацій (на мікрорівні) і поглинання континентальними інтеграційними угрупованнями численних регіональних та субрегіональних (на макрорівні).

Оптимістична оцінка ймовірності світової інтеграції як результату розвитку національних економік на об'єктивній основі інтернаціоналізації не має альтернативи. Крім суто економічних закономірностей світового розвитку вона обумовлена такими чинниками: орієнтацією технологічних інновацій на прогресивні потреби людства; зростаючим освітнім рівнем суспільства в умовах всеосяжної комунікативності; неможливістю привласнення загальних (планетарних) ресурсів частиною людства; алогічністю продукування і реалізації підходів, що можуть призвести до руйнації середовища життєдіяльності людей; історичним досвідом конфронтаційного розвитку.

У цьому контексті особливий інтерес викликають окремі парадигми сучасної глобалістики як науки про глобальність, глобалізацію і глобалізм (рис. 1.6).

---

<sup>1</sup> Незважаючи на те що термін «глобалізація» широко використовується в науковій літературі, публіцистиці, політиці, його універсального трактування не сформулювали ні зарубіжні, ні вітчизняні вчені. Термін «глобальність» має 400-річну історію, проте його наукове застосування розпочалося з 1960-х рр. Академічної значимості поняття «глобалізації» набуло в середині 1980-х рр. після його використання американським ученим Р. Робертсоном у статтях, написаних у 1982—1985 рр., та на концептуальному рівні в монографії «Глобалізація» (1992 р.).

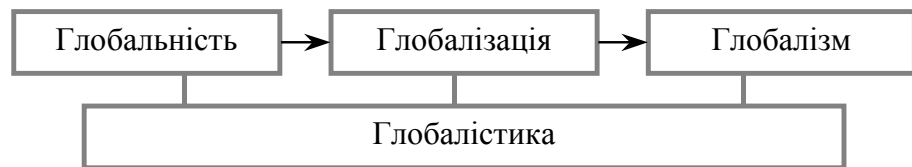


Рис. 1.6. Взаємозв'язок ключових понять глобалізації

У рамках глобалістичної проблематики працюють відповідні наукові школи й організовано наукові колективи. Пропонуються як полярні<sup>1</sup>, так і більш зважені концепції розвитку людської цивілізації.

Вивчаючи еволюцію економічної глобалістики, відомий дослідник глобалізації професор О. Білорус виділяє шість основних шкіл<sup>2</sup>.

Перша репрезентує концепцію «Межі зростання» в рамках тематики доповідей Римського клубу (1986 р.)<sup>3</sup>. Досягнення цієї школи полягає в результативних спробах моделювання світової економічної динаміки в ракурсі п'яти взаємозв'язаних змінних величин: населення, капіталовкладення, використання невідновлюваних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виробництво продовольства. У ході перевірки робочої гіпотези про дисфункціональність глобальної системи автори дійшли висновку, що в разі збереження наявних тенденцій зростання людство вельми швидко наблизиться до крайньої межі розвитку не стільки через планетарно-ресурсні обмеження, скільки внаслідок внутрішніх обмежень людства, таких як панування і жорсткий егоцентризм глобальних корпорацій, архаїчний суверенітет чимраз більшої кількості держав та їхня конфліктна конкуренція, егоїстичний дух елітаризму і зверхність цивілізації Заходу, дезінтеграція людського співтовариства.

У контексті предмета наших досліджень і домінуючої практики «силового глоблізму» важливо відзначити, що, надаючи особливого значення людині, А. Печчеї запропонував глобальну Програму Нового Гуманізму, суть якої саме в «людській революції», в інтеграції людей світу, у формуванні світової людської спільноти, здатної до колективних зусиль з планування й управління заради спільного майбутнього людства, оскільки альтернативою може бути брак будь-якого майбутнього.

Друга школа глобалістики репрезентує основу концепції «Сталого розвитку», розроблену під керівництвом Л. Брауна в Інституті всесвітніх спостережень (Вашингтон, США) і використану комісією ООН з

<sup>1</sup> Наприклад, теорія єдиної земної цивілізації Ф. Фукуями і модель зіткнення цивілізацій С. Хантінгтона.

<sup>2</sup> Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; За ред. О. Г. Білоруса. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 12—34.

<sup>3</sup> А. Печчеї та інші засновники Римського клубу як керівники транснаціональних корпорацій зіткнулися зі спільними труднощами в реалізації великих корпоративних проектів і програм, усвідомивши, що глибинною першопричиною цих труднощів є глобальні системні ефекти, а локальні зусилля щодо їхнього подолання є марними. Звідси виник відомий заклик: «Мислити глобально!».



навколишнього середовища і розвитку для підготовки доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987 р.). Генеральна Асамблея ООН ухвалила спеціальну резолюцію «Екологічна перспектива до 2000 року і надалі» (1987 р.), згідно з якою сталий розвиток повинен був стати керівним принципом діяльності ООН, урядів і приватних підприємств, організацій та установ. Констатувалась неефективність і недорозвиненість традиційного людського суспільства як причина і наслідок надмірного демографічного зростання. Цивілізація досягла критичного порогу сталого зростання, коли людство споживає значно більше ресурсів, аніж дозволяють закони стабільного функціонування глобальних екосистем. За цих умов необхідно зупинити глобальний демографічний вибух у країнах, що розвиваються, і піддати критиці концепції економічного зростання західного типу<sup>1</sup>.

Школа універсального еволюціонізму в глобалістиці розвивалась під керівництвом академіка Н. Мойсеєва на базі вчення В. Вернадського про ноосферу. Піддаються критиці доповіді Римському клубу за їхнє розуміння ролі природи як пасивної реакції на результати діяльності людства. Глобальна природа розглядається як самоорганізована система, реакція якої хоч і непрогнозована через величезну кількість критичних порогових факторів, але неминуха в довгостроковому плані. Антагоністичний до концепції сталого розвитку, сумісний розвиток глобального людського суспільства і біосфери може бути цілеспрямованим, взаємоузгодженим і ефективним. У результаті конструктивної коеволюції можуть бути сформовані ноосфера, ноосферна економіка і ноосферна цивілізація, які відкривають шлях до якісно нового розвитку<sup>2</sup>.

Школа мітозу біосфер, не маючи прямого стосунку до глобалістики, є важливою для переходу до практичної діяльності щодо раціоналізації взаємодії світового людства з навколишнім середовищем. Неурядовий міжнародний Інститут екотехніки (1969 р.) (М. Нельсон), що репрезентує цю школу, з 1976 р. провадить конференції у Франції. Генезис парадигми Інституту екотехніки обумовлений практичними потребами космонавтики у створенні штучних біосфер малого масштабу

<sup>1</sup> Дещо односторонній екологічний ухил цього напрямку призводить до його певної обмеженості. Разом з тим привабливо запропонована поступовість, поетапність, еволюційність змін. Вищу мету програми сталого розвитку її ініціатори вбачають у пошуках нових шляхів, які б забезпечили прогрес людства не тільки в елітарних регіонах і в короткі періоди (цикли), а на всьому глобальному просторі і на довгу перспективу. Ця школа глобалістики може вважатися передвісницею еколого-економічної школи, яка виникла вже в 1990-ті рр. і яка прагне довести можливість поєднання екологічних і економічних інтересів у процесах глобального розвитку. Цей напрям є актуальним і в контексті проблематики наших досліджень.

<sup>2</sup> Цю школу називають ще школою глобальної екології. Вона запропонувала теорію глобальних рішень і компромісів. Ця школа розробила і репрезентувала моделі глобальних наслідків ядерної війни, ядерної зброї і ядерної зими, а також соціологію глобального компромісу. Доведено можливість світових угод кооперативного типу, що об'єднують зусилля і ресурси суверенних держав для розв'язання планетарних завдань. Запропоновано концепцію «Глобальні інститути згоди», які можуть добиватися стабільних і ефективних компромісів. Ми вважаємо, що положення школи універсального еволюціонізму органічно ввійдуть до парадигми глобалістики ноосфери.

із заданими якостями. Цінність ідеї, на наш погляд, полягає в тому, щоб досягнуті результати використовувати для поліпшення земної біосфери і для формування ноосфери. Суть ноосфери вбачається у гармонічному синтезі біосфери й техносфери, коли під техносферою розуміють «глобатех» — тип нової культури планетарного масштабу. Факт експансії «глобатеху» в Космос означає, що повна екологічна рівновага можлива лише у разі виходу за межі земної біосфери в Космос. На цій підставі ноосфера перетворюється на важливий фактор еволюції Всесвіту.

Школа контрольованого глобального розвитку Д. Гвішиані реалізувала програми «Моделювання глобального розвитку», маючи на меті створення системи моделей альтернативного глобального розвитку і рекомендацій щодо вибору оптимальних управлінських стратегій. Глобалістика розвивається з позицій загальносоціологічної теорії і методології, а перехід до інформаційного суспільства розглядається як магістральний шлях розв'язання глобальних проблем.

Школа світ-системного аналізу (І. Уоллерстайн, США) розробляє парадигму, у центрі якої — розвиток економік, історія систем і цивілізацій. Кінець ХХ ст. розглядається як криза переходу від капіталістичної світ-системи, яка домінувала на планеті з 1500 року, до поки що невизначеної посткапіталістичної системи, котра розглядається як перша історична форма глобальної системи у взаємодії ядра («золотий мільярд»), напівпериферії і периферії світу. Для неї характерні циклічні кризи з періодичністю 50—100 років, які нагадують довгі економічні хвилі М. Кондратьєва. Показово, що парадигма світ-системного аналізу тяжіє до концепції «глобальної соціалізації» майбутнього розвитку.

Слід зазначити, що в останньому десятилітті в центрі уваги вчених-економістів, політичних лідерів, бізнесменів як провідних країн світу, так і в більшості інших країн перебуває економічна глобалізація. При цьому вчені розвинених країн зорієнтовані переважно на обґрунтування інтегративної ролі західної ринкової моделі, безальтернативно позитивного впливу «вестернізації» на загальноцивілізаційні процеси, тобто очевидним є одновекторний прагматизм, породжений тривалим лідерством у світовій економіці країн Заходу.

Дослідження виявів і тенденцій глобалізації значно активізувалось у вітчизняній економічній думці. Провідні українські наукові центри, окремі вчені намагаються системно оцінити політичні, економічні, соціальні, екологічні та інфраструктурні передумови і складові глобалізації, аналізують загальноцивілізаційні, а також окремі її аспекти. Важливо, що досліджуються багатоаспектні теоретичні і прикладні проблеми

позиціонування України в реальних на даний час і в майбутніх структурах глобальної економічної системи.

Загалом в українській економічній науці формуються школи економічної глобалістики, багато в чому самобутні та оригінальні, що віддзеркалюють відповідні фундаментальні дослідження.

Разом з тим сучасна глобалістика, на наш погляд, не має і, очевидно, не матиме у близькому майбутньому якоїсь єдиної парадигми.

Однак показово, що дедалі більше уваги приділяється закономірностям глобального соціального розвитку, а в центрі дослідницького інтересу постає людина, її природа, сутність і оболонка, обумовлена фізіологією і духовністю, ментально-культурною мотивацією і поведінкою, залежною від потреб і базованою на здоров'ї, соціальному успіху і статусі (рис. 1.7).

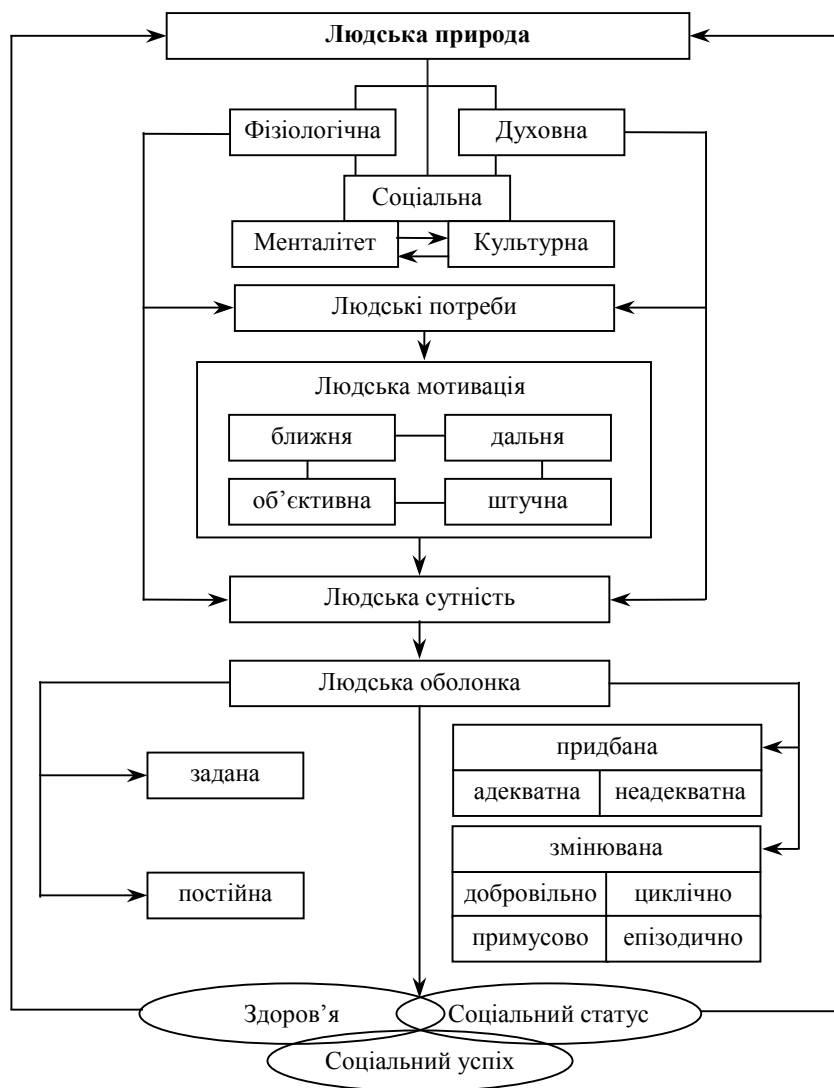


Рис. 1.7. Людська природа, сутність і оболонка

Соціальна сутність людини — альфа й омега будь-яких досліджень у межах сучасної глобалістики — виявляється не сама по собі, а у спілкуванні, обумовленому взаємовідносинами у форматах «родина — друзі», «робота — колеги», «місцева громада — країна — світ». Залежно від потреб (необхідних умов життя і розвитку з метою одержання задоволення) формуються усвідомлені спонукання до діяльності — ближня і дальня людська мотивація, яка може бути об'єктивно обумовленою і штучною (як правило, абсурдною чи ілюзорною і від того найбільш деструктивною).

Під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які тісно взаємодіють, людська сутність виявляє себе по-різному, що віддзеркалюється через людську оболонку із заданими (стать, вік, етнос, раса, сім'я...) і придбаними (релігія, професія, політична орієнтація) характеристиками. Останні можуть бути адекватними природі і сутності конкретної людини у певному культурному середовищі чи неадекватними, таким, що ускладнюють процеси задоволення її справжніх потреб та цілей самореалізації (за Маслоу).

Залежно від умов життєдіяльності людська оболонка може змінюватись: добровільно (залежно від персоніфікованого розуміння цінностей та рівня самоорганізації) або примусово (тиск узвичаєних цінностей і вподобань, зовнішнє насильство тощо), циклічно (дім, сім'я, друзі, робота) або епізодично (локальні чи загальносуспільні форс-мажорні акції). Комбінаторика заданого і придбаного, постійного і змінюваного впливає на здоров'я людини та її соціальний успіх і в такий спосіб визначає більш-менш усталений соціальний статус. Іншими словами, імідж сучасної особистості — це, як правило, виявлення не стільки її індивідуальної природи і сутності, скільки видимої багатьма чи всіма оболонки. Це було притаманно всій еволюції людської цивілізації, що, однак, дедалі більше мотивуючи об'єктивні і штучні потреби, не призводило до критичного дисбалансу сутності людини та її суспільного вияву (оболонки), не руйнувало підвалин людської природи.

Цілком очевидно, що глобалізація дискредитує традиційні уявлення стосовно умов, факторів, джерел і критеріїв успіху особистостей, малих і великих груп людей практично всіх сфер діяльності, корпорацій, країн, регіонів світу. За таких умов глобальною є проблема не стільки взаємодії людини і природи (науково-технологічний прогрес, безумовно, віднайде ефективні альтернативи природокористування та енергозабезпечення тощо, виведе людство за межі «глобуса» в задоволенні істинних людських фізіологічних першопотреб), скільки переходу індивідуума на якісно новий рівень суспільної, постінформаційної свідомості. В іншому разі здійсняться пророцтва на кшталт «кінця цивілізації» чи «кінця світу», для чого, на жаль, майже склалися техногенні та, на щастя, не можуть скластись усі інші передумови, інакше зруйнувалася б і людська оболонка, і її сутність, виражені на сьогодні поки що досить усталеними цінностями.

### ***1.2. ІМПЕРАТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ***

Протягом останніх десятиліть глобалізація виявлялась і досліджувалась як ключова тенденція людського розвитку. Сучасні системні тран-

сформації надають їй нової якості — із тенденції глобалізація переростає у всепоглинальний процес, що має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи системного характеру (рис. 1.8).

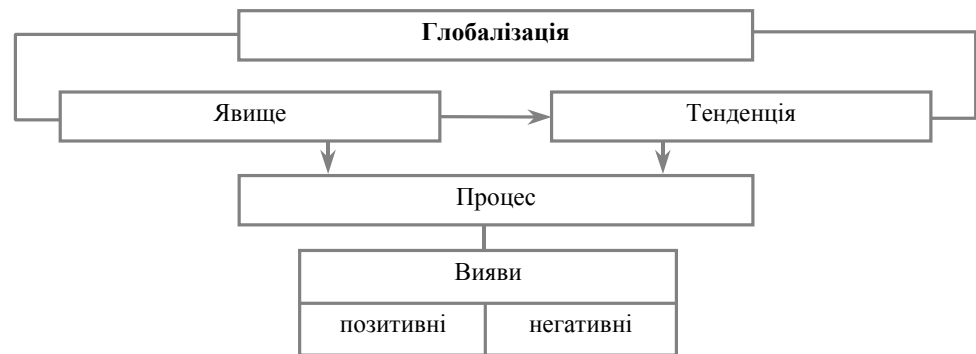


Рис. 1.8. Глобалізація як процес

У найбільш широкому розумінні глобалізацію можна трактувати як процес, що виводить цивілізацію на вищий щабель розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності. Він охоплює політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові (рис. 1.9).

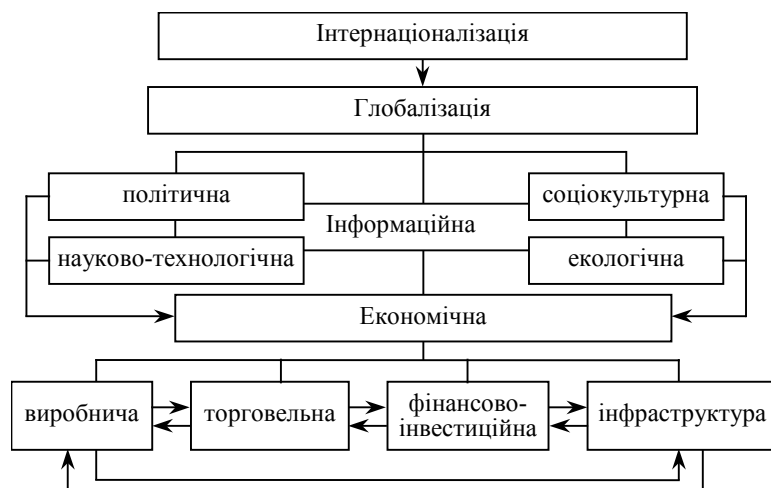


Рис. 1.9. Структуризація глобалізаційного процесу

До кількісних параметрів економічної глобалізації відносять безпрецедентні масштаби безпосередньо міжнародного виробництва, обміну і споживання за рахунок такої, що випереджає зростання світового ВВП, динаміки міжнародної торгівлі товарами та послугами, прямих та портфельних іноземних інвестицій, валютних операцій (табл. 1.1).

КЛЮЧОВІ ПАРАМЕТРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ<sup>1</sup>

Сфера економічної діяльності	Кількісні параметри	Оцінка (2005 р.)	Якісна характеристика	
			Ідеальний зразок	Реальний стан
Міжнародне виробництво	Кількість нефінансових ТНК	50 000	Світовий баланс виробничої діяльності на основі ефективного ресурсовикористання	Асиметрична децентралізація виробництва, дематеріалізація товарних потоків
	Обсяги продажу ТНК	36 456 млрд дол.		
Міжнародна торгівля	Обсяг торгівлі товарами	21 214 млрд дол.	Вільний обмін товарами, послугами, продуктами інтелектуальної власності	Істотні нетарифні бар'єри, регіональний неомеркантилізм
	Обсяг торгівлі нефінансовими послугами	12 574 млрд дол.		
Міжнародні інвестиції	Обсяг ПЗІ	460 млрд дол.	Вільний рух підприємницького капіталу	Транснаціональні альянси, превалювання портфельних інвестицій
	Обсяг портфельних інвестицій	1663,1 млрд дол.		
Міжнародні фінанси	Обсяг міжнародних кредитів	13 000 млрд дол.	Стабільність, транспарентність, уніфікована технологічність	Перманентна кризовість, превалювання спекулятивних операцій
	Обсяг валютних операцій	1900 млрд дол. (день)		

У найзагальнішому вигляді якісні ознаки економічної глобалізації відбивають процеси транснаціоналізації, регіоналізації та глобальної інституалізації, а її рушійними силами є принципові науково-технологічні зрушення на основі всеосяжної інформатизації. Розвиток економіки дедалі менше залежить від факторів обмеження сировинно-матеріальних ресурсів, оскільки інтелектуально-інформаційні ресурси, не маючи абсолютних кількісних обмежень, здатні до мультиплікації, «тиражування», саморозвитку.

Важливо усвідомлювати, що носії глобалізації останніх десятиліть — транснаціональні корпорації — безпрецедентно розширили географію виробництва товарів і послуг, раніше монополізованих промисловим Заходом, пов'язуючи практично у світовому масштабі ресурси, технології, робочі місця. Нині йдеться про глобальну корпоратизацію бізнесу як одну із ключових тенденцій економічної глобалізації.

<sup>1</sup> Згідно з методологією ОЕСР використовуються головні, додаткові та експериментальні індикатори глобалізації. Головні індикатори, маючи універсальний характер, базуються на національній статистиці і відбивають торговельні, інвестиційні, інноваційно-технологічні та фінансові аспекти глобальної взаємодії. Поглиблений аналіз здійснюється за допомогою додаткових та експериментальних індикаторів, які застосовуються щодо окремих сфер і напрямів економічної глобалізації. Вони, як правило, орієнтовані на теоретично значиму, однак, практично не детерміновану та міжнародно не консолідовану інформацію, оскільки йдеться про кількісну оцінку новітніх, часто унікальних, явищ.

Безперечно, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, динамізацію і диверсифікацію обміну товарами, послугами, інвестиціями глобалізація сприяє підвищенню ефективності розвитку. При цьому певним чином синхронізуються його темпи і рівні, відбувається соціалізація економічних відносин, формується єдиний фінансово-інформаційний простір, в якому дедалі більшою мірою здійснюється не тільки комерційна, але й уся діяльність людства як така. Чимраз очевиднішою стає глобальна соціокультурна уніфікація як передумова менш конфліктного розвитку.

Одночасно глобалізація, маючи вкрай суперечливий характер, несе в собі виклики і загрози. А. Філіпенко наголошує, що, з одного боку, глобалізація тлумачиться як об'єктивний закономірний процес, а з другого — розглядається як штучне, насильницьке явище, що розвивається під тиском економічно могутніх держав, а особливо ТНК, для розв'язання власних проблем та реалізації егоїстичних інтересів у глобальному середовищі. Одночасно зазначається, що глобалізація у своїй розвинутій, зрілій формі є продуктом переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації<sup>1</sup>.

Постіндустріальний розвиток супроводжується формуванням якісно нових тенденцій як у внутрішньоекономічних системах, так і в міжнародних економічних відносинах.

*По-перше*, очевидним є різке зниження сировинної і частково енергетичної залежності внаслідок новітньої деіндустріалізації економіки.

У США частка працівників, які безпосередньо виконують виробничі операції, становить менше ніж 10 %, в аграрному секторі працює 2,7 % сукупної робочої сили, а у видобувній промисловості — 1,4 %, (у Німеччині — до 1,1 %). У Бостоні, Сан-Франциско, Лос-Анджелесі та Нью-Йорку зайнятість у сфері послуг досягла 90 % загальної чисельності робочої сили. Аналогічні пропорції характерні і для інших розвинених країн. Приріст ВВП в них на порядок випереджає приріст енергоспоживання.

Отже, підтверджується визначення постіндустріального суспільства як такого, де домінантною галуззю є послуги, а провідним класом — технократи, консультанти, експерти<sup>2</sup>.

*По-друге*, у міжнародній торгівлі вивільняються ринки масових споживчих товарів, що на перший погляд здається «завоюванням» цих ринків іншими країнами.

---

<sup>1</sup> Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія. Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. — К.: Либідь, 2008. — 359 с.

<sup>2</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. — М.: Academia, 1999.



У найбільш експортно орієнтованій країні США у 1990-ті рр. на провідні місця фондового ринку серед галузей господарства вийшли компанії, що надають фінансові послуги (близько 15 %) і працюють у сфері медицини (понад 10 %), тоді як у 1960-ті роки вони були на останніх місцях. Водночас компанії, що здійснюють масове виробництво товарів народного споживання, посідають прикінцеву позицію (менше ніж 3 %).

Взагалі, розвинені країни намагаються експортувати продукцію з великою «доданою вартістю». За О. Тофлером, додана вартість переміщення природно-сировинних ресурсів становить 1 %, виготовлення кольорових телевізорів — 16 %, суперкомп'ютерів — 1700 %. Рентабельність інтелектуального продукту ХХІ століття перевищуватиме рентабельність згаданих суперкомп'ютерів у 10 000 разів. У 1990-ті роки експорт продукції високих технологій становив: у Німеччині — 25 % його загального обсягу, у Франції — 31 %, у Японії — 39 %, у Великобританії — 40 %, у США — 44 %. Загалом сегмент високих технологій у світовій торгівлі невпинно зростає — з 11 % у 1976 р. до 22 % у 1996 р.

*По-третє*, пріоритетно новим стає самостійний, насправді стратегічний і глобально конкурентоспроможний продукт — знання та інформація.

Постіндустріальна економіка має яскраво виражений інноваційний характер, коли нові відкриття, винаходи, технології, товари і послуги з'являються не епізодично чи спонтанно, а стають постійною і найважливішою складовою економічного прогресу. Дедалі більше це — економіка матеріалізованих знань.

Справді, спираючись на теоретичні обґрунтування Й. Шумпетера про «творчоруйнівну» роль науково-технологічного прогресу та на праці таких економістів, як Г. Менш, Р. Солоу, Л. Суте, М. Портер та ін., економічна наука поповнилась новим її розділом — теорією інноваційного розвитку. Практичне втілення висновків цієї теорії обумовило появу нової моделі розвитку, в якій науково-технологічні переваги перетворюються на головний засіб формування ефективної структури експорту й інструмент захисту від конкуренції, що ґрунтується на традиційних факторах виробництва<sup>1</sup>.

Інформація (доступ до сучасних знань і засобів зв'язку) поряд з землею, капіталом і трудом стає не просто самостійним фактором виробництва, а визначальним.

Найбільші прикладні можливості, перспективи і динаміку має Інтернет — всесвітня комп'ютерна мережа з різними способами взаємодії віддалених комп'ютерів і спільним використанням послуг інформацій-

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Технологічна конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Х., 2002. — С. 6.

них ресурсів у єдиному інформаційному просторі. На сьогодні це глобальна багатофункціональна інформаційна система<sup>1</sup>.

З позицій практики сучасного міжнародного бізнесу особливості електронного ринку Інтернету полягають у тому, що він є, по-перше, відкритим, тобто доступним як для компаній будь-яких розмірів, так і для споживачів, а по-друге — глобальним, тобто доступ до нього можливий з будь-якої точки земної кулі. Відкритість ринку зумовлена також тим, що він характеризується досить низьким бар'єром для входу на нього фірм<sup>2</sup>.

Постійно і динамічно зростає кількість станцій Інтернету. Сукупний показник інтернет-торгівлі між підприємствами, що у 1998 р. становив 43 млрд дол.<sup>3</sup>, у 2003 р. збільшився до 1,6 трлн дол. Стрімко зростають доходи від електронної комерції: 2000 р. — 18 млрд дол. США; 2001 р. — 336 млрд дол. США; 2002 р. — 686 млрд дол. США; 2003 р. — 1,2 трлн дол. США.

Проникнення інформаційних технологій у повсякденний побут людей набуває глобального характеру: якщо у 1998 р. 100 млн населення планети користувалось Інтернетом, то у 2005 р. кількість користувачів збільшується до 1 млрд<sup>4</sup>.

Отже, стимулюється осмислення глобалізаційних процесів у межах теорій «інформаційного суспільства», котрі трактують прогрес суспільства як похідний від знань та інформації.

Лідером у становленні інформаційного суспільства як на початку 1980-х рр., так і нині є, безперечно, США: вони контролюють 40 % світового ринку комунікацій, 75 % — обігу інформаційних послуг, 80 % — ринку програмних продуктів. Американцями є 50 % користувачів Інтернету на 90 % найбільш відвідуваних сайтах.

Взагалі глобальна інформатизація стає виявом сутності постіндустріального розвитку і ключовим технологічним викликом XXI століття універсального характеру, оскільки відповідь на нього потрібно шукати всім країнам у всіх сферах життєдіяльності.

Слід відзначити суттєву диференціацію у масштабах і темпах освоєння інтелектуальних технологій (ІТ) не тільки між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються (мобільних телефонів на 1000 осіб більше у 17 разів, персональні комп'ютери — у 22 рази (рис. 1.10), користувачів Інтернету — у 150 разів), але й у групі країн-лідерів (за кіль-

<sup>1</sup> *Винарик Л. С., Щедрин А. Н., Васильєва Н. Ф.* Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 2002.

<sup>2</sup> Електронна комерція: Навч. посіб. / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 19.

<sup>3</sup> Network Wizards, Internet Domain Survey, January 1999 (www.nw.com): Доповідь про світовий зв'язок. — ЮНЕСКО, 1997.

<sup>4</sup> *Винарик Л. С., Щедрин А. Н., Васильєва Н. Ф.* Информационная экономика: становление, развитие, проблемы. — С. 101.

кістю комп'ютерів, що використовують Інтернет, США значно випереджають Японію і країни Західної Європи).

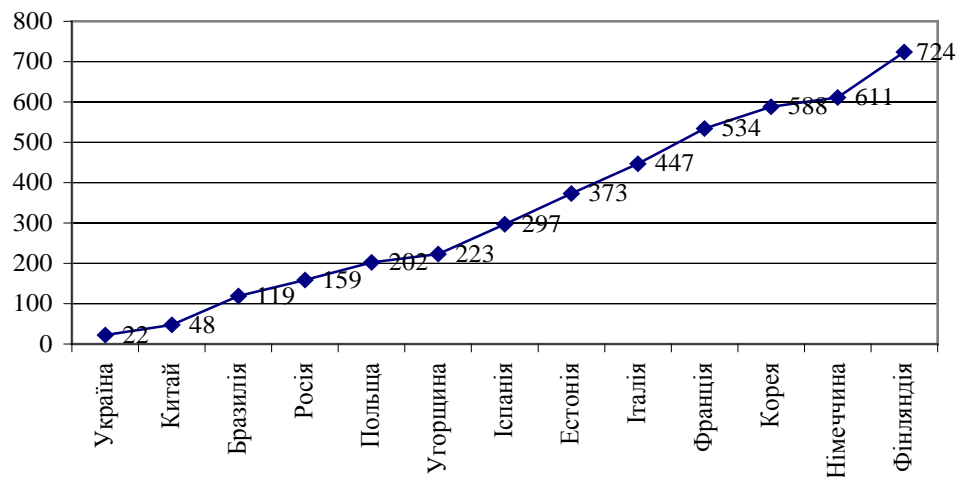


Рис. 1.10. Рейтинг країн за кількістю комп'ютерів на душу населення (на 1000 осіб населення), 2005 р.<sup>1</sup>

Разом з тим на даний час жодна країна не має необхідних коштів, щоб капіталізувати глобальний Інтернет. Центри Інтернету виникають не тільки в «інформаційних лідерів» світу, а й у країнах, де провадиться відповідна сприятлива інвестиційна політика, наприклад, таких як Сингапур та Гонконг.

Загалом акценти глобальної конкуренції дедалі більше зміщуються в бік інформаційно-комунікаційних факторів розвитку не тільки окремих країн, але й регіонів світу. Водночас сучасна інформатизація практично в усіх її виявах має апріорі інтернаціональний характер. Саме міжнародний обмін інформацією сприяє розвитку глобальної інформаційної інфраструктури — основи сучасних інтернет-послуг.

У теоретичному плані показовим є осмислення концепції «нової економіки», насправді глобальної як за охопленням сфер життєдіяльності, так і за технологіями ведення бізнесу. Важливо, що відповідні дослідження ведуть не тільки вчені розвинених країн, в яких частка інформаційно-інноваційного сектору перевищує 50 %, але й українські науковці<sup>2</sup>.

Як одну з головних рис «нової економіки» автори виділяють відносну незалежність від національних кордонів. На наш погляд, ця риса може розглядатись як базова, оскільки в «екстериторіальності» й «екс-

<sup>1</sup> IMD World Competitiveness Yearbook; РКУ, Монітор конкурентоспроможності. — 2006. — № 1.

<sup>2</sup> Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За заг. ред. С. І. Юрія, С. В. Савельєва. — К.: Знання, 2007. — 595 с.; Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / За заг. ред. А. А. Гальчинського, С. В. Львовчкіна, В. П. Семиноженка. — К., 2004. — 261 с.

державності» закладено як глобальні позитиви «нової економіки», так і її можливі глобальні негативи.

Справді, тепер уже створюються умови для становлення самодостатніх інтернет-економік, на які не можуть впливати уряди. У сучасних інтернет-компаній своє насправді глобальне середовище діяльності, свої насправді глобальні механізми конкуренції. Останні недоступні для національного регулювання, і єдиним способом уникнути втрат є лібералізація телекомунікацій: як тільки інтернет-провайдери стикаються з високими цінами на оренду ліній у тій чи іншій країні, вони передають інформацію, наприклад до США, де оренда ліній дешевша; якщо якійсь країні встановлять суворі умови інтернет-зв'язку, то інтернет-компанії вестимуть свій бізнес у «м'якшому» діловому кліматі тощо.

У цьому контексті цікавою є концепція еволюції капіталу О. Тофлера: аграрно-сировинні економіки — сировиновидобувний капітал; індустріальні економіки — індустріально-промисловий капітал; інформаційно-комунікаційні економіки — капітал знань. Сучасні дослідники пов'язують перспективи розвитку з моделлю інтелектуальної економіки, якою керує інтелектуальний капітал (людський капітал як сукупність знань, навичок та творчих здібностей людини плюс структурний капітал як технічне, інформаційне та організаційне забезпечення його реалізації). Уже сьогодні в країнах ОЕСР понад половина ВВП створюється в інтелектуальному виробництві<sup>1</sup>.

Цілком очевидним є те, що у XXI столітті успіху досягатимуть країни, де забезпечуватимуться оптимальні пропорції між творчою енергією людини та іншими ресурсами, зокрема — і насамперед — інформаційними.

Ідеться про інтелектуальний ресурс суспільства як глибинне підґрунтя соціально-економічного прогресу. У процесі формування й економічного функціонування інтелектуального ресурсу використовуються суспільні інформаційні фонди, а в результаті творчої інтелектуальної праці продукується інноваційний ресурс. У більш широкому розумінні інтелект як ресурс розвитку — це потенційна і реальна здатність нації підтримувати «творчу енергетику» в усіх сферах діяльності — науці, політиці, бізнесі, культурі.

Потенційно цим ресурсом володіє кожна країна, однак оптимально його використовувати і розвивати вдається передусім тим з них, які здатні забезпечувати весь процес інтелектуального відтворення. У сучасних умовах для цього вкрай потрібні фінансові ресурси, акумулювати котрі здатні лише окремі країни. Так, на даний час загальні витрати

---

<sup>1</sup> Сіденко С. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації // Міжнародна економічна політика. — 2004. — № 1. — С. 54—75.

на НДДКР у США — 330 млрд USD, країнах Євросоюзу — 230 млрд USD, Японії — 130 млрд USD, Китаї — 136 млрд USD.

Сьогодні в принципі можна говорити про формування глобальної економіки<sup>1</sup> як суб'єктно, функціонально та інституційно структурованої багаторівневої системи, основним елементом якої є глобальний ринок (рис. 1.11). Нині йдеться не про досконалість цієї системи, а скоріше, про глобальну доступність ресурсів та інновацій, глобальний характер факторної мобільності, глобальну ринкову уніфікацію, регуляторну гармонізацію на оновлюваній інституціональній основі, глобальну корпоратизацію та становлення глобального менеджменту, синхронізацію темпів та рівнів економічного розвитку, а також демократизацію та соціалізацію економічних взаємовідносин.

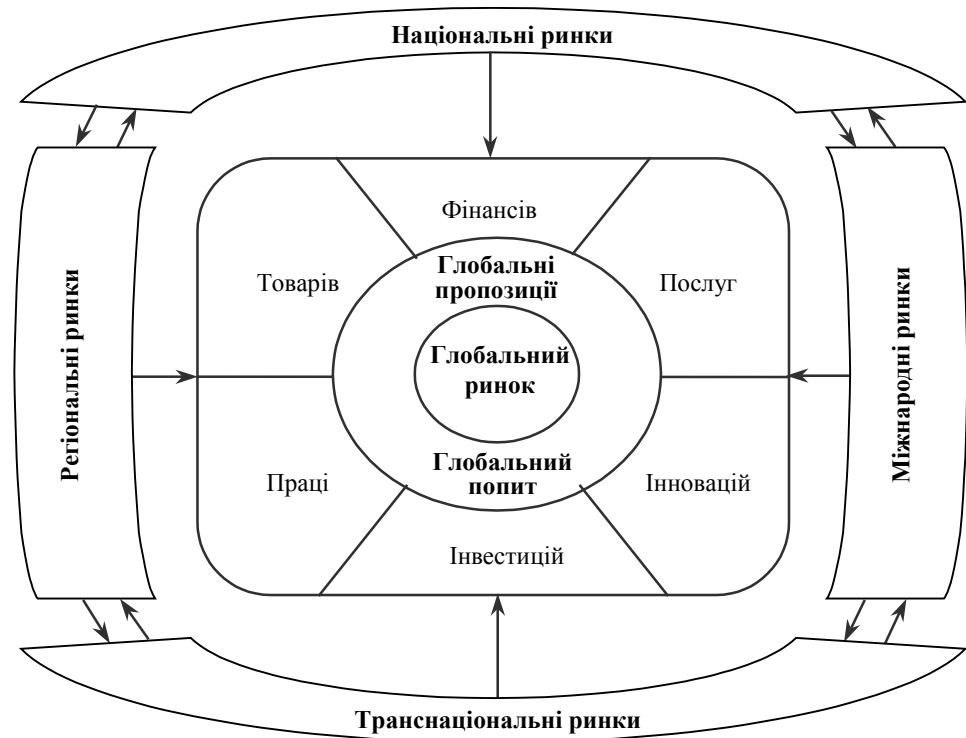


Рис. 1.11. Формування глобального ринку та контури його сегментації

Регіональна консолідація глобального ринку йде через розвиток економічних регіональних об'єднань, перш за все Європейського Сою-

<sup>1</sup> Показовими тут є не тільки сучасна дослідницька проблематика, але й практика викладання в провідних університетах світу відповідних дисциплін. Вітчизняні вчені, реагуючи на глобальну трансформацію методології сучасної бізнес-освіти, також пропонують і реалізують новітні продукти. Зокрема на магістерських програмах Київського національного економічного університету імені Василя Гетьмана викладається дисципліна «Глобальна економіка».

зу, Північноамериканської зони вільної торгівлі, Асоціації азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва. На їхню частку припадає приблизно 80 % світового ВВП, понад 80 % усіх державних бюджетів миру, 85 % світового експорту.

Глобалізаційний прогрес, з одного боку, потребує нових функціональних форм і механізмів гармонізації національних економічних інтересів, політик і дій для захисту слабкіших партнерів і вжиття санкцій проти тих, хто порушує правила гри глобальної економіки. З другого боку, має сформуватись глобальне мислення, коли підприємницька мотивація базується на інноваційності і безпеці розвитку. Це уможлиблюється лише за умов гуманізації світогосподарського розвитку, яка ґрунтується на його інтелектуалізації, соціалізації та екологізації (рис. 1.12).

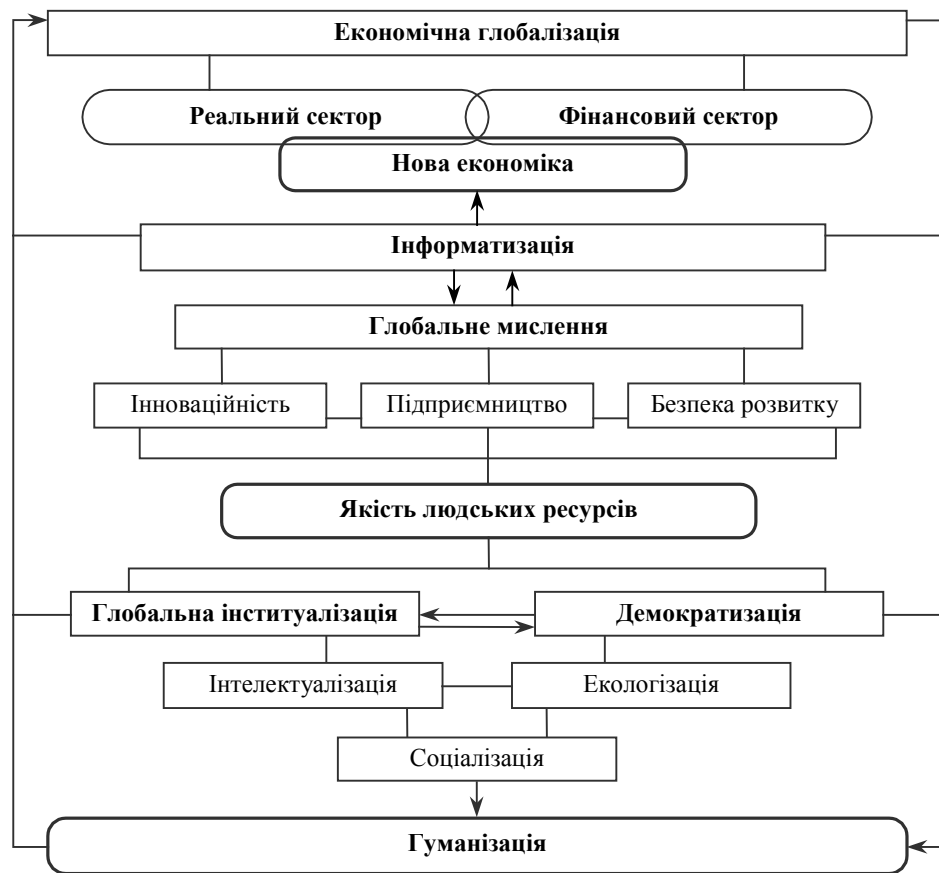


Рис. 1.12. Імперативи і детермінанти глобалізаційного процесу

Одночасно недосконалість глобального ринку, брак адекватних відповідей на глобальні виклики породжує феномен глобальної дискредитації традиційних стандартів економічного розвитку:

✓ по-перше, дискредитуються традиційні фактори соціально-економічного розвитку;

✓ по-друге, дедалі відчутнішою стає дискредитація традиційних суб'єктів світової економіки;

✓ по-третє, тривалий час спостерігається дискредитація реального сектору світової економіки;

✓ по-четверте, за умов глобалізації дискредитуються конкурентні механізми ринку;

✓ по-п'яте, у соціокультурному контексті глобалізація дискредитує ділові локально-цивілізаційні традиції.

Очевидно, що глобальна економіка початку XXI століття буде і багатокладною, і змішаною економікою. У ній (за О. Білорусом) буде репрезентовано і ринковий капіталізм та державний соціалізм, і старий економічний індустріалізм, і новий технотронно-інтелектуальний глобалізм.

У майбутньому йтиметься про максимальне використання інтегрованого інформаційно-інтелектуального потенціалу світу, про початок формування нової глобальної ноосферно-космічної економіки третього тисячоліття. У справді глобальній економіці домінуватиме глобальний розум, а не глобальний інтерес. Процес глобального економічного розвитку підпорядковуватиметься новим загальнопланетарним, загальноцивілізаційним, а не формаційним (капіталізм, соціалізм, комунізм) чи якимсь іншим закономірностям.

### ***1.3. СУПЕРЕЧНОСТІ Й АСИМЕТРІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ***

Економічна глобалізація, як об'єктивний та цілісний процес, має суперечливий, неоднозначний та зигзагоподібний характер. Її визначальними рисами є, з одного боку, еволюційність та послідовність розвитку, а з другого — його асиметричність та дискретність. Суперечливість глобального економічного розвитку обумовлена як дією різноспрямованих його матеріально-речових факторів, так і зіткненням інтересів суб'єктів глобальної економічної системи. Тож зрозуміти основні век-

тори та динаміку цього розвитку можна лише через пізнання іманентних йому суперечностей (економічних, соціальних, демографічних, інформаційно-технологічних та ін.), котрі фіксують «вузькі» місця глобальної інституційної системи та визначають напрямки її структурно-функціональної оптимізації.

Суперечностям глобальної економіки притаманний універсальний характер. Це означає, що економічні явища та процеси, які відбуваються у глобальній економічній системі, не можуть перебувати у стійкому, або статичному, стані. Навпаки, зазнаючи постійних трансформаційних змін, які порушують рівновагу економічної системи, вони дістають імпульс для свого дальшого розвитку, переходу від одного якісного стану до іншого. Діалектика суперечностей глобальної економіки зводиться, таким чином, до єдності та боротьби протилежних за своєю сутністю та векторною спрямованістю економічних явищ та процесів. При цьому єдність таких протилежностей, виражаючи стійкість глобальної економічної системи, є відносною, а боротьба — абсолютною, що відбиває нескінченність процесу глобального економічного розвитку.

На нашу думку, суперечності глобальної економіки умовно можна розглядати у двох площинах:

- по-перше, як діалектичну взаємодію протилежних тенденцій економічних процесів та явищ, притаманних світовому господарству, які, перебуваючи у внутрішній єдності та взаємопроникненні, є джерелом його постійного розвитку, у тому числі його окремих елементів та підсистем;

- по-друге, як конфлікт інтересів глобального капіталу та решти суб'єктів світового господарства (держав, міжнародних організацій, економічних систем мікрорівня, регіональних інтеграційних угруповань та ін.), який виявляється в тому, що дії першого з реалізації власних економічних інтересів завжди обмежують можливості інших суб'єктів щодо впливу на загальні умови функціонування глобальної економічної системи. У результаті — дії глобальних корпорацій, спрямовані на обмеження можливостей реалізації економічних інтересів іншими суб'єктами, завжди викликають протидію з боку останніх.

Визначальною рисою сучасної фази глобального економічного розвитку є зростання масштабів та істотне загострення суперечностей капіталістичної ринкової системи. Ідеться про те, що кожен етап її розвитку характеризувався «набором» усталених ключових суперечностей, котрі набували свого матеріального вияву в межах продуктивних сил, відносин економічної власності, техніко-економічних та організаційно-економічних відносин, а також господарського механізму. Серед цих суперечностей можна окреслити такі: між продуктивними силами і від-



носинами економічної власності; фізичною і розумовою працею; обмеженими ресурсами та потребами, які постійно зростають; високим рівнем розвитку техніки і недостатнім рівнем освіти та кваліфікації робочої сили; досягнутим рівнем концентрації виробництва і недостатньо розвинutoю спеціалізацією; окремими типами та формами власності; демократичними та авторитарними методами управління; економічними та адміністративними важелями регулювання економіки та ін. Саме ці суперечності протягом усіх попередніх етапів розвитку капіталістичної ринкової системи мали в основному прогресивний характер, сприяючи поглибленню міжнародного поділу праці, лібералізації національних товарних та фінансових ринків, ринків робочої сили, диверсифікації міждержавного та міжрегіонального економічного співробітництва тощо.

Проте з переходом світового господарства на глобальну фазу свого розвитку перелічені суперечності, екстраполюючись на глобальну площину і набуваючи глобальних форм вияву, породжують свої головні виклики — порушення організаційно-функціональної рівноваги світового господарства та поглиблення соціально-економічної асиметрії країн світу, що загрожує людству системними економічними та політичними кризами, екологічними катастрофами та масштабними міжцивілізаційними силовими конфліктами. З огляду на це цілком слушною видається теза І. Валлерстайна щодо визначального впливу глобального капіталізму на загострення гео економічних суперечностей між країнами світового господарства: «У рамках капіталістичної світ-економіки неможливо, щоб національний розвиток був реалізований у всіх державах, оскільки процес нагромадження капіталу вимагає існування ієрархічної системи, в якій додана вартість розподіляється нерівномірно як у просторі, так і між класами»<sup>1</sup>. Апелюючи до породженого глобальним капіталізмом «загального хаосу», учений доводить, що найімовірнішим сценарієм розвитку глобальної економіки буде прагнення нинішніх країн-лідерів світового господарства зреалізувати проект «підробленої трансформації, поверхової трансформації», метою якої є «недоторканість наявної нерівності»<sup>2</sup>.

Попри феноменальні вияви, економічна глобалізація не є універсальною, оскільки реально не охоплює всіх країн, регіонів і галузей, хоч і має такий, що прогресує, потенціал розвитку в цьому напрямку. Вона не настільки прямолінійна і гомогенна, особливо з огляду на позитиви і негативи вияву, коли витрати і переваги, що пов'язані з процесом економічної глобалізації, розподіляються нерівномірно, асинхронно і непропорційно насамперед у міжкраїновому плані (рис. 1.13).

<sup>1</sup> Валлерстайн І. После либерализма. — М.: УРСС, 2003. — С. 161.

<sup>2</sup> Там само. — С. 164.

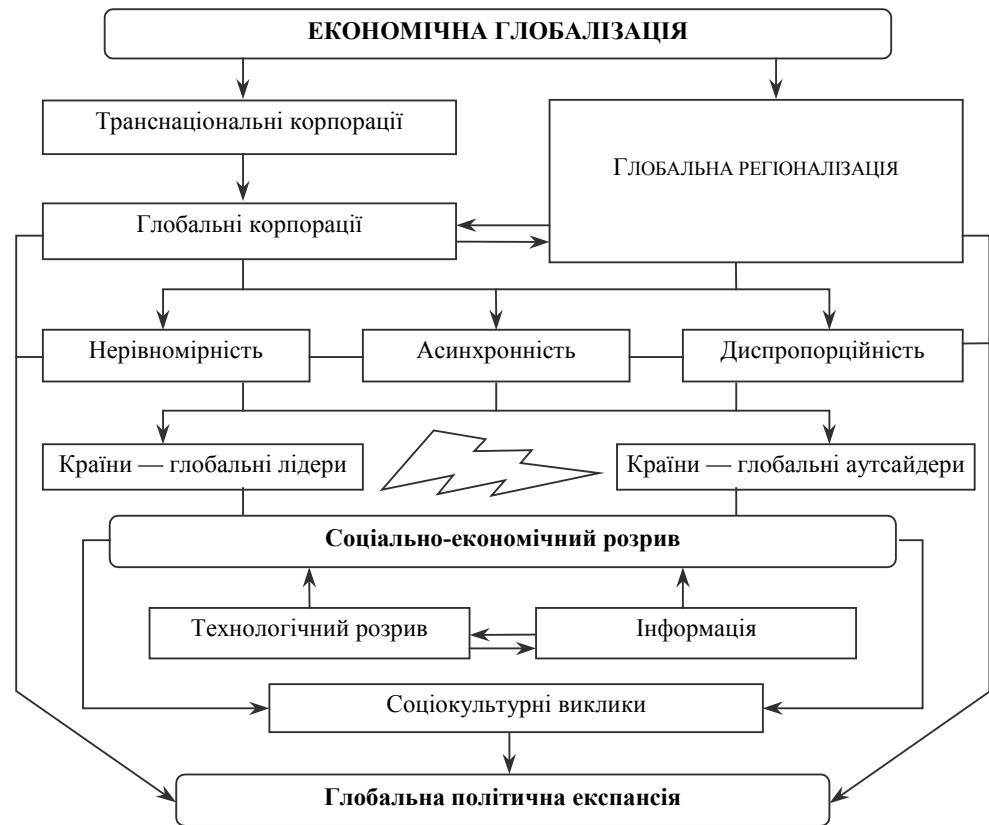


Рис. 1.13. Суперечності економічної глобалізації

За умов глобалізації економічного розвитку нових імпульсів і нової якості набувають як транснаціоналізація з формуванням глобальних корпоративних структур переважно через злиття і поглинання, так і регіональна економічна інтеграція, котра виходить на континентальний та міжконтинентальний рівень. Разом з тим неупереджений аналіз демонструє, що соціально-економічний розрив між країнами—глобальними лідерами і країнами-аутсайдерами прогресує, відображаючи розриви в генеруванні та освоєнні технологічних інновацій у сучасному інформсередовищі. Концентрація інформаційних ресурсів та інтелектуального капіталу в невеликій групі постіндустріальних країн призводить до свого роду технологічного «колоніалізму», коли попередні витрати цих країн на науку і освіту продукують ефект використання світової технологічної ренти.

З-поміж наймасштабніших та найгостріших суперечностей, які породжує глобальна економіка, на нашу думку, слід назвати такі. Насамперед варто відзначити поглиблення антагонізму між глобальною експансією монополій та національним економічним суверенітетом

країн світу. Так, діяльність сучасних монополістичних структур, зорієнтована на реалізацію ними стратегій глобальної експансії, породжує ключовий виклик функціонуванню національних держав у відкритому глобальному середовищі, а саме їх усунення зі світової арени як найвпливовіших суб'єктів глобальної економіки. Це виявляється в демонтажі інституту державності, істотному звуженні можливостей держав провадити самостійну політику щодо регулювання національних ринків та контролю за національним багатством. У результаті суттєвої модифікації зазнає структура економічного суверенітету країн, яка охоплює всі підсистеми їхніх національних економічних систем та трансформує їх відповідно до глобальних тенденцій та інтересів міжнародних монополій<sup>1</sup>.

Подібне розуміння глобальної економіки як глибоко суперечливого процесу впливає з характеру сучасного етапу глобального економічного розвитку. Його відмітною рисою є «автономізація» стосовно до політики національних урядів, процесів нагромадження капіталу та його регіонального й галузевого розподілу. За таких умов глобальний капітал незалежно від своєї національної належності у великомасштабних обсягах спрямовується в ті локалі та локалітети світової економіки, де можна одержати монополні наддоходи, установити контроль за найбільш прибутковими сферами діяльності та оволодіти природними монополіями, енергетикою та технологічними інноваціями. Отже, економічна глобалізація, з одного боку, «розмиває» одні функції держави та вимагає делегувати частину державних повноважень на наднаціональний рівень, а з другого — обумовлює необхідність посилення інших її функцій заради збереження стабільності та стійкості всієї світової системи.

З ослабленням впливу на світогосподарські процеси національних держав посилюється роль інститутів, які формують каркас системи глобального менеджменту. До них належать міжнародні та неурядові організації, котрі, будучи підконтрольними глобальному фінансово-промислому капіталу, забезпечують його безперешкодне проникнення в будь-яку країну світу з метою одержання надприбутків. Примітно, що ця місія сучасних інститутів глобального управління навіть не завуальовується. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що в щорічній доповіді міністра оборони США Президенту та Конгресу серед життєво важливих інтересів цієї країни, захищати які покликані американські збройні сили, поряд з забезпеченням життєдіяльності держави та суспільства, віддзеркалюється інтереси американських транснаціональних

---

<sup>1</sup> Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 326.

корпорацій<sup>1</sup>. Виходячи з цього неабиякої актуальності на сьогодні набувають питання синергійного об'єднання зусиль усіх країн світу заради нівелювання економічних, фінансових і соціальних асиметрій у міжнародних відносинах, а також гармонізації інтересів суб'єктів глобальної економічної системи.

Наступною суперечністю глобальної економіки є посилення глобальної конкуренції у сфері виробництва та збуту товарів і послуг. Ця конкуренція виявляється як на рівні монополій, так і між підприємствами монополізованого та немонополізованого секторів. Так, ефективність реалізації міжнародними монополіями глобальних стратегій вирішальною мірою залежить від їхніх конкурентних позицій у найбільш прибуткових галузях економіки з високою продуктивністю суспільної праці, інноваційною оснащеністю виробництва, сучасними методами його організації й управління та відносно низькими виробничими витратами. Не випадково, що саме ці галузі світової економіки нині найбільшою мірою залучені у процеси глобальної монополізації капіталу, у результаті чого деформуються пропорції глобального виробництва та загострюються суперечності між самими монополіями-гігантами та між підприємствами монополізованого і немонополізованого секторів економіки.

Прагнучи досягнути панування у світовій економічній системі, глобальний капітал підпорядковує своїм монополістичним інтересам дрібний та середній немонополізований сектор. Це виявляється в тому, що глобальні монополії за рахунок зростання плановірності своєї фінансово-господарської діяльності, свідомого обмеження обсягів виробництва, реалізації узгодженої політики капіталовкладень та механізмів трансфертного ціноутворення у самостійному режимі формують глобальне пропонування і глобальний попит на свої товари та послуги, визначають динаміку та векторну спрямованість розвитку найважливіших галузей світового господарства, а також диктують напрямки міжгалузевого та міжрегіонального переливання глобального капіталу.

Крім того, спотворюючи дію об'єктивних економічних законів (закону вартості, закону концентрації виробництва, закону грошового обігу, закону адекватності виробничих відносин рівню й характеру продуктивних сил та ін.), міжнародні монополії формують базис асиметричних відносин суб'єктів глобальної економічної системи, коли вихід на глобальний ринок нових «неглобальних» гравців стає вкрай ускладненим, а іноді практично неможливим.

Серед суперечностей, котрі породжує глобальна економіка, слід назвати і загострення антагонізму між глобальним капіталом і міжнарод-

---

<sup>1</sup> Федосова П. Роль транснаціонального капіталу в установленні економічної ієрархії країн і проблеми економічної безпеки РФ // Вестник ВГУ. Серія «Економіка і управління». — 2004. — № 1. — С. 13.

ним контингентом найманих працівників. Так, діяльність сучасних міжнародних монополій у соціальному плані означає пред'явлення ними попиту, що дедалі зростає, не тільки на робочу силу країни свого базування, але й на міжнародний контингент найманих працівників. При цьому глобальний капітал зазвичай спрямовується в ті центри концентрації робочої сили, де вона значно дешевша проти вартості робочої сили у країні базування ТНК, адже стрижневим компонентом стратегій міжнародних монополістичних структур є сувора економія витрат насамперед за рахунок скорочення фонду оплати праці. Підтвердженням цього є, зокрема, стрімке скорочення зайнятості у метрополіях, коли темпи зростання чисельності зарубіжних працівників монополій суттєво випереджають темпи зростання зайнятості місцевої робочої сили. Наприклад, протягом 1993—2005 рр. частка іноземної робочої сили в сукупній зайнятості 10 найбільших світових монополій зросла з 36,0 до 52,6 %, а список найдохідніших корпорацій та корпорацій — найбільших працедавців зазвичай не збігається. Примітно, що зростання частки іноземного контингенту найманих працівників міжнародних монополій відбувається на фоні стрімкого скорочення ними робочих місць. Ця тенденція, особливо чітко окреслившись на початку 1990-х років, тепер набула усталеного, довгострокового характеру, про що свідчить той факт, що протягом зазначеного періоду сукупна зайнятість у 10 найбільших світових монополіях скоротилася з 2,5 до 1,9 млн осіб.

Наприклад, у 2001 р. корпорація «Toshiba» скоротила близько 20 тис. робочих місць за допомогою зменшення чисельності працівників своїх закордонних філій та дострокового виходу на пенсію японських працівників. У 2002 р. німецький «Deutsche Bank AG» скоротив 13 тис. співробітників-іноземців; у 2006 р. американська корпорація «Ford Motor» повідомила про свій намір до 2011 р. закрити десять своїх заводів на території Північної Америки та звільнити понад 25 тис. осіб<sup>1</sup>; а у 2007 р. корпорація «Chrysler» звільнила 20 тис. працівників на кількох підприємствах у Детройті та закрила кілька складальних заводів за кордоном. Подібна ситуація вже сьогодні викликає занепокоєння у світовій громадськості, адже зменшення зайнятості у міжнародних монополіях як найбільших світових працедавців у недалекому майбутньому може призвести до поступового скорочення у загальносвітовому масштабі чисельності представників «середнього класу».

Крім того, діяльність сучасних міжнародних монополій сприяє поширенню масштабів нестандартних форм зайнятості (неповний робо-

---

<sup>1</sup> Карпенко Г. В. Трансформація транснаціональних структур в умовах глобалізації економіки // Стратегічна панорама. — 2008. — № 1. — С. 94—95.

чий час, робота за контрактами, договорами субпідряду тощо), погіршує умови праці у відсталих країнах, спричиняє ерозію соціального захисту працівників та стрімке майнове розшарування між населенням заможних держав та країн третього світу, а також між багатими та бідними верствами населення всередині держав.

Наступною суперечністю сучасних процесів глобального економічного розвитку є антагонізм між глобалізацією та регіоналізацією міжнародної економічної діяльності. Так, за умов глобалізації національні економіки більшості країн світу стають дедалі відкритішими, про що свідчить постійне зростання частки товарного експорту у світовому ВВП (з 7,9 % у 1913 р., до 9 % у 1929 р., 10 % у 1950 р., 14,5 % у 1970 р. та 19 % — на початку XXI ст.)<sup>1</sup>; нарощування щорічних обсягів прямих іноземних інвестицій (з 57 млрд дол. США у 1980 р. до 1833 млрд у 2007 р.)<sup>2</sup>, розвиток багатонаціонального підприємництва на основі розширення та диверсифікації діяльності ТНК (кількість закордонних філій яких лише протягом 1990—2006 рр. зросла з 175 тис. до 770 тис.)<sup>3</sup>, кількісне зростання еміграційних процесів, стрімке нарощування капіталізації світового фінансового ринку тощо.

Разом з тим поглиблення глобалізаційних процесів у світі відбувається на тлі посилення фрагментації світового господарства, яка набуває найбільш яскравого втілення в активізації регіональних інтеграційних процесів. При цьому, незважаючи на номінальні показники, які характеризують високу відкритість національних економік країн-членів регіональних угруповань, «циркулювання» товарних, інвестиційних та міграційних потоків обмежується переважно рамками таких інтеграційних блоків. Найчіткіше це виявляється в Європейському Союзі, в якому зовнішньоекономічні зв'язки країн-членів орієнтовані в першу чергу на партнерів по співтовариству.

Характеризуючи співвідношення глобальних та регіональних процесів, не можна оминати увагою і суперечливе поєднання глобальних та локальних економічних інтересів, яке в науковій літературі дістало назву «глокальність»<sup>4</sup>. Так, поглиблення глобалізаційних процесів значною мірою актуалізує питання щодо зміцнення конкурентних позицій регіонів та локальних утворень у глобальному конкурентному середовищі. За таких умов можливість будь-якого регіону перетворити свої традиційні економічні ресурси на глобальні та створити унікальні (тобто такі, котрі неможливо скопіювати та відтворити в інших точках пла-

<sup>1</sup> Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. — К.: Знання, 2007. — С. 24.

<sup>2</sup> World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge / U.N. — New York; Geneva, 2008. — P. 3.

<sup>3</sup> World Investment report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. — United Nations. — New York and Geneva, 2007. — P. 11.

<sup>4</sup> Проективный лексикон М. Эпштейна // old.russ.ru/antolog/intelnet/dar19.html

нети) конкурентні переваги локального характеру визначають його здатність адекватно відповісти на глобальні виклики.

Досліджуючи регіональний зріз фрагментації глобальної економіки, японський учений Ц. Кікучі головну увагу акцентує на трансформаційних змінах, яких зазнав регіоналізм за умов глобалізації. Якщо раніше він охоплював міждержавні відносини й інституційно пов'язував національні економіки країн-учасниць регіонального угруповання, то нині набуває форми «природних економічних зон», які формуються з територій суміжних держав і не розраховані на повну інтеграцію їхніх економік<sup>1</sup>. Наочним прикладом подібних «природних економічних зон» можуть слугувати Трикутник економічного зростання (в який входять південь Малайзії, Сінгапур та індонезійська провінція Ріау), «острів процвітання», сформований групою міст різних країн: Пенанг (Малайзія), Медан (Індонезія) та Пхукет (Таїланд), котрі завдяки створенню на своїй території високотехнологічних «точок» економічного зростання, розбудові фінансової інфраструктури та поглибленню торговельного й інвестиційного співробітництва між собою досягли високої ефективності економіки та розв'язали низку найгостріших соціальних проблем. Водночас решта регіонів країн, до яких належать ці міста, характеризуються відносною неефективністю економіки та високим рівнем бідності, що дає підстави віднести їх до периферії, що не ввійшла до глобальних економічних мереж.

Ще одним вузлом суперечностей глобального економічного розвитку є поглиблення антагонізму між класом найбідніших та найбагатших громадян планети, коли виявляється якісно нова форма соціальної асиметричності. Так, на думку українських учених С. Кримського та Ю. Павленка, до представників найбіднішого класу слід віднести основну частину світового населення, тобто переважну більшість громадян незахідних суспільств. Водночас панівний у світі надбагатий клас громадян репрезентований власниками та співвласниками глобального капіталу, який функціонує частково через національні, а частіше — через транснаціональні фінансові структури, котрі базуються у розвинутих країнах Заходу. До цього класу належить більшість населення західних країн, а також ті соціальні страти решти країн світу, що працюють в інтересах даних структур (компрадорська буржуазія, політики та представники ділових кіл, котрі забезпечують реалізацію економічних інтересів західних корпорацій, а також корумповані уряди, інтелектуали та діячі культури й мистецтва, які створюють для цього ідеологічне забезпечення та ін.)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Kikuchi T. S. Intra-regional cooperation and inter-regional competition in the age of globalization // Japan Inst. Of intern. Affairs. — Tokyo. — 1997. — Vol. 11. — № 1. — P. 56.

<sup>2</sup> Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко и др.; Под ред. Ю. Н. Пахомова. — К.: Наук. думка, 2002. — С. 586.

Даний надбагатий клас громадян планети російські вчені Г. Аніліоніс та Н. Зотова вельми влучно кваліфікують як «глобальну еліту», що володіє світовою фінансовою владою, найновішими інформаційними технологіями, забезпечує глобальний контроль за національними економічними, політичними та соціальними системами країн, а також зосереджує у своїх руках важелі культурологічного та ідеологічного впливу на людську свідомість та світосприйняття. Будучи сконцентрованою переважно у США, вона налагоджує тісні контакти з представниками національних еліт інших країн, орієнтує останні на глобальні, доведені до межі ліберальні цінності, а також ототожнює національні інтереси країн з загальнопланетарними та заперечує норми традиційної людської моралі.

Цікавим у науковому плані є аналіз нової глобальної асиметричності у соціальній сфері американського вченого З. Баумана. За його термінологією надбагатий клас населення планети репрезентований так званими громадянами-«глобалами» («globals»), котрі належать до елітних клубів, міжнародних форумів та організацій і мають змогу вільно спілкуватися між собою, вільно переміщуватися по світу, провадити дискусії та формувати спільний погляд на світові процеси та явища. Їм протистоять «локали» («lokales») — громадяни планети, «замкнені» у територіальному просторі країни постійного місця проживання або вимушеної міграції (законної або незаконної)<sup>1</sup>.

Ще одним суперечливим виявом процесів глобального економічного розвитку є поглиблення диспропорцій в участі країн у глобальній економічній системі. Так, сучасний постіндустріальний світ формується як відносно замкнена господарська система, елементи якої взаємодіють передусім з тими країнами та регіонами, котрі вже досягли або здатні у недалекому майбутньому досягнути аналогічного рівня економічного та технологічного розвитку. Матеріальним втіленням цієї тенденції є наростаюча економічна самодостатність та автономність розвинутих держав стосовно решти країн світу та концентрація на їхній території переважної частки торговельних, інвестиційних та міграційних потоків. Так, на даний час на країни з високими доходами, де проживає лише 19 % світового населення, припадає близько 74 % глобальної торгівлі товарами та послугами, майже 77 % припливу прямих іноземних інвестицій та близько 90 % портфельних інвестицій. Натомість відповідні показники для країн із середніми доходами становлять лише 15,6 %, 12,5 %, 4,2 %, а держав з низькими доходами — 2,7 %, 1,1 %, 0,01 % відповідно<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Аніліоніс Г. П., Зотова Н. А. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации. — М.: Междунар. отношения, 2005. — С. 26.

<sup>2</sup> Колот А. Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 1. — С. 5.



Що стосується світової торгівлі, то найбільші абсолютні обсяги експорту товарів та послуг та найвагоміша його частка у світовому експорті групи провідних держав світу обумовлені їхньою спеціалізацією під впливом сучасної фази науково-технічного прогресу на виробництві високотехнологічної, наукомісткої продукції, в якій закладена висока інтернаціональна вартість. Саме між ними сформувалися найбільш стійкі відносини обмінного характеру, що виявляється в їх «відокремленості» від решти світу (так, питома частка їхнього взаємного товарообігу в загальному обсязі експорту постійно зростає: у 1953 р. цей показник був 38 %, а вже у 1963 р., 1973 р. та 1990 р. — 49 %, 54 % та 76 % відповідно)<sup>1</sup>. У результаті вже на початку XXI ст. у міжнародній торгівлі склалася ситуація, коли лише 5 % торговельних потоків, які починаються чи закінчуються на території однієї з 29 країн-учасниць ОЕСР, виходять за межі даного угруповання<sup>2</sup>.

Ще більша «відокремленість» розвинутих країн від решти держав світового господарства спостерігається нині у площині інвестиційних та міграційних потоків. Підтвердженням цього є стабільне зменшення частки країн, що розвиваються, у загальному обсязі світових капіталовкладень: якщо у 1970 р. вона становила 25 %, то у 1980-х рр. скоротилася до 17 %<sup>3</sup>, а у 1990-х рр. сумарні обсяги взаємного інвестування США, європейських країн та Японії, а також інвестиції в держави Південно-Східної Азії з дешевою робочою силою (Сінгапур, Китай, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Гонконг та Тайвань) забезпечили майже 95 % світового обсягу прямих іноземних інвестицій<sup>4</sup>. І хоч у середині 1990-х років спостерігалась певна переорієнтація інвестиційних потоків на користь країн Східної Європи, проте частка держав, котрі не належать до ОЕСР, у світовому обсязі прямих зарубіжних інвестицій на сьогодні не перевищує 5 %<sup>5</sup>.

Що ж стосується динаміки міграційних процесів, то в останні десятиліття на фоні зростання світових пасажирських перевезень та міжнародної туристичної індустрії спостерігається динамічне зниження трудової міграції громадян розвинутих країн світу. Наочним підтвердженням цього є, зокрема, Європейський Союз, в якому за фактичного браку будь-яких регуляторних обмежень на міграцію

<sup>1</sup> *Krugman P. Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminishing Expectations.* — N.Y. — L., 1994. — P. 231.

<sup>2</sup> *Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы.* — М.: Логос, 2000. — С. 228.

<sup>3</sup> *Paterson M. Global Warming and Global Politics.* L. — N.Y., 1996. — P. 175-176.

<sup>4</sup> *Heilbroner R., Milberg W. The Making of Economic Society.* 10-th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998. — P. 159.

<sup>5</sup> *Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы.* — С. 232.

людського ресурсу лише 2 % його громадян залучені в процеси зовнішньої трудової еміграції. Це свідчить про остаточне вичерпання потенціалу економічної міграції розвинутих країн світу з причин досягнення ними високого рівня матеріального добробуту. Крім того, слід зважати і на значне поширення інформаційних технологій у виробничому процесі розвинутих країн світу, які дають змогу високоосвіченим працівникам здійснювати свою діяльність без зміни фізичного місця перебування.

Техноглобалізм, як невід'ємний компонент економічної глобалізації та діалектично суперечливий процес, з одного боку, мобілізує світовий інтелектуальний потенціал, обумовлює динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, інтенсифікує міждержавний науково-технологічний обмін та відкриває багатьом країнам світу можливості долучитися до технологічних надбань людської цивілізації; з другого боку, він спричинює зростання структурного безробіття та підрив техніко-технологічної безпеки країн. Що стосується структурного безробіття, то воно є результатом суттєвого розширення меж використання сучасних інноваційних технологій та витіснення зі сфери зайнятості численної армії працівників, котрі виявляються непристосованими до прогресу техніки і постійних змін в умовах праці, а тому приречені на безробіття. Так, на початку XXI ст. у країнах ОЕСР налічувалося понад 35 млн безробітних (або близько 7 % сукупної робочої сили). І це без урахування осіб, котрі не реєструються на біржах праці (молодь, «добровільні» пенсіонери, люди, що зневірилися знайти роботу, тощо).

Нагадуємо, що на цю іманентну капіталізму суперечність вказував свого часу ще К. Маркс, кваліфікуючи її як суперечність між розумовою та фізичною працею, проте лише умови техноглобалізму висвітлили небачене дотепер поглиблення розриву між «залученими» суб'єктами глобального ринку робочої сили (тими, хто має високооплачувану роботу в себе на батьківщині і може знайти її за кордоном) та «вилученими» з нього (осіб, міграція яких ускладнена, а можливості докладання зусиль у сферах нових технологій обмежена навіть у розвинутих країнах світу).

Крім того, діяльність сучасних міжнародних монополій за умов техноглобалізму підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки останні втрачають ефективний контроль за національним науково-технічним потенціалом, який забезпечує стабільність економічного розвитку країн і їхню незалежність від екзогенних чинників глобального конкурентного середовища. Це обумовлено тим, що ядром монополізації високотехнологічних галузей глобального виробництва є транснаціональні корпорації провідних країн світу — США, Японії

та Німеччини, котрі здійснили ефективну інтеграцію фундаментальної та прикладної науки, монополізували права на володіння, контроль та перерозподіл світового технологічного, кадрового й інтелектуального ресурсів, а відтак національні інтереси решти країн світу та їх науково-технічна політика можуть лише «підлаштовуватися» під глобальну стратегію формування глобальних центрів з розробки, впровадження та застосування результатів НТР. Крім того, ця стратегія, передбачаючи лімітоване «виділення» кожній державі певної частки глобальних науково-технічних здобутків, загрожує поглибленням технологічного розриву між країнами, залученими до процесів розробки та комерціалізації ключових інновацій, та державами-аутсайдерами цих процесів.

Черговою суперечністю глобальної економіки є поглиблення розриву в доходах працюючого населення та посилення внутрішньорегіональних асиметрій соціального розвитку країн. Так, для більшості населення планети глобалізація пов'язана з поступовим, малопомітним зниженням життєвих стандартів, зростанням соціальної напруженості в суспільстві, расовою та релігійною ворожнечею, що не тільки справляє негативний вплив на показники макроекономічної динаміки цих держав та істотно звужує можливості їх населення щодо задоволення особистих матеріальних та духовних потреб, але й загрожує устрою сучасної цивілізації та демократичним свободам. Адже якщо розвинуті країни світу завдяки ефективному поєднанню ринкового та неринкового механізмів досягають істотного згладжування соціальних диспропорцій, пом'якшують наявні диференціації в рівнях особистих доходів своїх громадян та зменшують пайову нерівність, то решта країн світового господарства потерпає від поглиблення поляризації рівнів доходів населення та зростання частки його незаможної частини.

Не випадково автори доповіді про світовий розвиток за 2006 р. «Справедливість та розвиток» зауважують, що саме нерівність у доходах населення обумовлює всі інші види нерівності: нерівність можливостей для розвитку та реалізації здібностей усіх членів суспільства, нерівність задоволення їхніх потреб у товарах та послугах, нерівність у доступі до систем освіти та охорони здоров'я, нерівність участі громадян в управлінні центральними та місцевими органами влади і контролі за їхньою діяльністю тощо<sup>1</sup>.

На наш погляд, у теоретико-методологічному плані існує системна асиметричність економічного розвитку, породжена і посилювана суперечностями зростаючої глобальної взаємозалежності (рис. 1.14).

---

<sup>1</sup> World Development Report 2006. Equity and Development. World Bank, 2006. — 336 p.

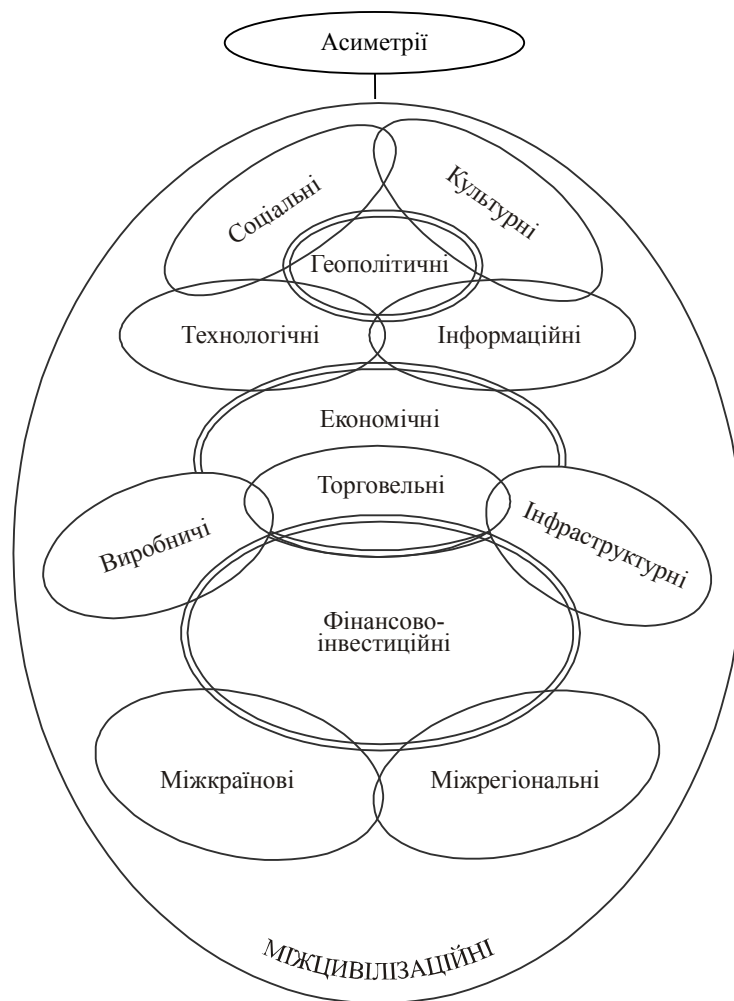


Рис. 1.14. Асиметрії глобальної взаємозалежності

Якщо розглядати функціонально-галузеву специфіку асиметрії економічної глобалізації, то очевидно є випереджальна активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і нефінансових послуг. І це не випадково, адже сфера фінансів, як наймобільніша ланка суспільного відтворення, на глобалізаційному витку світогосподарського розвитку демонструє чимраз зростаючу самодостатність та незалежність від регуляторних механізмів впливу макроекономічної політики держав світу. Самостійно визначаючи параметри глобальних фінансових агрегатів, вона здатна забезпечувати собі одержання надприбутків та чітко окреслює таку суперечність глобальної економіки, як поглиблення нерівномірності розвитку фінансового та реального її секторів.

У попередніх публікаціях ми зазначали, що, зародившись на товарних ринках унаслідок спочатку збутової, а потім виробничої діяльності

ТНК, останніми роками глобалізація розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі, чому сприяло багато факторів, зокрема, вільний рух капіталу в глобальній інформаційно-комунікаційній мережі за збереження суттєвих обмежень на ринках товарів, комерційних послуг та робочої сили. Це матеріально виявляється у випереджальному зростанні світового фінансового ринку порівняно зі світовим виробництвом, у поглибленні нерівномірності нагромадження виробничого та фіктивного капіталів, у зростанні «віртуалізації» фінансових операцій тощо. Так, якщо у 1978 р. щоденний обсяг валютних операцій становив 15 млрд дол. США, то у 1992 р. — 880 млрд, у 1995 р. — 1,3 трлн, а нині сягає відмітки у 2 трлн. дол.<sup>1</sup>. При цьому понад 90 % операцій світового фінансового ринку мають сьогодні суто спекулятивний характер. Ще більших масштабів (майже 100 трлн дол. США) досягнув глобальний ринок похідних цінних паперів та депозитарних розписок, масове використання яких (особливо у «портфелях» інвесторів), унеможливорює їх дальший контроль, знижує можливості щодо реальної оцінки їхньої вартості та відриває їх від реального сектору економіки.

Потужного імпульсу поглибленню асиметричності розвитку фінансового та реального секторів глобальної економіки надає широке використання телекомунікаційних та комп'ютерних технологій, яке суттєво розширює суб'єктну структуру світового фінансового ринку. Останні, реалізуючи власні економічні інтереси, «породжують» віртуальні, не підкріплені матеріальними активами, операції та поглиблюють розрив у розвитку фінансового та реального секторів глобальної економіки. Про це свідчить, зокрема, пірамідальна структура сучасних фондових ринків. Ідеться про небачене дотепер зростання капіталізації високотехнологічних та інтернет-компаній: так, протягом останніх двох десятиліть індекс Dow Jones зріс у 15 разів, а NASDAC — майже у 20. Крім того, спостерігається поглиблення розриву між сумарною ринковою вартістю акцій цих фірм та вартісними обсягами їх річного прибутку: якщо раніше він становив 4—6 разів, то в останні п'ять років — 25—40 разів, а за деякими високотехнологічними компаніями — сотні разів. Більше того, для багатьох американських ТНК, які працюють у сфері високих технологій, характерна абсолютно унікальна ситуація, коли на тлі їхньої збиткової фінансово-господарської діяльності спостерігається швидке зростання курсів їхніх акцій<sup>2</sup>.

Зважаючи на високий динамізм фінансового глобалізму, у сучасних парадигмальних визначеннях глобалізації домінує розуміння первинності її економічних форм, основу яких становить фінансово-інвестиційна взаємодія. Саме тому фінансовий глобалізм є найбільш привабливим напрямком

<sup>1</sup> Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. — С. 26.

<sup>2</sup> Потемкин А. Виртуальная экономика. — М.: Инфра, 2000. — С. 14—15.

наукових досліджень, характерною ознакою яких стає, з одного боку, поглиблений, а з другого — дедалі більш поляризований підхід до визначення його сутності, рушійних сил, форм виявів та визначальних тенденцій.

Різномовидкісний рух факторів виробництва з випереджальною динамікою міжнародного капіталообміну деформує глобальні відтворювальні процеси, дискредитуючи традиційні теоретичні уявлення щодо макроекономічних пропорцій, стабільності, ефективності, конкуренції. Це стосується перш за все операцій на глобалізованому ринку цінних паперів (РЦП), який на сьогодні є не тільки ключовим сегментом фінансового ринку, але й завдяки своїй інтегративній сутності перетворюється на відносно самостійний елемент сучасної ринкової інфраструктури. Рух цінних паперів у їх постійно змінюваному різноманітті динамізує інвестиційно-відтворювальні процеси, забезпечуючи при цьому саморегулювання національних та інтернаціональних економічних систем. Це потребує регулювання РЦП засобами, адекватними його масштабам та структурі. Регулятивні проблеми ускладнюються й актуалізуються в умовах очевидного взаємозв'язку інвестиційних інструментів, взаємопроникнення не тільки сегментів фінансового ринку, але і їх інтеграції з ринками ресурсів, товарів, послуг.

Потоки ресурсів на фінансових ринках досить мінливі у функціональному та інституціональному аспектах, а для інвестиційного ринку характерними є постійна диференціація, диверсифікація окремих сегментів, переважно глобальний характер функціонування<sup>1</sup>. У міжкраїновому плані реалізуються фінансово-інвестиційні схеми, учасниками яких є практично всі дійові особи ринку — фізичні особи, корпорації, уряди, міжнародні організації. У результаті не тільки суттєво корегується інвестиційна практика, але й певним чином дискредитується діяльність традиційних регулятивних інститутів.

Загальний обсяг світового фондового ринку в його транспарентних сегментах за експертними оцінками більше ніж удвічі перевищує світовий ВВП. При цьому асиметрія в розвитку ринку цінних паперів виявляється як у міжкраїновому плані (на країни Великої сімки припадає більше ніж 75 % світового його обсягу, що вдвічі перевищує їх частку у світовому ВВП), так і в плані функціональному. Ідеться про те, що якщо раніше на розвинутих фондових ринках центральне місце мали акції корпорацій і державні боргові зобов'язання, то тепер домінують фінансові похідні, річний обіг яких оцінюється в сотні трильйонів доларів США. Крім того, нові інструменти, народжуючись сотнями і тисячами на світових біржових ринках, уже навіть і в перспективі не мають завдання розв'язати проблеми реальної економіки.

---

<sup>1</sup> *Анлионис Г. П.* О сущности и системном характере противоречий глобализации // Вестник Российского университета Дружбы народов. Серия «Экономика». — 2002. — №1(8). — С. 27—35.

Спекулятивні операції на міжнародних фінансово-інвестиційних ринках сягають 95 % їхньої загальної кількості, а щоденні трильйонні обсяги спекуляцій у десятки разів перевершують вартість міжнародного товарообігу. Не випадково серед десяти головних загроз для світової економіки експерти Goldman Sachs передусім виділяють перенасиченість фінансового ринку похідними цінними паперами. Тому однією з найскладніших сучасних проблем аналізу фінансово-інвестиційного глобалізму є виявлення його «продуктивних» і «непродуктивних» (спекулятивних) компонент. Відірваний від будь-яких творчих завдань, обслуговуючи і вирощуючи самого себе із самого себе (а насправді — знекровлюючи реальний сектор), спекулятивний фінансовий капітал загрожує глобальною дестабілізацією, що сповна демонструють сучасні фінансові кризи.

Притаманні економічній глобалізації нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку підсилюються дедалі відчутнішими кризовими явищами і процесами. Кризові явища супроводжують усю історію людської цивілізації. Очевидно, це є виявом дуалістичної природи розвитку умов життєдіяльності — політичних, економічних, соціальних і загальноцивілізаційних. Тому і вирізняють відповідні кризи, котрі можуть мати закономірний або стихійний характер (рис. 1.15).



Рис. 1.15. Систематизація і логіка розвитку криз

Що стосується політичних криз, то вони бувають мілітарними чи немілітарними. Різновидами соціальних криз є техногенно-екологічні та ті, що обумовлені надкритичним розривом між «багатими» і «бідними», тощо. Проте у ринково уніфікованій світогосподарській системі найбільш відчутними для суспільства є економічні кризи: з одного боку, промислові та фінансові (валютні, банківські, боргові), а з другого — циклічні, структурні, системні<sup>1</sup>.

До останнього часу найбільш поширеними у ринковій економіці були промислові економічні кризи, тісно пов'язані з економічними (діловими) циклами розвитку — довгими та короткими, що підтверджувалось практикою розвитку провідних країн та економічною теорією<sup>2</sup>. В умовах інтернаціоналізації, коли відбувається перехід від виробничо-товарної до фінансової експансії країн-лідерів з дальшим передаванням міжнародним фінансовим організаціям важелів впливу на світовий ринок і окремі країни, найбільш суттєво на світогосподарському розвитку позначаються кризи фінансові. Їхні неоднозначні впливи суттєво посилюються в умовах фінансової глобалізації, а проблематика причин виникнення і розвитку фінансових криз, їх моніторингу, прогнозування з метою запобігання, нейтралізації чи мінімізації негативних наслідків є на сьогодні чи не найактуальнішою. Протягом останніх десяти років ХХ століття світова економіка була вражена трьома фінансовими кризами (1994 р. — Мексика, 1997 р. — Південно-Східна Азія, 1998 р. — Росія), котрі мали переважно національні витоки, міжнародні наслідки і потенційно глобальний характер.

У всіх випадках головними стимулювальними елементами кризових ситуацій були політика фіксованого валютного курсу, надмірні обсяги державних короткострокових запозичень, слабка фінансова система, дефіцит державного бюджету, що дає підстави визначити ці чинники як головні передумови виникнення сучасних фінансових криз. Показовим є і схожий характер (логіка) розвитку кризових явищ і процесів.

Найважливішими наслідками фінансових криз 1990-х рр. слід, на наш погляд, вважати такі:

- для економік, безпосередньо вражених кризами: колапс режимів фіксованих валютних курсів та перехід до режимів вільного або керованого плавання; банкрутство інститутів фінансової системи та нефінансових корпорацій; значне зростання обсягів зовнішнього боргу;
- для економік інших країн, регіонів світу та світової економіки в цілому: уповільнення темпів економічного зростання та погіршення ба-

<sup>1</sup> Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України / За ред. акад. В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002.

<sup>2</sup> Кузьменко В. П. Теории циклов и их развитие в XIX—XX веках // Экономика предприятия. — 1999. — № 4—5. — С. 10—13.



зових макроекономічних показників унаслідок погіршення умов зовнішньої торгівлі, падіння цін на експортні товари, зростання конкуренції на їхніх традиційних зовнішніх ринках; значне скорочення обсягів зовнішніх фінансових потоків у країни, що розвиваються, особливо боргового фінансування;

- для міжнародних фінансових організацій: усвідомлення широкими урядовими, міжурядовими та науковими колами необхідності реформування міжнародної фінансової архітектури внаслідок її неспроможності запобігати виникненню фінансових криз та їх поширенню; розуміння безпрецедентно непродуктивного і навіть шкідливого для становлення нових ефективних економік використання величезних фінансових ресурсів, що акумулюються в міжнародних фінансових організаціях і перерозподіляються за традиційними схемами без урахування новітніх глобальних трансформацій.

Роль фінансової глобалізації у виникненні та поширенні криз полягає насамперед у створенні передумов для їх переростання в кризи глобального характеру, що обумовлюється тенденцією лібералізації фінансової сфери в країнах, що розвиваються, за умов постійного зростання міжнародної мобільності капіталу. Фінансова лібералізація сприяє поступовому зникненню обмежень на міжнародний рух капіталу та на валютні операції, що, з одного боку, відкриває національні економіки для міжнародного капіталу, а з другого — дає можливості для його швидкого вилучення з них.

Ще одним виявом фінансової глобалізації є поширення «кризової інфекції» через переоцінку інвесторами та кредиторами сукупної ризикованості своїх інвестиційних та кредитних портфелів унаслідок втрат у враженій кризою країні з дальшим вилученням найбільш ризикованих активів у інших економіках, зокрема в тих, що тісно пов'язані із враженою кризою країною. Це залежить як від змін фундаментальних економічних показників в інших країнах світу внаслідок дії на них локальних кризових явищ, що є особливо суттєвим в межах окремих регіонів з високим ступенем економічної інтеграції, так і від ініційованих фінансовою кризою змін ринкових очікувань на інших ринках в умовах інформаційної асиметричності та переоцінки наявної інформації про стан та тенденції їх розвитку.

Слід особливо наголосити, що дія механізмів поширення фінансових криз безпосередньо залежить від ступеня інтеграції національних фінансових ринків у глобальний ринок капіталу: що більший її рівень, то більш вразливою до зовнішніх кризових шоків є національна економіка. І навпаки, країни з належним контролем за рухом капіталу й обмеженим доступом до міжнародних фінансових ринків є невразливими до ефектів фінансової кризової інфекції.

Головними механізмами поширення фінансової кризової інфекції є такі:

*По-перше*, надмірні коливання кон'юнктури фінансових ринків, не пов'язані виключно зі змінами макроекономічних показників, можуть створюватися сукупними діями багатьох інвесторів, кожний з яких діє індивідуально і раціонально, що пояснюється існуванням проблем з ліквідністю та асиметричністю ринкової інформації. Поширенню фінансових криз сприяє також захист інституційних інвесторів від можливих збитків за допомогою продажу не тих фінансових активів, ціни на які вже впали внаслідок безпосереднього впливу фінансової кризи, а тих, що ще мають достатньо високу ціну. У зв'язку з цим фінансові ринки інших країн починають відповідно колапсувати, особливо в сегментах з інтенсивними спекулятивними операціями, що підтримують невиправдано високі ціни на певні категорії фінансових активів. Загалом вплив інформаційної асиметричності на поширення фінансових криз полягає в очікуванні інвесторами переростання фінансової кризи в одній країні у фінансові кризи в інших зі схожими економічними характеристиками.

*По-друге*, фінансову паніку з-поміж інвесторів можуть викликати різкі зміни в ринкових очікуваннях, що самореалізуються на фінансових ринках в умовах множинної рівноваги. За умов існування очевидних негативних ринкових очікувань для кожного окремого інвестора є зрозумілим його наслідування діям інших інвесторів. Паніку серед інвесторів викликає те, що обмежених валютних резервів країни може не вистачити на задоволення вимог кожного з них.

*По-третьє*, зміна поведінки інвесторів після виникнення первинної (локальної) кризи може обумовлюватися змінами в міжнародній фінансовій системі або в правилах гри на міжнародних фінансових ринках. Типовим прикладом є очікування того, що після кризи в одній країні уряди інших країн запровадять аналогічні заходи з призупинення виплат іноземним приватним кредиторам, а міжнародні фінансові організації не вживатимуть заходів з рефінансування боргів.

*По-четверте*, серйозним приводом для сумнівів інвесторів є діяльність МВФ як кредитора останньої інстанції. Наприклад, у 1998 р. обсяги необхідного фінансування з боку МВФ виявились такими, що викликали сумніви щодо їх реального здійснення. Тобто криза ліквідності в одній країні може викликати аналогічні кризи в інших країнах унаслідок розуміння інвесторами проблематичності екстреного фінансування МВФ.

*По-п'яте*, своєрідним механізмом поширення кризової інфекції можна вважати спекулятивні атаки спочатку на національні валюти країн, безпосередньо вражених кризою, а потім і на валюти інших країн регіону.

*По-шосте*, можливо, найбільш очевидною з «кризотворчого» погляду є діяльність так званих глобальних гравців, насамперед транснаціональних банків та інституційних інвесторів — резидентів розвине-

них країн. Їхня інвестиційна поведінка орієнтує всіх інших інвесторів, а роль у створенні передумов фінансових криз є не тільки вирішальною, а й достатньо схематично визначеною: транснаціональні банки через здійснення спекулятивних валютних операцій дестабілюють валютні курси, змушуючи уряди країн одержувати зовнішні кредити (тут вони виступають уже як кредитори) або за допомогою високих процентних ставок залучати короткострокові іноземні інвестиції (тут вони є інвесторами); концентрація в їхніх руках значної частки національних високоліквідних активів або зовнішніх боргових зобов'язань уряду чи приватного сектору супроводжується дальшим масовим продажем активів з конвертацією коштів у іноземну валюту або припиненням боргового фінансування, що стимулює національну валютну або боргову кризу. Відбувається лобіювання глобальними гравцями цілеспрямованої політики міжнародних фінансових організацій на лібералізацію руху капіталу в країнах, що розвиваються, а кон'юнктура світового фінансового ринку перебуває під їх фактичним контролем. Інакше кажучи, сучасний період світогосподарського розвитку загалом і фінансової глобалізації зокрема характеризується глобальним економічним прагматизмом на користь корпорацій і країн—світових лідерів.

Фінансова криза, як правило, починалась у тій чи іншій країні, що розвивається, внаслідок дії внутрішніх та (або) зовнішніх факторів, котрі обумовлюють реальний чи монетарний шок з дальшою підприємницькою чи спекулятивною ейфорією, занепокоєнням ринку, гонитвою (рис. 1.16). Сучасні фінансові кризи, на наш погляд, не є первісно міжнародними, і в разі успішної антикризової політики держави в ефективній взаємодії з міжнародними фінансовими інститутами на різних стадіях їх перебігу можна заспокоїти ринок, досягти стабілізації, розв'язати фінансові кризові проблеми, запобігти дефолту тощо.

Однак розвиток фінансової кризи 1990-х рр., яка повною мірою продемонструвала руйнівний потенціал і механізми передавання негативних впливів глобального характеру від групи азійських країн до східноєвропейських, зокрема Росії, показав, що навряд чи можна було говорити про ефективну антикризову політику окремих держав та міжнародних фінансових організацій. Національні уряди та МВФ виявилися тоді неспроможними запобігти та нейтралізувати їх ланцюговий розвиток, зокрема через брак дійових регулятивних засобів впливу на потоки приватного спекулятивного капіталу. У період, коли вже сповна виявились негативні симптоми фінансової глобалізації, кризова інфекція була придушена хіба що завдяки її «фрагментарності» та «вибірковості», а не активізованим національним імунітетом та міжнародними «ліками».

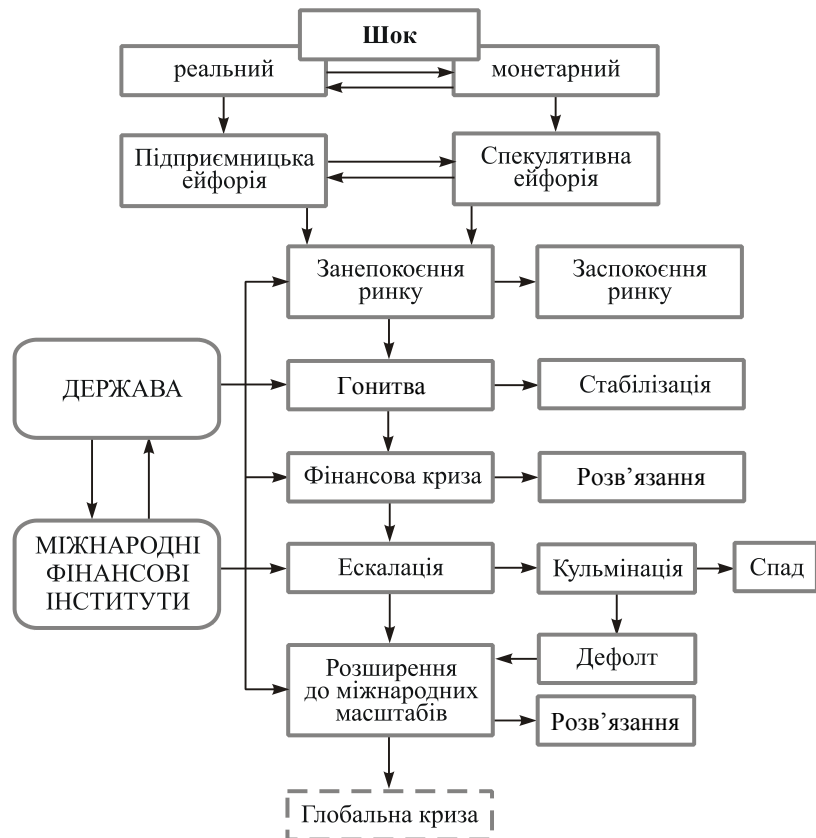


Рис. 1.16. Модель розвитку фінансової кризи та антикризове регулювання

Підтвердженням кризової перманентності глобального економічного розвитку є сучасна світогосподарська ситуація, рівень нестабільності якої можна вочевидь вважати безпрецедентним<sup>1</sup>. Разом з тим логіка зародження і розвитку сучасної кризи цілком «вписується» в раніше окреслену схему, тобто, на наш погляд, вона не є феноменальною і навіть оригінальною: кризовий імпульс (іпотечна криза в США) і кризова інфекція (іпотечно-кредитні ринки інших країн); невдалі спроби національних урядів нейтралізувати початкові вияви кризи фінансового характеру; кризова синергія («фінансовий — реальний сектори» економіки); перші спроби міжнародно-консолідованого втручання, які, очевидно, набуватимуть дедалі більш інституалізованих та жорстких форм.

<sup>1</sup> Оцінки розвитку новітньої кризи, яка, безумовно, ще не досягла свого «піку», на даний час можуть базуватися лише на висновках окремих впливових зарубіжних та вітчизняних експертів, поданих у періодичних виданнях. Зокрема, кризові потрясіння 2006—2008 рр., за справедливою оцінкою професора А. Гальчинського, є на порядок глибшими, ніж попередні, а їхні наслідки будуть іще радикальнішими.

Не прогнозуючи тривалості сучасної кризи та кількісних параметрів її можливих наслідків, у якісному плані доречно зазначити таке:

- кризові явища і процеси за умов глобалізації є перманентними за умов, коли світ залишається теоретично і практично не готовим здійснювати системних антикризових заходів, адекватно реагувати і відповідати на сучасні глобальні виклики і «шоки». Виходячи з кризових реалій сьогодення в новому світлі постають питання державного антикризового управління і функціонування міжнародних фінансових організацій. Національні уряди і МВФ виявились неспроможними упереджувати та нейтралізувати «ланцюговий» розвиток локально детермінованої кризової інфекції насамперед через брак дійових регулятивних засобів впливу на потоки приватного спекулятивного капіталу<sup>1</sup>;

- за сучасних умов кризи вже не можуть розвиватись автономно, вони взаємодіють, продукуючи синергійний ефект. І якщо на національному та міжнародному рівнях синергія має переважно функціональну спрямованість (економічна — політична кризи, соціальна — політична кризи, банківська — боргова — системна фінансова кризи тощо), то на рівні глобальному вона набуває якісно нових вимірів у складній системі «людина — природа — економіка — суспільство — цивілізація». Інакше кажучи, глобальна криза може мати політичні, економічні, екологічні чи інші передумови, але не може через свою природу бути функціонально чи географічно детермінованою.

У новітній історії глобальних криз не було, оскільки не було і посправжньому глобальних викликів, а людству вдавалося забезпечувати умови більш-менш безпечного розвитку. На наш погляд, гіпотетично глобальна криза в її системному розумінні матиме лише дві альтернативи розв'язання — якісне оновлення світу в усіх компонентах або світова (планетарна) дезінтеграція.

У більш прагматичному плані слід зазначити, що ефективному міжнародному моніторингу для запобігання (нейтралізації) фінансовим кризам має сприяти якісне оновлення функцій і механізмів діяльності МВФ та Світового банку, розширення компетенції СОТ в регулюванні інвестиційно-фінансової сфери, діяльність нових міжнародних організацій (Форум фінансової стабільності, Група-20 тощо). А дослідницький інтерес українських науковців доцільно зосередити на оцінках рівня залежності нашої держави від зовнішніх (глобальних) факторів впливу, якості державного і підприємницького антикризового менеджменту.

---

<sup>1</sup> Вкрай важливим стає розуміння безпрецедентно непродуктивного і навіть шкідливого використання величезних фінансових ресурсів, що акумулюються в міжнародних фінансових організаціях і перерозподіляються за традиційними схемами без урахування новітніх глобальних трансформацій.

Як відповідь на очевидні суперечності й асиметрії глобальної економіки останніми роками піднялась хвиля безпрецедентного громадського опору сучасному економічному глобалізму, формується і структурується антиглобалізаційний рух, з'являються характерні в цьому плані публікації<sup>1</sup>.

Активними учасниками антиглобалістського руху є різні за цілями, формами організації й діяльності протестні (стосовно до глобалізації) групи: профспілкові, релігійні, зелені, ліві, анархісти, пацифісти та ін. Спектр їхніх антиглобалізаційних інтересів і дій як з погляду мотивації, так і організації є унікально різноплановим і різновекторним: від радикального угруповання «Чорний блок» (зі схильністю до безпорядків та провокування конфліктів з поліцією) до організації «Лікарі без кордонів» (Нобелівська премія 1999 р. за миротворчу діяльність); від «Глобальної дії людей» (критична оцінка різних аспектів діяльності ТНК) до АТТАС (реформізм стосовно глобальних фінансових спекуляцій) тощо.

При цьому безсумнівними є, по-перше, безпрецедентно зростаюча масовість руху; по-друге, його «молодіжний» характер; по-третє, неформальність відносин; по-четверте, переважно електронна основа консолідації; по-п'яте, відносна самостійність груп і організацій без чіткої централізації і «єдиного» керівництва.

Серед організаційно оформлених антиглобалізаційних груп преважують представники розвинених країн, хоч у цей процес поступово і по-своєму заінтересовано втягуються і громадяни країн, що розвиваються, та країн з перехідними економіками. Це, на наш погляд, свідчить про універсальний (всеосяжний) характер «дискомфортів» сучасної глобалізації, котра, за справедливою думкою Е. Гідденса<sup>2</sup> стосується не тільки великих систем, перебуває не «десь там», а зачіпає інтимні й особисті аспекти нашого життя. Не дарма в західних країнах ні значне зростання матеріального добробуту, ні суттєве ослаблення класових ідеологічних конфліктів зовсім не веде, як можна було чекати, до загального заспокоєння і гармонії на основі загальних цінностей.

Антиглобалізаційна ідеологія Росії формується під визначальним впливом релігійних організацій, коли основними аргументами є унікаль-

<sup>1</sup> Вебер А. Что стоит за так называемым антиглобализмом? // Международная экономика и международные отношения. — 2001. — № 12. — С. 50—56; Мартин Г.-П., Шуман Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию: Пер. с исп. — М.: Изд. дом «Альпина», 2001; Перегудов С. Антиглобалистские движения — начало великой смуты XXI века? Неолиберальная глобализация: есть ли альтернативы? // Международная экономика и международные отношения. — 2002. — № 4. — С. 20—24; Стиглиц Дж. В тени глобализации // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 2. — С. 21—23; Тобин Дж. Глобальная экономика: кто у руля? // Вопросы экономики. — 1999. — № 1. — С. 51—56; Угар Р. Альтернативы неолиберальной модели и альтерглобализм: теория и практика антиглобалистского движения / Под ред. А. В. Бузгалина. — М.: УРСС, 2003. — 256 с.

<sup>2</sup> Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет науку и жизнь / Пер. с англ. — М.: Весь Мир, 2004. — 29 с.

на культурна самобутність, зокрема православно-релігійна. В Україні сьогодні не можна говорити про масовий і структурований антиглобалістський рух. Його фрагментарно репрезентують деякі релігійні групи — Української православної церкви Московського патріархату, ультра-ліві партії (наприклад, ПСПУ з лідером Н. Вітренко); частково анархісти («Тігра-Нігра», «Українські антиглобалісти» тощо) та «зелені», безперечно політично та економічно заангажовані. Їхньою рушійною силою є або явний індивідуалізм, або можливість інформаційного представництва в Інтернеті.

За неупередженого аналізу видно, що функціонально антиглобалізм зосереджений на таких (далеко не нових) проблемах розвитку, як збереження середовища нормальної життєдіяльності, захист прав людини і працівників, подолання нерівності й бідності тощо. У межах антиглобалістського руху спостерігаються як масові акції протесту з метою, наприклад, зриву самітів лідерів «вісімки», Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, так і Всесвітні соціальні форуми.

Проведення останніх було ініційовано у 2001 р. на протывагу даоському Всесвітньому економічному форуму, котрий, як відомо, збирає світовий політичний бізнесовий істеблішмент. Саме ці форуми сприяли консолідації конструктивних сил спротиву глобалізації неоліберального типу як солідного суспільного руху. Загалом він спрямований не проти економічної глобалізації як об'єктивно обумовленого процесу, а проти його сучасних «проамериканських» виявів, спотворених «глобальним інтересом» і експансією країн-лідерів.

Разом з тим антиглобалізм не має універсальної ідейно-політичної і тим більше науково обґрунтованої концепції, що, на думку Т. Кальченка, пояснюється його внутрішніми суперечностями (плюси і мінуси сітьового принципу побудови, єдність і протилежність руйнівного і творчого боків діяльності, розбіжності між особистою соціальною творчістю і процесом узгодженої діяльності тощо) і такими вагомими аргументами, як існування антиглобалізму лише завдяки демократичним інститутам глобального суспільства та реальна ефективність економічної моделі сучасного глобалізму<sup>1</sup>.

У сучасному розумінні і новітніх виявах економічна антиглобалізація перебуває у зародковому стані, що ускладнює її системний аналіз. Однак важливо вже сьогодні розуміти витoki антиглобалізації, її різнопланову мотивацію, вияви, форми організації, у зв'язку з чим пропонуємо авторську схему аналізу (рис. 1.17).

---

<sup>1</sup> Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — С.165—166.

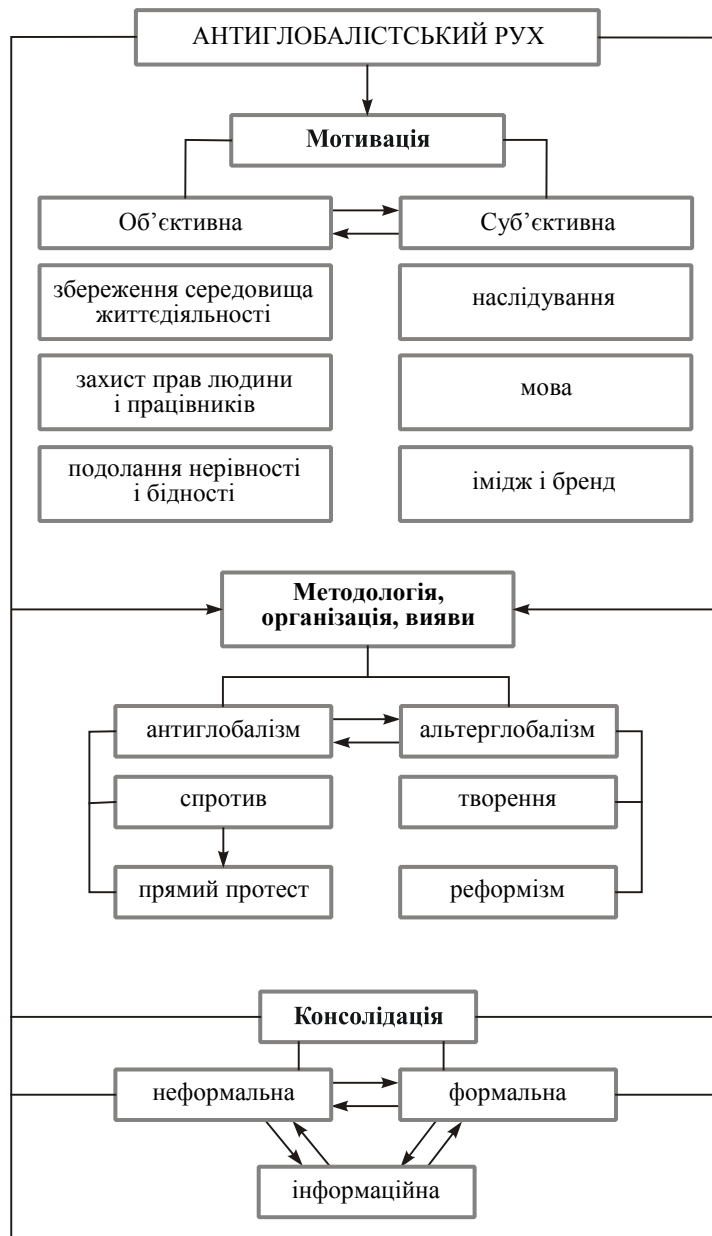


Рис. 1.17. Контури систематизації для аналізу антиглобалістського руху

Загалом у конструктивному компоненті антиглобалістського руху наявне прагнення до економічної рівності та справедливості, формування суспільства співпраці, а не конкуренції. Це, у свою чергу, формує альтернативу розвитку: якісна трансформація (демонтаж) діючих механізмів та інститутів глобального ринку або створення системи глобаль-



ного управління, здатної забезпечити «кервану» глобалізацію на засадах права, діалогу ділових культур і цивілізацій. У цьому контексті цікавими є альтернативні неоліберальні мікро- і макростратегії розвитку за умов глобалізації, орієнтовані не на спротив її носіям, а на творення: система справедливої торгівлі, локальні громадські грошові системи, добровільне обмеження споживання, партисипативна економіка та ін. Тож ідеться про альтернативи глобального корпоративізму, на чому, зокрема, акцентує увагу професор О. Г. Білорус<sup>1</sup>.

З позицій перспектив розвитку економічної антиглобалізації, її впливу на дальший світогосподарський розвиток принципово значимим, на наш погляд, є:

*по-перше*, методологічна ідентифікація антиглобалізації як об'єктивного вияву дуалістичної природи глобалізації, зокрема економічної. Важливо звільнитись від наявної публіцистичності, поверхневих (утім, як правило, яскраво ефектних) оцінок суперечностей глобалізації. Бути антиглобалістами стає модно, це вже — певний «позитивний» бренд у політиці й економіці, що призводить до спрощеного відчуття й оцінки проблеми, її дальшої дискредитації через простоту вираження і, здавалося б, загальнодоступне розуміння;

*по-друге*, виявлення й оцінка інтелектуальної складової та потенціалу персоніфікації економічного антиглобалізму на рівні видатних особистостей, оскільки антиглобалісти мають і матимуть справу з глобалістами — світовими лідерами політики і глобального бізнесу.

Показовою у цьому контексті є ідеологія фінансового антиглобалізму лауреата Нобелівської премії з економіки Дж. Тобіна, коли його пропозиції щодо механізмів нейтралізації валютних спекуляцій втілились у пропозиціях щодо створення Всесвітнього фонду розвитку для фінансування екологічних і соціальних програм, а отже, оформилася сама назва респектабельного антиглобалістського руху — Action pour une taxe Tobin d'aide aux citoyens (за податок Тобіна для допомоги громадянам — АТ-ТАС)<sup>2</sup>. Парадоксально цікавою є і сучасна позиція Дж. Сороса стосовно витоків кризи глобального капіталізму, оскільки він всесвітньо відомий насамперед як фінансовий спекулянт. Із сучасних політиків Б. Клінтон був і є відвертим глобалістом під егідою США, а Фонд Горбачова зібрав значних російських дослідників-антиглобалістів<sup>3</sup>;

*по-третє*, пошук конструктивного діалогу антиглобалістів з ідеологами, носіями і провідниками економічної глобалізації — політико-економічною елітою країн-лідерів (США, Європейський Союз, Японія)

<sup>1</sup> Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 360 с.

<sup>2</sup> Супруненко О. Альтернативний мир антиглобалістів // Зеркало недели. — 2004. — № 13.

<sup>3</sup> У започаткованому (1998 р.) проєкті «Проблеми глобалізації» беруть участь О. Арбатов, О. Богомолів, В. Данілов-Данільян, В. Шахназаров та інші російські науковці.

і топ-менеджментом міжнародних фінансових організацій. Розуміючи загалом необхідність реформування останніх, слід усвідомлювати, що йдеться не про перегляд функцій, наприклад МВФ, Світового банку, СОТ, а про системну трансформацію їхніх ролей у сучасній регулятивній інфраструктурі. Контури такої інфраструктури слід шукати в об'єктивно обумовлених процесах глобальної інституалізації розвитку, а не в ініційованих і здійснюваних багато в чому самими МФО трансформаційних заходах, які є, по суті, «косметичними». Аналогічною є і їхня реакція на зростаючий антиглобалістський рух — створення відділу зв'язків із громадськістю в структурі МВФ, стимулювання більш активної діяльності антиглобалістських неурядових організацій в обговоренні проектів кредитування, списання критичних боргів тощо. Слід ураховувати й те, що після 11 вересня 2001 р. під прикриттям боротьби з тероризмом уряди більшості провідних країн світу провадять політику обмеження прав своїх громадян на акції протесту, чому наслідують й інші країни для придушення сепаратистських тенденцій (наприклад, Росія, азійські країни СНД).

#### ***1.4. ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ***

Проблема глобальної конкурентоспроможності є ключовою в сучасних міжнародних економічних дослідженнях і значимою практично для всіх країн світу: і традиційних економічних лідерів, таких як США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція тощо; і нових індустріальних держав, що прогресують у той чи інший період розвитку; і нових незалежних держав, які лише у 1990-ті роки ввійшли у середовище реальної ринкової конкуренції.

Залежно від дослідницької мети, методів аналізу, традицій тощо національну конкурентоспроможність трактують по-різному. Як правило, виділяють конкурентоспроможність національного товару, фірми, кластера, а також внутрішню та зовнішню, реальну та потенційну конкурентоспроможність країни в цілому. У більшості досліджень на всіх рівнях аналізу розрізняють цінову і структурну (загальну) конкурентоспроможність. На макрорівні структурна конкурентоспроможність системно відображає виробничо-технологічний та експортний потенціали країни, коли йдеться про конкуренцію не цін, а національних умов виробництва. Загалом національну конкурентоспроможність можна трак-

тувати як зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами становище національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона також може бути визначена як здатність країни (національної фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках «третіх країн».

На рис. 1.18 схематично зображено основні фактори і компоненти, що утворюють систему конкурентоспроможності країни.

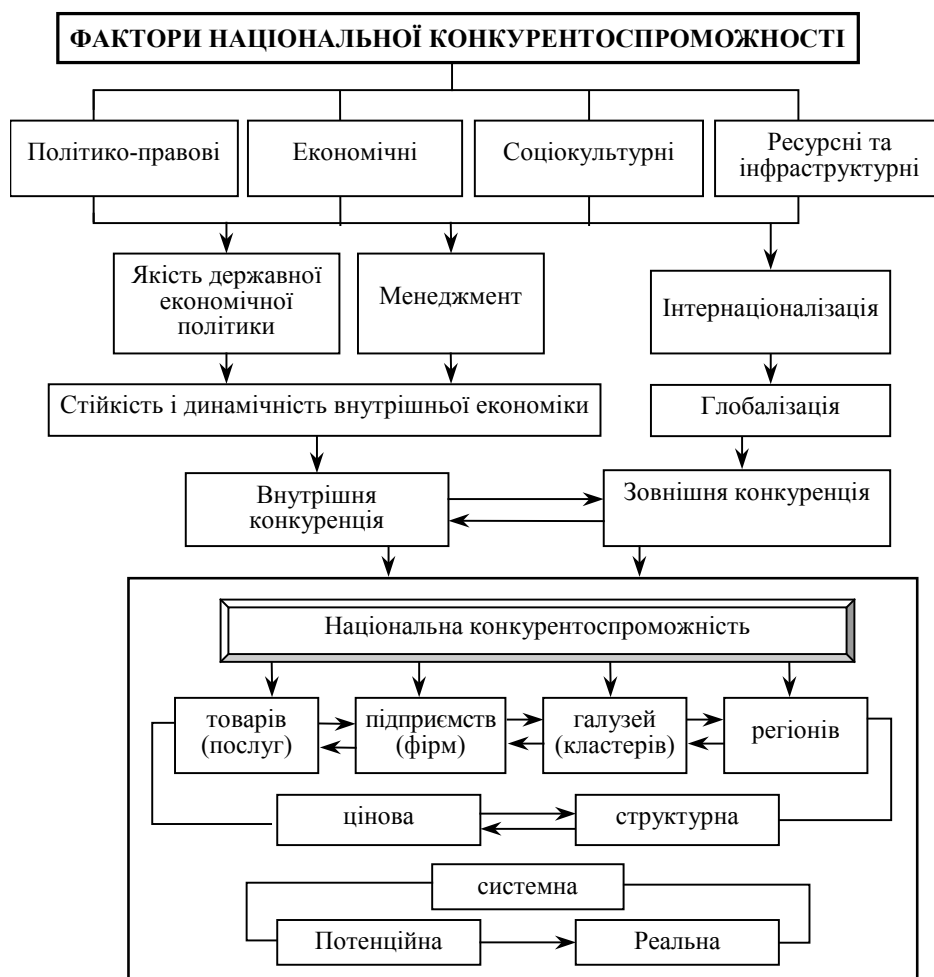


Рис. 1.18. Пріоритети, фактори і компоненти національної конкурентоспроможності

Як переконує світовий досвід, стійкої конкурентоспроможності досягають ті країни, які, по-перше, оптимально реалізують свої національні переваги та невинно підвищують продуктивність праці, а по-друге, ефективно використовують ресурси, що акумулюються на між-

народних ринках товарів, послуг, інвестицій, інновацій, тобто є економіками відкритого типу.

Ефективна відкритість національної економіки означає, з одного боку, можливість використовувати зовнішні джерела і ринки для національного розвитку, а з другого — здатність протистояти несприятливій міжнародній кон'юктурі, особливо в періоди світових (або регіональних) криз. Світовий досвід доводить, що таку відкритість забезпечують лише структурно збалансовані національні економіки — з реальними і міцними (здоровими) фінансовим секторами економіки, які нормально функціонують, оптимальними пропорціями виробничої й невиробничої сфер, співвідношенням державного і приватного секторів, адекватним внутрішній та міжнародній соціально-економічній структурі, тощо.

Тож за умов відкритості конкурентоспроможною слід вважати таку національну економіку, яка у своєму розвитку забезпечує: 1) стійке зростання життєвих стандартів населення країни; 2) досягнення й утримання національними підприємствами таких позицій у світовій економіці, коли їхні товари і послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках; 3) усталеність соціально-економічного прогресу зі здатністю протистояти кризам, запобігаючи їм або успішно нейтралізуючи негативні наслідки. Іншими словами, конкурентоспроможність країни — це її здатність забезпечувати стійке економічне зростання з додержанням сучасних соціальних стандартів життєдіяльності.

Критерії й методологічні підходи дослідження національної конкурентоспроможності суттєво корегуються в умовах економічної глобалізації. Так, сучасна економічна теорія та світогосподарська практика демонструють, що наділеність природними та трудовими ресурсами вже не визначає економічного успіху країн і регіонів. У постіндустріальній економіці до обмежувальних факторів належить не земля, робоча сила чи капітал, а інформація, унаслідок чого економічна і політична влада концентрується в руках її виробників. Формується глобальне середовище постіндустріальної інформаційної цивілізації, в якій роль основного виробничого фактора відіграє інформація, а вирішального чинника — нові знання, що, безперервно нагромаджуючись, перетворюються в принципово нові можливості розвитку.

Інформація і знання, як фактори виробництва, мають змогу подолати відносну обмеженість природних ресурсів, здійснювати швидкі й ефективні маневри в будь-яких сферах економічної діяльності. Наприклад, за «індексом мережної готовності», що характеризує готовність країни до розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (WEF-INSEAD Network Readiness Index)<sup>1</sup> перші місця традиційно посідають сканди-

---

<sup>1</sup> Розраховується на замовлення компанії Cisco у межах оцінок Всесвітнього економічного форуму й організації INSEAD з 2001 року.

навські країни — Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція. Протягом останнього десятиріччя це є ключовим фактором їхньої конкурентоспроможності навіть порівняно з такими країнами—інформаційними лідерами, як США, Великобританія, Сінгапур, Швейцарія, Нідерланди.

Отже, завдяки поширенню інновацій у галузі технологій і менеджменту, активному обміну товарами, послугами, інвестиціями глобалізація сприяє загальному економічному прогресу. За умов глобалізації поширюється міжнародна стандартизація і раціоналізація виробничо-технічних, інвестиційних і маркетингових операцій, що створює нові можливості економічного зростання. У цьому контексті економічна глобалізація є наслідком світової конвергенції ринків, спричиненої транснаціональним підприємництвом за умов макроекономічної лібералізації.

Протягом останніх десяти років відбулися якісна трансформація мотиваційних механізмів і середовища ведення бізнесу та перехід від досконалої до недосконалої і далі — до глобальної конкуренції (рис. 1.19).

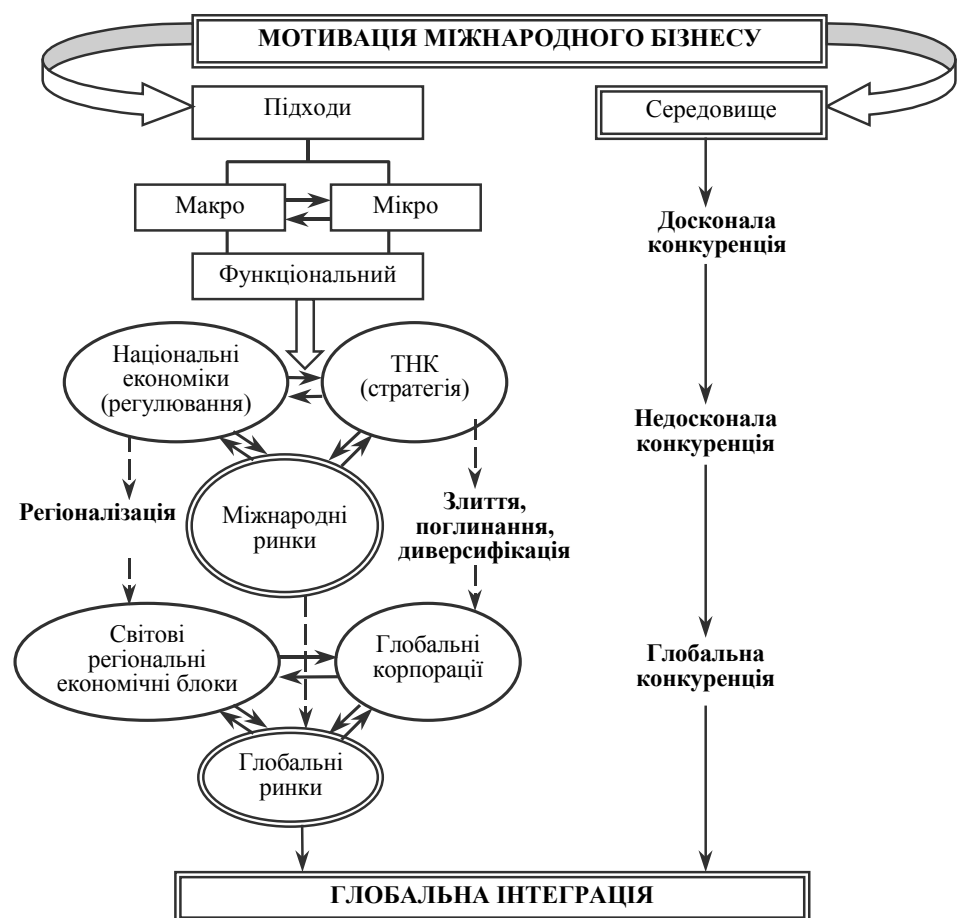


Рис. 1.19. Інтегративна модель глобальної конкуренції

З одного боку, розгортається безпрецедентна боротьба суб'єктів глобального ринку за ресурси та умови сталого й безпечного розвитку на корпоративному, державному, регіональному та міжцивілізаційному рівнях. З другого боку, поступ у технологіях, системах телекомунікацій, інформації та фінансовому секторі спричинив формування глобального ринку — самовідтворювального механізму врівноваження глобального попиту і глобального пропонування<sup>1</sup>.

При цьому глобальний попит відбиває бажання, потреби та можливість сукупного споживача купувати необхідні товари та послуги за інтернаціоналізованою ціною без обмежень за обсягами, номенклатурою і територіями. А глобальна пропозиція — це здатність суб'єктів глобальної економічної системи забезпечувати ринок товарами та послугами в адекватних глобальному попиту обсягах, номенклатурі та цінах.

Найбільш прибутковим і тому висококонкурентним є наукомісткий сегмент глобального ринку, що характеризується наддинамічністю внаслідок дедалі стрімкішого скорочення часу між винаходом нового товару та його впровадженням, бурхливим поширенням інновацій у глобальному масштабі. Загальний обсяг світового ринку високотехнологічних товарів оцінюється в десятки трильйонів доларів зі зростаючими темпами його розвитку. На глобальному ринку фігурує, як правило, вже не власне товар у чистому вигляді, а комбінований пакет товарів, послуг та інформації як найефективніший спосіб реалізації інтелектуального капіталу.

У результаті лідерство у науково-технологічній та інформаційно-масмедійній сферах стає вирішальним фактором глобального лідерства (рис. 1.20).

У контексті проблем лідерства вже традиційним є висновок про глобальний зсув економічної влади від держав до інших глобальних суб'єктів — ТНК, регіональних міждержавних інтеграційних об'єднань, міжнародних організацій, екстериторіальних й функціонально автономних міст — світових фінансово-інноваційних центрів, окремих індивідів — крупних бізнесменів, топ-менеджерів, інтелектуалів. Одночасно формується фундаментально нова тенденція глобального розвитку, коли персоніфікована корпоративна влада регулює і державну, і транснаціональну економічну та соціальну сферу життєдіяльності через: приватні рейтингові агенції із заангажованим топ-консалтингом; глобальні олігополії у промисловому, банківському і страховому бізнесі; управління глобальними телекомунікаційними мережами, включаючи Інтернет.

---

<sup>1</sup> Р. Самуельсон визначає економічну глобалізацію як всесвітню конвергенцію між пропозицією і попитом.

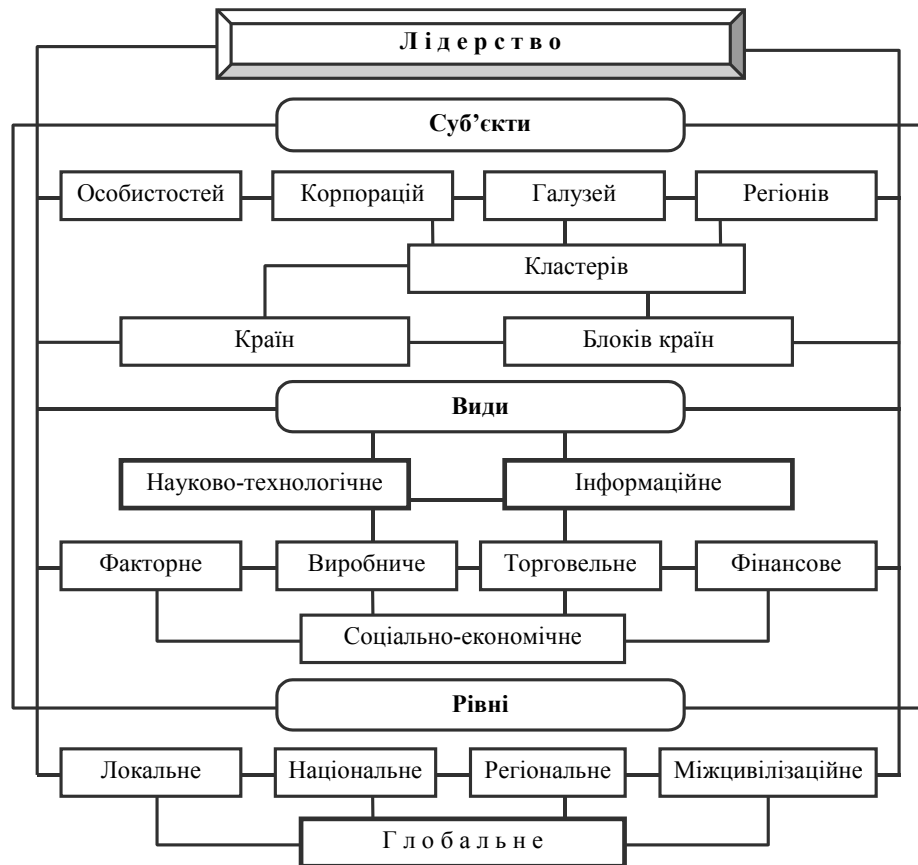


Рис. 1.20. Лідерство в глобальній економічній системі

Показовими тут є рейтинги, що їх складає «Forbes», найбагатших людей світу (мільярдерів), чисельність яких у 2008 р. перевищила 1000 осіб із загальним статком у 3,5 трлн дол. США. Верхні позиції у рейтингу традиційно посідають власник американської холдингової компанії «Berkshire Hathaway» Уорен Баффет (62 млрд дол. США), мексиканський промисловець Карлос Слім Хелу (60 млрд), головний акціонер «Microsoft» Біл Гейтс (58 млрд)<sup>1</sup>. Крім того, слід брати до уваги істотно зростаючий вплив таких центрів влади і конкурентного тиску, як інтегрована на міжнародному рівні мафія та вузьке коло економістів, які чинять суттєвий вплив на міністерства фінансів, найбільш впливові міжурядові органи і приватні структури.

Разом з тим конкурентоспроможність національних економік є найбільш залежною від діяльності глобальних корпоративних структур, формування яких відбувається переважно через злиття і поглинання. Загальний обсяг таких операцій у піковому 2000 р. перевищив 720 млрд дол. США.

<sup>1</sup> Характерним і одночасно парадоксальним з огляду на ВВП України та її міжнародну конкурентну позицію є факт входження й українських мільярдерів у європейські рейтинги (23 українці позиціонуються у сотні найбагатших європейців).

Новітнім явищем глобальної інтеграції бізнесу є метакорпоратизація. Зазначимо, що в міжнародній економічній науці склалися теоретичні концепції метакорпорацій, що враховують їхню внутрішню природу та місце у глобалізованій економіці. Багато авторів спирається на аналіз метакорпорацій як специфічних форм злиття окремих компаній відповідно до синергічної теорії злиттів, хоч існують і альтернативні теорії злиттів з акцентуванням уваги на такому важливому факторі функціонування будь-якої корпорації взагалі і особливо будь-якої метакорпорації, як диференціація інтересів різних груп, що беруть участь в управлінні подібною структурою. Існує і трактування метакорпорацій як альтернативних стосовно злиттів форм ринкової експансії. Становлення метакорпорацій пояснюється компромісом інтересів інсайдерів та аутсайдерів в управлінні компаніями, які залежать від центрального елемента і намагаються використати всі вигоди інтеграції, одночасно зберігаючи певну автономію (моделі інтерналізації, інституціональні теорії).

Метакорпорація, в якій завжди наявні «центри сили та влади» і ринок, є альтернативним способом організації і взаємодії суб'єктів господарювання. Вихідною теоретичною базою аналізу стає при цьому контрактна теорія фірми Р. Коуза і модель О. Уільямсона (розширення ієрархії стосовно ринку зводяться, по суті, до другого закону Гессена — рівності граничних витрат ієрархії і поліархії). Інтегрована корпоративна структура розглядається не стільки як окрема компанія, скільки як система взаємодії суб'єктів господарювання. Новітнім підходом можна вважати теорію економічної влади (Дж. К. Гелбрейт, Р. Мюллер, А. Мовсесян та інші), з поєднанням різних підходів і понять управлінсько-господарської необхідності.

У новітній бізнес-практиці утворюються принципово нові форми метакорпорацій, що пов'язано з розвитком внутрішнього підприємництва і децентралізацією компаній (кругові корпорації, горизонтальні корпорації, квазіхолдинги, проектні товариства, віртуальні корпорації). Серед принципово нових виділяють мережні корпоративні структури, які адекватно до глобальних умов відображають зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього середовища компаній. Процес формування мережної структури є ітеративним, безперервним і досить тривалим. Об'єктивно не маючи власної культури, мережні структури, як правило, її «імпортують» із глобального бізнес-середовища. Це, у свою чергу, обумовлює правомірність порівняння мережної корпорації з віртуальною, коли в процесі заміни старої структури втрачаються фізичні і правові характеристики компаній, їхня корпоративна культура.

Одним з варіантів еволюції структури управління корпорацією на глобальному етапі її розвитку є утворення оболонкових корпорацій, які частину бізнес-функцій, перш за все виробничих, передають на контрактній основі стороннім підрядникам, а самі фокусують активність на



трансакційній складовій бізнесу. Будучи достатньо новаторським, такий підхід має недоліки, серед яких домінують конкуренція з боку власних підрядників, неможливість відстежити якість виробництва, значний ризик дублювання торговельної марки тощо. Загальні переваги мережної організації міжнародного бізнесу полягають у підвищенні адаптивності корпорацій, концентрації діяльності на пріоритетних галузях спеціалізації, суттєвому скороченні витрат, низькому рівні зайнятості, залученні до спільної діяльності в мережі найкращих партнерів.

Загалом мережна організація (віртуалізація/децентралізація) діяльності метакорпорацій призводить до розмивання кордонів між компаніями, зникнення традиційних розмежувань між внутрішніми і зовнішніми членами організації, власними і зарубіжними ресурсами, великими і дрібними фірмами. Разом з тим процеси метакорпоративізації внаслідок власної витратності унеможливаються без безпосереднього втручання держави, а процес десуверенізації останньої не може не супроводжуватись посиленням монопольної влади глобальних корпорацій.

Домінуючи на ринках товарів, послуг, капіталів, технологій, управлінських інновацій, глобальні корпорації стають реально найвпливовішими суб'єктами світової економіки і одночасно — найдинамічнішими її структурними елементами. За мобільністю, здатністю адекватно реагувати на зміни у зовнішньому конкурентному середовищі, інноваційною спрямованістю вони, безперечно, переважають забюрократизовані не тільки національні, але й міжнародні організації та регіональні наддержавні утворення. Діяльність глобальних корпорацій, які, очевидно, не матимуть альтернативи у міжнародному бізнесі, значною мірою визначатиме контури майбутньої глобальної економіки і філософію глобальної конкурентоспроможності і лідерства. Однак очевидним є й те, що навіть організаційно реформовані і висококонсолідовані корпорації як ключові суб'єкти глобального бізнесу не відіграють самостійної ролі у глобальній економіці і політиці, а дальші контури трансформацій світової системи формуються в їх продуктивній взаємодії (партнерстві) з державами і міжнародними організаціями зі структурно оновленими порівняно з класичними функціональними портфелями.

У контексті лідерства суб'єктів глобальної економіки слід зауважити, що переваги сучасної мережної організації економічної діяльності з гнучкою регіонально-галузєвою конфігурацією обумовлюють зростання ролі великих міст, в яких концентрується науковий, виробничий і, відповідно, фінансово-інвестиційний потенціал у парадигмі постіндустріального розвитку. Сприятливий діловий клімат, можливості екснаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально привабливі умови життєдіяльності і лідерство міст — локальне, національне, міжнародно-регіональне,

глобальне. Показовими тут є, зокрема, оцінки «Forbes» щодо позиціонування міст — світових лідерів за рівнем економічної могутності і стабільності, ділового клімату, фінансових та інформаційних потоків, заробітної плати і доходів, соціальними стандартами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

ТОП-5 МІСТ — ГЛОБАЛЬНИХ ЛІДЕРІВ

Місто (країна)	Населення, млн людей (2007 р.)	ВВП, млрд дол. США		Купівельна спроможність, %
		2005 р.	2020 р. (прогноз)	
1. Лондон (Великобританія)	8,6	452	708	92,0
2. Гонконг (КНР)	7,2	244	407	49,0
3. Нью-Йорк (США)	19,1	1130	1156	100,0
4. Токіо (Японія)	35,7	1119	1600	96,0
5. Чикаго (США)	8,9	460	645	115,0

При цьому міста світового значення стають своєрідними «пульсами управління» глобальною економікою, а акценти глобального лідерства зміщуються в площину конкурентних політико-економічних взаємовідносин традиційних держав, мікрорегіонів<sup>1</sup>, інституалізованих макрорегіонів.

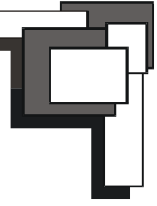
Значний конкурентний статус у глобальній економіці мають кластери, концепція яких відбиває нове бачення глобальної конкуренції і лідерства, коли трансформуються ролі компаній та урядів, які у співпраці намагаються підвищити національну конкурентоспроможність, інтегруючи насамперед інноваційні фактори розвитку. Саме інноваційні кластери мають у своїй основі стійку систему поширення нових знань, технологій, продукції, котру називають технологічною мережею. Загалом підприємства кластера мають можливість здобути додаткові конкурентні переваги, здійснюючи внутрішню спеціалізацію, стандартизацію, мінімізуючи витрати на впровадження інновацій. Важливо, що кластери узгоджуються з глобальним характером конкуренції, комплексно охоплюючи міжгалузеві та міжрегіональні, науково-технологічні, інформаційні, маркетингові взаємозв'язки.

Глобальна конкурентоспроможність, як можливість ефективно діяти в умовах глобальної конкуренції на основі безперервного розвитку системи конкурентних переваг, забезпечується ефективними інвестиційно-інноваційними стратегіями розвитку, здатними нівелювати асиметрії глобальної взаємозалежності. Зростаюче значення при цьому має якість корпоративного і державного топ-менеджменту, котра залежить, з одного боку, від менталітету суспільства, а з другого — від здатності його до консолідації, особливо в перехідні етапи розвитку.

<sup>1</sup> Північна Італія, Баден-Вюртемберг, Силіконова долина, зона Заплави в Каліфорнії, трикутник Сінгапур-Джохор — сусідні острови Індонезії, Токіо з прилеглими до нього районами, тобто зони інноваційно-ділової активності і ринків, процвітають. Вони можуть бути внутрішньокраїновими чи виходити за їхні кордони, корелюючи з найближчим гео економічним і культурним оточенням для забезпечення конкурентного лідерства.

# Розділ 2

## МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



### *2.1. СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА*

Суспільне виробництво, як постійний і безперервний процес поєднання матеріально-речового і особистісного факторів у створенні матеріальних і нематеріальних благ, у результаті багатовікового еволюційного розвитку досягло нині найвищого свого рівня — постіндустріальної фази, яка характеризується визначальною роллю людського компоненту у його функціонуванні. І хоча людська праця завжди була джерелом продукування матеріальних та духовних цінностей, наукове осмислення даної категорії розпочалося лише із зародженням капіталістичних відносин, коли відбулося відокремлення робочої сили від засобів виробництва, а її носії стали юридично вільними, найманими працівниками.

Новий тип відносин між власниками капіталу і найманою робочою силою спонукав до глибшого з'ясування природи людського фактору, його внутрішнього змісту, еволюції його якісних характеристик та зміни ролі у виробничих відносинах та суспільно-економічному житті. Він стає об'єктом дослідження не лише вчених-економістів, але й філософів, соціологів, політологів, а поняття «робоча сила» згодом трансформується у «людський капітал» і, нарешті, у «людський ресурс».

Категорія «людський ресурс» дотепер не отримала широкого поширення у науковій літературі. Близькою до неї за змістом є найчастіше вживана у зарубіжній літературі у теоріях управління персоналом категорія «людські ресурси» — «human resources». Разом з тим, у працях представників різних сфер суспільствознавства у різні історичні епохи нерідко зустрічаються непрямі, опосередковані тлумачення даної категорії, які відображали їх бачення світу та сенсу життя, розуміння ролі

людини у політичному, економічному та духовному процесах. При цьому авторські уявлення про усвідомлене відношення людини до праці, роль у цьому її потреб, мотивацій та світогляду постійно модифікувалися як з історичним розвитком людства, так і під впливом науково-технологічного і культурного прогресу.

Генезис теорій щодо людської природи та її історичної місії пов'язаний з розвитком світових релігій та різноманітних філософських концепцій. Так, ще стародавні мислителі (Аристотель, Ксенофонт, Т. Аквінський, А. Блаженний, Епікур, Платон, Н. Макіавеллі, Сократ та ін.) вбачали в людині не стільки виробничий фактор, скільки найважливішу духовну цінність суспільства. Зокрема, Аристотель стверджував, що «багатство — це явно не те благо, якого ми прагнемо, оскільки воно всього лише корисне для досягнення чогось більшого»<sup>1</sup> (тобто духовних цінностей).

У більш пізню епоху значною мірою сприяли з'ясуванню сутності людського фактору та його місця і ролі у господарській системі суспільства праці відомих вчених — філософів, психологів та соціологів: М. Вебера, В. І. Вернадського, Л. Шестова, П. Сорокіна, Л. Гумільова, С. Булгакова, К. Юнга, А. Леонтєва, П. Гальперіна, Е. Фрома та ін., а також художні твори письменників багатьох поколінь, в яких відображалися творчий потенціал людини, її здібності та почуття, які реалізуються у її продуктивній діяльності.

Так, загальнофілософське визначення ролі людини в житті суспільства містить розроблена у ХІХ ст. концепція ноосфери українського вченого В. І. Вернадського. Ноосферу (від грец. ноос — «розум», сфера — «шар») видатний вчений кваліфікував як якісно новий стан біосфери Землі і навколишнього простору, який формується під впливом виключно людської діяльності і діє як нагромаджувач та синтезатор енергії людського розуму, праці, ідей, ресурсів природи. В. І. Вернадський ввів у науковий обіг і такі поняття, як «жива речовина» (під яким розумів сукупність усіх живих організмів біосфери), ноосферна та біосоціальна форми енергії (які породжує суспільна організація матерії), ентропійні та антиентропійні процеси тощо.

За теорією ноосфери В. І. Вернадського, доводилася визначальна роль наукової думки та людської свідомості у перетворенні біосфери на ноосферу, відтак — на перший план було висунуто проблему розбудови людського суспільства на засадах культури як фундаментальної економічної категорії, котра детермінує матеріалізацію соціальної енергії мас та сприяє підпорядкованості економіки інтересам людства. При цьому наукову думку вчений називає основним джерелом народного багатства та основою сили держави<sup>2</sup>, за людиною закріплює статус

<sup>1</sup> Аристотель. Політика / Сочинения в 4-х томах, Т. 4. — М., 1984. — С. 381.

<sup>2</sup> Вернадский В. И. Научная мысль как планетарное явление. — М.: Наука. — 1991. — С. 97—98.

особистості, як планетарного явища, а мислячий мозок кваліфікує закономірним продуктом розвитку матерії та Всесвіту.

Величезне наукове і практичне значення мали сформульовані видатним українським вченим рушійні сили науково-технічного прогресу, а саме: протиріччя між носіями загального, високоінтелектуального знання та працівниками матеріального виробництва, протиріччя між інтелектуальною працею (яка генерує досягнення НТП) та фізичним рівнем споживання інноваційних продуктів та послуг, а також дисбаланс у нагромадженні і витратах енергії людиною у процесі інтелектуальної та фізичної праці.

Визначивши причини загострення глобальних проблем людства (які полягають у нагромадженні останнім негативного (ентропійного) досвіду), В. І. Вернадський ще у ХІХ ст. впритул наблизився, на нашу думку, до обґрунтування необхідності становлення (сучасними словами) ефективної регуляторної системи глобального рівня. Основним компонентом останньої вчений визначив розумову діяльність людини, яка прагне натхненного світу. За В. І. Вернадським, людина повинна мислити і діяти, керуючись не індивідуальними, не груповими, і навіть не державними інтересами: в основі поведінкових мотивів людської діяльності повинні лежати глобальні інтереси, які дозволять всьому людству гармонійно співіснувати в політичній, економічній та культурно-гуманітарній сферах.

Оскільки людська праця завжди була джерелом створення матеріальних та духовних цінностей, то ставлення до праці, мотиваційні стимули до підвищення її результативності завжди перебували у колі інтересів учених-економістів, які репрезентували різні наукові концепції: кількісну економіку, класичну політекономію, неокласичну політекономію, теорії управління персоналом (теорії потреб, когнітивні теорії) та теорію людського капіталу (табл. 2.1).

Перші глибокі дослідження сутності людського фактору суспільного виробництва містять роботи представників школи кількісної економіки (ХVІІ — перша половина ХVІІІ ст.) У. Петті, Д. Міля, А. Кетле, А. Лавуазьє. У їхніх працях була здійснена спроба дати вартісну оцінку людині та її корисним властивостям. Так, У. Петті висловив ідею про те, що люди, а також їхні продуктивні здібності, знання й навички є складовою багатства як окремого індивіда, так і всього суспільства. Він писав: «Вбачається розумним те, що ми звемо багатством, майном чи запасом країни і що є результатом попередньої чи минулої праці, не вважати чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювати однаково»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Петти В.* Экономические и статистические работы / Пер. с франц. — М.: Соцгиздат, 1940. — С. 82.

Таблиця 2.1

## ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Етапи	Школи	Визначальні критерії	Представники
I-й етап (стародавні часи — до XVII ст.)		Переважно філософське трактування ролі людини у створенні багатства з превалюванням моральних цінностей у суспільній та економічній діяльності індивіда	Аристотель, Ксенофонт, Т. Аквінський, А. Блаженний, Епікур, Платон, Н. Макіавеллі, Сократ та ін.
II-й етап (XVII ст. — перша половина XVIII ст.)	Кількісна економіка	Вартісна оцінка продуктивної функції людини	У. Петті, Д. Міль, А. Кетле, А. Лавуазьє та ін.
III-й етап (друга половина XVIII ст. — XIX ст.)	Класична політекономія	Трактування людини та її здібностей як своєрідного основного капіталу	А. Сміт, Д. Рікардо, Ш. Фур'є, Р. Оуен, Д. Міль, К. Маркс, У. Фарр, Е. Енгель, Т. Вітстейн, Ж. Сей, Д. Маккуллох, Н. Сеніор, В. Рошер, Г. Маклеод, Л. Вальрас, І. Тюнен, І. Фішер та ін.
IV-й етап (кінець XIX ст. — початок XX ст.)	Неокласичні теорії: маржиналізм, кейнсіанство, інституціоналізм, неолібералізм, теорія реальних очікувань, теорія людських відносин та ін.	Трактування ролі людини у виробничих процесах через призму морально-психологічних та біхейвіористичних мотивів трудової діяльності	А. Маршал, Д. Кейнс, П. Самуельсон, К. Макконелл, С. Брю, У. Мітчел, О. Уільямсон, Д. Гелбрейт, Р. Коуз, М. Фрідмен, В. Ойкен, Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен та ін.
V-й етап (перша половина XX ст.)	Теорії управління персоналом: теорії потреб, когнітивні теорії	Особистісні риси індивідів як фактор їхньої мотивації та прийняття управлінських рішень	А. Маслоу, К. Альфредер, Ф. Герцберг, Д. Мак-Клеланд та ін. В. Врум, Д. Кемпбелл, П. Портер, Е. Лоулер, С. Адамс, Е. Локк та ін.
VI-й етап (друга половина XX ст. — дотепер)	Теорія людського капіталу	Взаємозалежність розвитку людини та продуктивності її праці, людські параметри у визначенні результативності економічних процесів	Г. Беккер, Т. Шульц, В. Балас, Й. Бен-Порета, М. Блауг, С. Боулс, Б. Вейсброд, Е. Денісон, Е. Лезер, Р. Лейард, Дж. Мінцер, Д. Псахаропулос, Ш. Розен, Ф. Уелч, Б. Чизвік та ін.

Досить вагомий внесок у розкриття ролі людського фактора у розвитку капіталістичного виробництва зробили представники класичної політекономії: А. Сміт, Д. Рікардо, Ш. Фур'є, Р. Оуен, Д. Міль, К. Маркс, У. Фарр, Е. Енгель, Т. Вітстейн, Ж. Сей, Д. Маккуллох, Н. Сеніор, В. Рошер, Г. Маклеод, Л. Вальрас, І. Тюнен, І. Фішер та ін. Вони вперше сформулювали поняття «робоча сила», носієм якої є людина, та надали їй статусу специфічного компонента основного капіталу, а, розглядаючи процес розвитку робочої сили, основну увагу акцентували на нагромадженні та вдосконаленні здібностей людини до праці.

Так, А. Сміт, виходячи з продуктивної природи людини, зазначав, що витрати на освіту робітника не тільки забезпечують зростання продуктивності його праці та полегшують її, але й відшкодовуються за рахунок майбутніх прибутків капіталіста: «Набуття суб'єктом здібностей у результаті його виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає реальних витрат, які є основним капіталом, втіленим у його особистісному потенціалі. Велику спритність або уміння робітника можна розглядати з тієї ж точки зору, що і машини й знаряддя виробництва, які скорочують або полегшують працю і які, хоча і вимагають витрат, але повертають їх разом з прибутком».<sup>1</sup> Відтак — людину, котра оволоділа будь-якою професією, вчений порівнював з дорогою машиною, якій її робота поступово відшкодує всі витрати на навчання.

А. Сміт істотно модернізував трактування основного капіталу: до його складу він відносив машини й знаряддя праці, споруди та землю, а також «придбані і корисні здібності всіх жителів і членів суспільства»<sup>2</sup>. Віднесення А. Смітом людини до основного капіталу логічно впливало з тієї методологічної посилки, що капітал — це виготовлені матеріальні ресурси, а здібності працівників до роботи формуються за допомогою фінансових коштів, вкладених в їх розвиток.

Оригінальною є ідея А. Сміта щодо критерію суспільного прогресу, яка не втратила своєї актуальності і на сьогодні: «Прогресуючий стан суспільства, — писав він, — означає в дійсності радість і достаток для всіх його класів»<sup>3</sup>. Таким чином, А. Сміт визначав рівень економічного благополуччя членів суспільства не тільки рівнем спожитих людьми калорій, а розширив його рамки аналізом соціального самопочуття людей:

Розуміючи ще на той час важливість загальної освіти населення, А. Сміт довів її вирішальну роль у підвищенні загальної культури громадян, їх вихованості та схильності до порядку, а також обґрунтував

<sup>1</sup> Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 235.

<sup>2</sup> Там само. — С. 208.

<sup>3</sup> Там само. — С. 430.

необхідність державного фінансування освітньої сфери. На його думку, підвищення освітнього рівня населення сприятиме глибшому розумінню широкими масами політичних програм різних партій, адекватній оцінці результативності їхньої діяльності та перешкоджатиме введенню їх в оману. Такий народ нелегко буде залучити у легковажну чи загрозливу для діючого уряду опозиційну діяльність<sup>1</sup>.

Д.Рікардо, розвиваючи теоретичні розробки А. Сміта, у свою чергу, обґрунтував пряму залежність доходів найманого працівника від його освіченості та кваліфікації, а, звідси, — необхідність приведення рівня заробітної плати у відповідність з рівнем витрат на освіту і навчання, а також рівнем розвитку здібностей робітників до праці. Він довів, що працівник, окрім «звичайної заробітної плати» за «звичайну працю», повинен отримувати і відшкодування витрат на навчання. Д. Рікардо також виявив причинно-наслідкові зв'язки між економічним відставанням країн і «нестачею освіти в усіх верствах народу»<sup>2</sup>.

Разом з тим, погляди Д. Рікардо щодо зміни становища робітників із розвитком суспільства істотно відрізнялися від поглядів А. Сміта: він вважав, що зі зростанням чисельності населення та відповідним збільшенням потреби у продуктах харчування неминуче зростатиме цінність останніх. За його твердженням, у процесі суспільного прогресу спостерігатиметься істотне відставання темпів зростання заробітної плати працюючих від темпів зростання цін на продовольчі товари, що об'єктивно не може гарантувати робітникам систематичного підвищення їх доходів, а значить вони і не повинні претендувати на більшу частку в суспільному продукті, їхня заробітна плата має регулюватися виключно законом попиту і пропозиції без належної системи соціального захисту<sup>3</sup>.

У першій половині XIX ст. класичні ідеї адаптувалися різними авторами для вирішення теоретичних і практичних проблем соціального розвитку їхніх національних держав. Зокрема, англійський економіст Т. Мальтус, твердо дотримуючись позиції, що людський фактор є найважливішим серед чинників економічного розвитку країни, обґрунтовує необхідність підвищення якісних кондицій працездатного населення самими радикальними, антисоціальними заходами. Він піддавав нещадній критиці державні програми підтримки бідних, оскільки злидні, на його думку, породжують нові злидні. А будь-яка державна чи приватна благодійницька допомога стає на заваді саморегулюванню, тобто природноекономічному обмеженню зростання населення, та підриває дію мотиваційних стимулів в економічній сфері. На його думку, з

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 561.

<sup>2</sup> Риккардо Д. Сочинения. — Т. 1. — М., 1995. — С. 89.

<sup>3</sup> Гришнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 27.



боку держави необхідний постійно діючий контроль над зростанням чисельності населення для забезпечення його засобами існування. Ця раціональна ідея Т. Мальтуса тільки у другій половині ХХ ст. почала втілюватися у практику окремих країн.

На відміну від рикардіанської теорії трудової вартості Т. Мальтус вартість товару визначав затратами виробництва, до яких включав затрати живої та уречевленої праці і прибуток на авансований капітал. При цьому він стверджував, що жива праця найманих робітників створює не прибуток, а лише ту частину вартості, яка відповідає заробітній платі, тобто прожитковому мінімуму.

Суттєвий вклад у розвиток концепції людського фактору суспільного виробництва вніс Д. Мілль, який, відкидаючи ідею включення самої людини з її природними якостями до категорії капіталу, розглядав лише людські знання та здібності до праці як невід'ємну його складову частину. З цього приводу він писав, що «саму людину ... я не розглядаю як багатство. Але набуті нею здібності, які виступають тільки як засіб і реалізуються тільки через працю ... можна віднести до категорії капіталу»<sup>1</sup>.

Стосовно марксистської концепції у трактуванні природи людського фактору суспільного виробництва (кінець ХІХ — початок ХХ століття), то вона розглядає його в основному у соціально-економічній площині, вважаючи, що робітник, трудяща людина є головною продуктивною силою суспільства, а класова боротьба між буржуазією та пролетаріатом — рушійною силою суспільного розвитку, що призводить до зміни економічних формацій. Звідси — конфлікт, що лежить в основі експлуатації, сутність якого, за К. Марксом, полягає у прагненні безпосередніх виробників привласнити створені ними блага заради задоволення своїх насущних потреб, тоді як власники засобів виробництва прагнуть до відчуження цих благ на свою користь. Як справедливо зауважував Й. Шумтепер: «Марксистська економічна теорія покликана показати, як такі соціологічні категорії, як клас, класовий інтерес, класова поведінка, обмін між класами проявляється через опосередкованість економічних категорій — вартість, прибуток, заробітна плата, інвестиції та ін. — і як вони породжують такий економічний процес, який зрештою руйнує свою власну інституціональну структуру і водночас створює умови для виникнення іншого соціального порядку»<sup>2</sup>.

Творчо розвиваючи концепції представників класичної політекономії, К. Маркс не лише дав визначення категорії «робоча сила», але й розробив теорію відтворення робочої сили, яка зводилася до розгляду процесу суспільного виробництва з точки зору відтворення, розвитку та

<sup>1</sup> Мілль Дж. С. Основы политической экономии: Том.1. — М.: Прогресс, 1980. — С. 139.

<sup>2</sup> Шумтепер И. А. Капитализм, социализм и демократия. — М.: Экономика, 1995. — С. 54.

вдосконалення робочої сили, коли відбувається «нагромадження» продуктивної сили праці та творчих здібностей людини (головним чином розумових). З цього приводу К. Маркс справедливо зауважував: «Єдине, що дійсно «нагромаджується», — то це мистецтво робітника, ступінь розвитку праці, але не як мертвої маси, а як чогось живого»<sup>1</sup>. Відтак, — результатом виробництва фізичних і розумових здібностей до праці є розвинена робоча сила, здатна до кваліфікованої праці.

Виходячи з цього, якісною характеристикою робочої сили, на думку К. Маркса, є складність праці, яку вона виконує. Така методологічна послідовність дозволила йому виокремити просту та кваліфіковану працю. Під останньою розумілася «піднесена до степеня проста праця, яку виконують некваліфіковані та неосвічені робітники, і котра за одиницю часу створює більшу кількість продукції». Згідно цієї логіки розвинена робоча сила протягом робочого часу здатна створювати більшу вартість порівняно з простою робочою силою, але оскільки на її виробництво витрачається більша кількість суспільної праці, то вона має і більшу вартість відтворення. З цього приводу К. Маркс писав: «Праця, яка має значення складнішої праці порівняно з середньою суспільною працею, є проявом такої робочої сили, освіта якої вимагає вищих витрат .. і яка має вищу вартість, ніж проста робоча сила»<sup>2</sup>, і далі: «... та обставина, що окрім робочого часу, який потрібен для оплати продуктів, необхідних для збереження життєдіяльності робітника, — в його безпосередньому бутті упередженена ще й ... вартість, яку робітник спожив, щоб досягти певної здібності до праці, особливої майстерності, — а вартість цієї здатності, цієї особливої майстерності вимірюється тим, якими витратами виробництва можна досягти такої майстерності у праці, ця обставина нас тут ще не торкається, бо тут йдеться не про кваліфіковану працю, а про працю взагалі, про просту працю»<sup>3</sup>.

Значну увагу у своїх теоретичних розмірковуваннях К. Маркс приділяв питанням вільного від основної роботи часу та його ефективного використання для всебічного розвитку особистості. «Заощадження робочого часу, — писав він, рівносильне збільшенню вільного часу, тобто часу для такого розвитку індивіда, який у свою чергу, як найбільша продуктивна сила зворотно впливає на продуктивну силу праці. З точки зору безпосереднього процесу виробництва заощадження робочого часу можна розглядати як виробництво основного капіталу, причому цим основним капіталом є сама людина»<sup>4</sup>. Сучасні концепції соціалізації економіки беруть свої витоки саме з цих марксистських ідей.

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т. 46. — Ч. 2. — С. 132.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. — Ч. 2. — С. 10—11.

<sup>3</sup> Там сам. — С. 279.

<sup>4</sup> Там само. — С. 221.

Особливою віхою у дослідженні людського фактору суспільного виробництва в рамках марксизму є вчення українського економіста та філософа М. І. Туган-Барановського. На початку ХХ ст. наш талановитий співвітчизник зосередив увагу на необхідності приведення будь-яких рішень у сфері управління економічним життям суспільства у відповідність з етичними нормами, встановивши тісний взаємозв'язок між економікою та етикою. З цього приводу він зазначав: «Щоб стати дійсно науковою, економічна політика повинна вступити у тісний зв'язок з етикою. Тільки етика може дати політиці її керівні ідеї; зокрема, центральною ідеєю політики повинна стати етична ідея верховної цінності людської особи»<sup>1</sup>.

Пізніше наукові розробки українського вченого щодо невіддільної єдності політекономії та норм загальнолюдської моралі (яка, визнаючи людську особистість найвищою цінністю, повинна стати пріоритетнішою навіть порівняно з класовою мораллю) отримали подальшого розвитку. Так, у праці «Основи політичної економії» М. І. Туган-Барановський зазначав: «Будь-яка людська особа є верховною метою в собі, тому всі люди рівні як носії святині людської особи. Це і визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія: інтерес не робітника, капіталіста чи землевласника, а людини взагалі, незалежно від класової належності»<sup>2</sup>.

Значущими для подальшого розвитку вітчизняної економічної науки стали й розробки М. І. Туган-Барановського щодо мотивації господарської діяльності, які він пов'язав з ментальними особливостями людини, а саме: зі світом її психологічних почуттів, трудовими традиціями, патріотизмом, релігією, мораллю, національною самосвідомістю, характером та духовним складом. На думку вченого, менталітет вартий того, щоб віднести його до могутніх важелів економічного розвитку, вагомих сил спонукання до ефективної праці. На жаль, такі неординарні погляди науковця майже не згадувалися його українськими співвітчизниками аж до останньої чверті ХХ ст.

Історична роль класичної політекономії полягає у тому, що її представники, досліджуючи багатство суспільства, джерел його створення, механізми розподілу та споживання, поставили в центр економіки та економічних досліджень людську працю. Крім того, трактуючи людину як основний капітал, класики політичної економії розробили адекватні тому часу методи його кількісної оцінки. Основними серед яких є наступні: метод «вартості виробництва» (який полягав в оцінюванні реальних витрат на «виробництво людини», виходячи з витрат на прид-

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — С. 218.

<sup>2</sup> Там само.

бання засобів існування); метод «капіталізація заробітку» (сутність якого зводилася до оцінювання вартості майбутніх доходів індивідуума (чистого або валового доходу); метод економічної оцінки людини (котрий полягав в оцінюванні величини людського потенціалу та його складових компонентів) та ін. Крім того, економічні оцінки людського капіталу в подальшому стали широко використовуватися як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях для визначення величини національного багатства, втрат суспільства від війн, хвороб і стихійних лих, у сфері страхування життя, вигідності інвестицій в освіту, охорону здоров'я, міграцію і для багатьох інших цілей<sup>1</sup>.

Разом з тим, представники класичної політекономії, пов'язуючи трудову свідомість людей в умовах ринку з проявом «економічної особистості» («*homo economicus*»), дуже звужено розглядали роль людини у виробничих процесах, а саме в якості «економічних істот», котрі свідомо працюють заради отримання коштів, необхідних для існування. Таким чином, недооцінювалося значення трудової ментальності та творчої, інтелектуальної праці працівника, що збіднює та спрощує аналіз впливу людського фактору на економічний розвиток країн та знижує ступінь його достовірності.

Спробу подолати звуженість такого трактування економічної функції людини у суспільстві в кінці XIX — на початку XX ст. здійснили представники неокласичного напрямку економічної теорії: А. Маршал, Девонс, Д. Кейнс, П. Самуельсон, К. Макконнелл, С. Брю, У. Мітчел, О. Уільямсон, Д. Гелбрейт, Р. Коуз, М. Фрідмен, В. Ойкен, Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен та ін.

Неокласики збагатили класичну політекономію за рахунок залучення до аналізу біхевіористичних мотивів трудової діяльності індивідів. Їх школа по суті знівелювала межу, яка розділяла економіку й соціологію, і поширила модель економічної людини на такі традиційно соціологічні сфери, як сімейні стосунки, кримінальна сфера, расові відносини, а також включила у сферу наукових інтересів право, історію та демографію. Необхідність у міждисциплінарному вивченні людського фактору була обумовлена новими реаліями, пов'язаними з динамічною девелопментизацією капіталістичного способу виробництва, а також трансформаційними змінами у його економічній та соціальній структурі, які, з одного боку, істотно прискорили темпи нагромадження багатства, а з другого, — поглибили нерівність в його розподілі, актуалізувавши питання взаємозв'язку економічного зростання й людського розвитку. В рамках неокласичного напрямку представники різних економічних шкіл та концепцій (маржиналізму, кейнсіанства, теорії реаль-

<sup>1</sup> *Корицкий А. В.* Введение в теорию человеческого капитала: Учебное пособие. — Новосибирск: СибУПК, 2000. — С. 23.

них очікувань, теорії людських відносин та ін.) були одностайні у визначенні основної мети суспільного виробництва, якою вони вважали людські потреби, а також збагатили наукові уявлення про людський капітал за рахунок включення до аналізу головних елементів трудової свідомості працівника.

Наприклад, маржиналісти, сформулювавши принципи раціональної поведінки людини в ринковій економіці, висунули ідею корисності та сформулювали постулати теорії граничної корисності і, таким чином, впритул підійшли до теорії споживчої поведінки. Так, один з провідних представників неокласичної економічної теорії, лідер «кембриджської школи» маржиналізму А. Маршалл, інтегрував численні ідеї щодо ролі людини в економіці, пов'язавши, зокрема, процес нагромадження багатства з розвитком людини: «виробництво багатства — це засіб підтримання життя людини, задоволення її потреб і розвитку її сил — фізичних, розумових і моральних. Але сама людина — це основний засіб виробництва цього багатства, і вона ж є кінцевою метою багатства»<sup>1</sup>.

Досліджуючи основні фактори виробництва — землю, працю і капітал, — А. Маршалл включав до складу капіталу знання та організацію, які є результатом діяльності людини. З цього приводу він писав: «Знання — це наш самий потужний двигун виробництва. Воно дозволяє нам підкоряти собі природу й примушувати її сили задовольняти наші потреби»<sup>2</sup>. А. Маршалл поглибив аргументацію щодо наявності зв'язку між підвищенням освітнього рівня асоційованого працівника та зростанням продуктивності його праці, а також проаналізував наслідки від об'єднання зусиль членів трудового колективу, яке призводить до зростання продуктивності їх праці.

Розкриваючи структуру здібностей працівника, А. Маршалл виокремив у ній загальні і специфічні здібності. Пріоритетного значення він надав саме загальним здібностям (кмітливості, впевненості, точності, пунктуальності, вмінню швидко пристосовуватися до перманентно турбулентного середовища та ін.), які закладаються у дитячому та підлітковому віці, під значним впливом матері. Саме в розвитку загальних здібностей народу, його кмітливості та енергії А. Маршалл вбачав головну причину багатства окремих країн.

Розглядаючи теоретичні питання щодо економічної віддачі від освіти, він акцентує увагу на тому, що їх не слід вимірювати лише безпосередніми практичними результатами, що стосуються сьогодення: «Усі кошти, протягом багатьох років витрачені на забезпечення широким масам доступу до більш високих ступенів освіти, окупляться з великим зиском, якщо вони приведуть до появи ще одного Ньютона чи Дарвіна,

<sup>1</sup> *Маршалл А.* Принципы политической экономии / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1983. — С. 246.

<sup>2</sup> Там само. — С. 208.

Шекспіра чи Бетховена»<sup>1</sup>. Однією з найважливіших економічних проблем А. Маршалл називав проблему визначення принципів розподілу витрат на освіту між державою та батьками, підкреслюючи при цьому необхідність активної, визначальної ролі держави у розвитку та фінансуванні освіти.

До беззаперечних наукових заслуг А. Маршалла слід віднести започаткування ним категорії «економікс» замість «політичної економії». Економікс, на його думку, — це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона розглядає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка якнайтісніше пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту. Таке визначення суттєво відрізняється від тих, що давали його попередники, котрі обмежували предмет політичної економії лише наукою про багатство. А. Маршалл підходить до трактування її предмета ширше, надає йому певного «антропологічного забарвлення». Він відзначає, що, з одного боку, — це наука про багатство, а з другого, — це наука про людину, яка відчуває на собі вплив найрізноманітніших факторів; економіка ж цікавиться, головним чином, мотивами, що впливають на поведінку людини в її економічному житті<sup>2</sup>.

Що стосується кейнсіанської концепції людського капіталу, то вона розглядає його через призму регулювання капіталістичної економіки для забезпечення безперервного розвитку суспільного виробництва. Так, даний напрямок неокласичної політекономії сформулював завдання підтримання «ефективного» попиту і «повної» зайнятості, ґрунтуючись на найбільшій цінності «індивідуалізму, якщо він може бути очищений від спотворень і зловживань» як «найкращій гарантії особистої свободи в тому розумінні, що порівняно з усіма іншими умовами він надзвичайно розширює можливості здійснення особистого вибору, втрата яких є найбільшою з усіх утрат у гомогенній чи тоталітарній державі». Дж. Кейнс наполягав на розширенні державного втручання в економіку та відстоював необхідність «соціалізації інвестицій», стверджуючи, що повніша реалізація індивідуальних здібностей і ініціатив людей сприятиме приросту світового багатства. Отже, він визнавав найважливішими умовами економічного зростання розвиток і реалізацію здібностей людини та розширення можливостей її особистого вибору.

Такі підходи ознаменували початок формування принципово нових поглядів на людський капітал та рушійні мотиви трудової діяльності індивідів, коли поряд з обмеженими поглядами на працівника як на істоту з вузьким колом матеріальних потреб, орієнтовану лише на оплату

<sup>1</sup> Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1983. — С. 294.

<sup>2</sup> Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 29.

праці в процесі трудової діяльності, з'явилося нове розуміння не тільки матеріально-речових, скільки морально-психологічних чинників трудової діяльності людини, які за результатами експериментів та досліджень відіграють не менш визначальну роль у досягненні вагомих кінцевих результатів праці. Утверджується теза, що участь працівників у виробництві є не тільки технічним процесом заради заробітку, а й складним соціально-психологічним явищем, яке включає задоволення потреб і інтересів нематеріального характеру, різноманітні соціально-трудова відносини між людьми. Працівник перестав сприйматися суто «економічною людиною», яка реагує лише на матеріальні стимули. В ньому побачили «соціальну людину», трудова свідомість якої і поведінка суттєво підпадають під вплив емоційно-психологічних чинників. Тож стає зрозумілим, що особливій уваги та безпосереднього вивчення потребує саме людина, її трудова свідомість, чинники, що формують ставлення до праці<sup>1</sup>.

Подальший розвиток теорій людського фактору суспільного виробництва знаходить своє втілення з другої половини ХХ ст. у розробці теорій управління персоналом, а саме: теорій потреб (теорія потреб А. Маслоу, К. Альфредера, двофакторна теорія Ф. Герцберга, теорія потреб у досягненнях Д. Мак-Клеланда та ін.) та когнітивних теорій (теорія очікувань В. Врума, її модифікації Д. Кемпбелпа, П. Портера та Е. Лоулера, теорія справедливості С. Адамса, цільова теорія Е. Локка та ін.). Поява цих теорій була реакцією вчених-економістів на якісні зрушення у суспільному виробництві, породжені науково-технічною революцією. Науково-технічний прогрес не тільки змінив характер і темпи економічного зростання країн, але й обумовив суттєві трансформації у структурі робочої сили, модифікував відносини між суб'єктами господарювання, коли не лише найманий працівник залежить від роботодавця, підприємця, а й останній потрапляє у залежність від найманого працівника через високий рівень його кваліфікації, відсутність альтернативного вибору на ринку праці йому заміни.

Нова роль людини у суспільному виробництві, зростання її творчих функцій суттєво змінили відношення західних економістів до проблем відтворення робочої сили, коли центр їхньої уваги перемістився з питань ефективного використання наявної робочої сили на проблеми створення якісно нової робочої сили. Саме тому в кінці 50-х років ХХ ст. сформувався самостійний розділ економічного аналізу — теорія людського капіталу, яка розкривається в її багатоаспектних вимірах в роботах Г. Беккера, Т. Шульца, В. Баласа, Й. Бен-Порета, М. Блауга, С. Боулса,

---

<sup>1</sup> Богиня Д. П. Трудовий менталітет у системі стратегічного розвитку України // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. — Вип. 7 / Голов. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 27.

Б. Вейсброда, Е. Денісона, Е. Лезера, Р. Лейарда, Дж. Мінцера, Д. Псахаропулоса, Ш. Розена, Ф. Уелча, Б. Чизвіка та ін.

Теорія людського капіталу була націлена на вивчення впливу людського фактору на темпи економічного зростання країн у довгостроковій перспективі. Її затребуваність обумовлена принаймні двома причинами: по-перше, домінуючою закономірністю розвитку сучасної гуманітарної науки в цілому, яка виявляється у концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини, а, по-друге — всезагальним визнанням того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим засобом досягнення економічного зростання країн та забезпечення їх високих конкурентних позицій. Людський капітал є на сьогодні найціннішим капіталом, набагато важливішим, ніж природні ресурси чи нагромаджене багатство.

На думку авторів даної теорії людський капітал є результатом внутрішніх трансформацій самих індивідів (під впливом розвитку їх здібностей, навичок та знань), що дозволяє, з одного боку, більш гнучко реагувати на зміни у виробництві та технологічних процесах, забезпечуючи реалізацію економічних інтересів індивіда, а з другого, — викликає до життя нагальну потребу у стрімкому зростанні інвестицій у людський капітал, зокрема у систему середньої, професійної та вищої освіти, перекваліфікації. Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів індивідуального працівника, підприємства та суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей.

Більшість визначень в економічній літературі кваліфікують людський капітал як знання, вміння та навички, котрі людина набуває в процесі своєї трудової діяльності, та які збільшують її продуктивні здібності. При цьому до основних рис людського капіталу вчені відносять майстерність, талант і здібності<sup>1</sup>, які належать певному індивіду. Між тим, на думку Ю. К. Зайцева, такі визначення, розкриваючи глибинну суть зв'язків між рівнем розвитку працівника та рівнем його продуктивних здібностей (тобто результативності праці), залишаються доволі абстрактними, оскільки не висвітлюють тих якісно нових рис людського капіталу, які породжуються розвитком економічної системи на постіндустріальних засадах.

Завдяки широкому діапазону теоретичних підходів до аналізу сфери життєдіяльності людини в рамках теорії людського капіталу були нау-

<sup>1</sup> *Зайцев Ю. К.* Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 188 с.; *Каленюк І. С.* Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. — К.: ТОВ «Кадри», 2001. — 326 с.; *Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: Монография / Смирнов В. Т., Сошников И. В., Романчин В. И., Скоблякова И. В.* — М.: Машиностроение, Орел: ОрелГТУ, 2005. — 520 с.; *Чернейко Д.* Прогноз воспроизводства человеческого капитала — необходимый элемент экономической стратегии // *Человек и труд*, 2001. — № 3. — С. 26—32.



ково обґрунтовані такі питання, як визначальна роль освіти в економічному розвитку країн, формування сукупного попиту на освітянські і медичні послуги, вплив доходів на мотивацію трудової діяльності, взаємозалежність розвитку людини і продуктивності її праці та ін. Заслугою авторів даної теорії є і розробка ними методики щодо оцінки віддачі від інвестицій у людський ресурс (у формі вищого рівня заробітку, отримання більшого задоволення від виконуваної роботи та більш широких можливостей у виборі видів трудової діяльності), а також здійснення класифікації таких інвестицій з виокремленням у їх структурі наступних складових елементів: прямі витрати, втрачений заробіток та моральні збитки.

Разом з тим, серед представників теорії людського капіталу і донині ведуться дискусії щодо складу людського капіталу. Так, Г. Беккер пропонує виокремлювати освітній капітал (загальні і спеціальні знання), капітал здоров'я, капітал професійної підготовки (кваліфікація, навички, виробничий досвід), міграційний капітал, а також капітал володіння економічно значимою інформацією і мотивацією до економічної діяльності. Л. Туроу включає в людський капітал такі риси, як «повага до політичної і соціальної стабільності», В. Марцинкевич аналізує вплив на творчий потенціал людини його активності, відповідальності, чесності, колективізму, комунікабельності, а І. Ільїнський пропонує виокремлювати у людському капіталі освіту, здоров'я і загальну культуру<sup>1</sup>.

Що стосується виробничої підготовки, то вона у розумінні теоретиків людського капіталу охоплює дві складові: формальне навчання всередині фірм та накопичення досвіду безпосередньо упродовж трудової діяльності. Величезне теоретичне значення мало обґрунтування Г. Беккером відмінностей між спеціальними і загальними інвестиціями в людину. Спеціальна підготовка, на думку вченого, наділяє працівників знаннями і навичками, що представляють інтерес лише для тієї фірми, де вони були одержані, а в ході загальної підготовки працівник набуває тих знань і навичок, які можуть знайти застосування і на інших фірмах. У той час, як загальна підготовка оплачується самими працівниками, які, прагнучи підвищити рівень своєї кваліфікації, погоджуються на нижчу в період навчання заробітну платню; спеціальна підготовка фінансується здебільшого самими фірмами, які і отримують основний дохід від неї.

Ретроспективний аналіз еволюції теорій людського фактора суспільного виробництва дає підстави стверджувати, що кожна з них має свої позитивні сторони та недоліки і виконала певну історичну функцію у

---

<sup>1</sup> *Майбуров И.* Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России // МЭиМО. — 2004. — №4. — С. 4.

формуванні наукових поглядів на дану проблему. Разом з тим, за умов формування глобальної економічної системи, яка руйнує державні кордони, котрі обмежують просторові рамки реалізації людського потенціалу, відбувається безпосереднє включення економічних суб'єктів різного національного походження у світовий відтворювальний процес; а її постіндустріальна база пред'являє до людського фактору не лише традиційні вимоги (наявність фізичних та певних освітньо-кваліфікаційних характеристик), але й усе більшою мірою — вимоги нового типу (здатність працівника до креативної роботи, високої професійної та територіальної мобільності, сприйнятливості до гнучких форм зайнятості та норм крос-культурного менеджменту), а також закладає принципово нову систему мотиваційних стимулів через високий імідж його соціального та професійного статусу, багатоманітні форми матеріального та морального стимулювання, створення найсприятливіших умов творчої самореалізації людини, гармонізація інтересів суб'єктів різного рівня економічної діяльності.

Як було показано вище, у наукових публікаціях економістів, які займалися розробкою питань, пов'язаних з обґрунтуванням ролі людського фактора у розвитку суспільного виробництва відсутнє інтегроване й узагальнене визначення категорії «людський ресурс». І це об'єктивно вмотивовано, оскільки багатоаспектність і ємність, яких дане поняття набуло сьогодні, не дозволяють у лаконічній формі виразити усю повноту і різноманітність виміру людської особистості. Разом з тим, існує потреба у концентрованому формулюванні даної категорії, яка б найбільш цілісно та адекватно відображала б трансформацію, що її зазнає людина під впливом постіндустріалізму та універсалізації цінностей (носієм яких вона є) в епоху глобалізації.

Виходячи з цього, людський ресурс, на наш погляд, можна кваліфікувати як дана від природи та накопичена у процесі розвитку людської особистості сукупність її фізичних, розумових, морально-психологічних та соціально-комунікативних потенцій, які вона здатна використовувати у процесі економічно значимої та творчої діяльності. Таким чином, системне уявлення про сутність та структуру людського ресурсу на сучасній фазі розвитку постіндустріального суспільства має охоплювати не тільки власне знаннєві, професійні та творчі якості сукупного працівника, але й елементи інституційного середовища: підприємництва та ділову поведінку, крос-культурний менеджменту та ін.

Можна впевнено стверджувати, що категорія «людський ресурс» належить до числа неологічних понять, які з'являються лише сьогодні, збагачуючи існуючий категоріальний апарат для адекватного відображення новітніх змін у соціально-економічній та гуманітарній сферах в умовах посилення між цивілізаційної взаємодії.

## 2.2. ЛЮДСЬКИЙ ВИМІР ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМУ

Еволюції людської цивілізації і економічних відносин, які існували на різних етапах її розвитку, притаманний складний, суперечливий і дискретний характер, відображаючи, разом з тим, загальний її прогресивний поступ. Суспільствознавці, котрі представляють провідні наукові школи, виходячи з різних методологічних засад та використовуючи відповідні критерії, по-різному класифікують суспільно-економічні системи, які існували в історії. Згідно формаційного підходу, фундаторами якого були А. Тюрго, А. Сміт, К.-А. Сен-Сімон, Г. Гегель, К. Маркс, Ф. Енгельс, на основі таких ключових критеріїв, як пануючий тип власності на засоби виробництва, основні групи суб'єктів суспільного виробництва і характер відносин між ними, принципи організації виробництва, розподілу, обміну і споживання благ, виокремлюється п'ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична. Даний підхід виконав свою конструктивну теоретичну функцію у розумінні логіки та історичної послідовності руху людської спільноти від її нижчих ступенів до вершин сучасної розвинутої цивілізації.

Інший, так званий цивілізаційний підхід до етапізації розвитку суспільства, представляють А. Тойнбі, Д. Гейлбрейт, А. Тофлер, З. Бжезинський, В. Ростоу, Р. Арон, Дж. Белл, Г. Кан, В. Іноземцев та ін. Основними критеріями виокремлення в історії людства різних за рівнем розвинутості цивілізацій, дані автори вважають ступінь розвитку науки і техніки, роль людини у суспільному виробництві, що знаходить своє відображення у відповідному технологічному способі виробництва. Найбільш визнаним на сьогодні є поділ людської цивілізації на три типи:

- аграрний;
- індустріальний;
- постіндустріальний.

На першій стадії переважає сільське господарство, на другій — вторинна сфера — промисловість, на третій — сфера послуг. Основними інститутами на першій стадії були церква та армія, на другій — корпорації і держави, на третій — університети, держави та ТНК. Перевагою цивілізаційної концепції є її гуманістична спрямованість, коли в центр суспільної уваги ставиться людина, її потреби та інтереси, коли вона розглядається не лише як економічний ресурс, а як мета суспільного прогресу.

Засновником теорії постіндустріального суспільства у її сучасному трактуванні є відомий американський соціолог Д. Белл (найбільш відо-

мі праці з даної проблематики: «Постіндустріальне суспільство: гіпотетичний погляд на Сполучені Штати у 1985 році та далі» (1962 р.); «Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування» (1973 р.)). За його власним визначенням поняття постіндустріального суспільства є «парадигмою, соціальною схемою, яка виявляє нові вісі соціальної організації та стратифікації у розвинутому західному суспільстві»<sup>1</sup>.

Іншими словами, це «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя; клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найголовніше, впровадження нововведень... все більше залежить від досягнень теоретичного знання»<sup>2</sup>.

Звідси випливає, що ключовою відмінністю постіндустріалізму є формування суспільства, домінуючим сектором економіки якого є виробництво послуг та інформації, а технологічною базою для такого типу виробництва є якісно нова роль науки та теоретичного знання, що дало підстави багатьом дослідникам назвати дану фазу у розвитку людства «суспільством знань» (knowledge society).

Таким чином, до основних ознак постіндустріалізму належать:

— у сфері економіки — це домінування виробництва послуг над виробництвом товарів;

— у сфері зайнятості — зростаюча потреба ринку праці у професійних спеціалістах та техніках;

— перетворення теоретичного знання в основне джерело нововведень і ключовий фактор економічної політики у суспільстві;

— забезпечення суспільного контролю над технологією та технологічними оцінками діяльності;

— процес прийняття управлінських рішень має орієнтуватися на створення «нової інтелектуальної технології».

І якщо капітал і праця — головні структурні елементи індустріального соціуму, то інформація і знання — основа постіндустріального суспільства. Саме вона надає людському виміру суспільних відносин якісно нових форм прояву на цьому етапі.

Насамперед, суттєвої трансформації зазнають базисні відносини у соціальній сфері — відкритий класовий антагонізм, іманентно властивий буржуазній системі, еволюціонує у напрямку формування ліберальних, демократичних та партнерських відносин між працедавцями та

<sup>1</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. под ред. В.Иноземцева. — М., 1999. — С. 655

<sup>2</sup> Bell L. Notes on the Post-Industrial Society /The Public Interest. 1967. № 7. P. 102

найманими працівниками, що свідчить про поступове подолання експлуатації у її традиційному розумінні та все більшу гармонізацію інтересів усіх економічних суб'єктів суспільства. Так, ще А. Сміт і К. Маркс пов'язували виникнення експлуатації з протилежністю та суперечністю інтересів. Зокрема, А. Сміт зауважував, що інтереси буржуа та найманих робітників «не є тотожними. Робітники прагнуть отримати якомога більше, а власники засобів виробництва — дати якомога менше».

Експлуатація є, безумовно об'єктивною ознакою суспільних відносин — це відчуження у людини частки продукту його праці, але в той же час її можна розглядати як суб'єктивний феномен свідомості — людина виробляє блага, природною є її зацікавленість у їх присвоєнні, людина усвідомлює це, але процес відчуження, як перешкода на шляху до своєї цілі, породжує внутрішній конфлікт. Оскільки експлуатація є породженням конфлікту інтересів, то умови, за яких вона стає не відчуженою для людини, виникають лише при якісних змінах ціннісних орієнтирів працівника: якщо відчуження у виробника його продукту не буде сприйматися ним, як явище, що суперечить його інтересам та принижує його соціальний статус, тоді експлуатація, у її традиційному розумінні, перестане впливати на соціальні відносини. Це не означає заперечення залежності людини від принципів і законів суспільства, мова йде про переорієнтацію ключових інтересів економічних суб'єктів з матеріальних та пріоритети самореалізації. За таких умов факт вилучення певної частки виробленої ними продукції не сприймається як порушення особистих цілей виробництва, у цьому відношенні робітники, безумовно, перебувають поза відносинами експлуатації.

Диверсифікація та ускладнення структури суспільних потреб, зростання серед мотиваційних стимулів економічної діяльності нематеріальної компоненти суттєво розширюють можливості автономної креативної діяльності суб'єктів, перетворюючи їх працю у творчість, а їх самих — в особистості, чия діяльність протікає уже за канонами постіндустріальної епохи. Як справедливо зазначає з цього приводу П. Друкер: «сучасні робітники інтелектуальної праці не відчують, що їх експлуатують як клас»<sup>1</sup>.

На відміну від класичного характеру праці, обумовленого економічною необхідністю, творчість стимулюється, насамперед, внутрішніми позаекономічними мотивами суб'єкта та його прагненням до постійного самовдосконалення і безперервного навчання. Оскільки відбувається усе більше наповнення процесу праці творчими ознаками, які залежать від рівня його духовного та інтелектуального розвитку, то суб'єктивний

---

<sup>1</sup> *Drucker P. F. The New Realities. Oxford, 1996. P. 23*

фактор суспільного виробництва у постіндустріальному суспільстві, як відмічалось раніше, трансформується у людський ресурс. Відповідно і соціальна стратифікація суспільства за цих умов відбувається на основі нових критеріїв, а саме: особистісних якостей людини, її здатності оперувати інформацією та знаннями, створювати нові інформаційні продукти чи хоча б адекватно засвоювати вже створені продукти (на відміну від попереднього домінування власності на матеріальні блага). Тобто основна лінія класового поділу швидко переміщується від розмежування на керівників та керованих до розмежування на виробників продукту (передусім інтелектуального) і користувачів. Формується система, в рамках якої базою для соціальної структури стає інтелектуальний рівень людини та її здібності до креативності. У даному контексті особливої актуальності набуває концепція креативності як необхідного складового елементу суспільної праці в умовах становлення постіндустріалізму.

Необхідно зазначити, що на сьогодні не існує загальноприйнятого визначення категорії «креативність». З одного боку, креативність трактується як специфічна когнітивна властивість людського розуму, яка хоча і не є тотожною, але нерозривно пов'язана з інтелектуальним потенціалом індивідуума. З другого боку, креативність асоціюється зі схильністю людини до комбінаторики та синтезу якісно нових корисних ідей та нестандартних рішень на основі загальнодоступних даних. Іншими словами, креативність — це не тільки здатність людини до творчої та економічно значимої діяльності, а своєрідна духовна основа сучасної суспільної культури. Як правило, різні форми та прояви креативності сприймаються як автономні сфери, хоча насправді усі вони тісно взаємопов'язані: технологічна (винахідництво), економічна (підприємництво), а також мистецька і культурна креативність взаємопереплітаються, взаємозбагачуються та стимулюють розвиток одна одної. Дана теза ґрунтується на розумінні багатоаспектності та багатовимірності феномену креативної діяльності, яка вимагає не лише індивідуальних зусиль певної особистості, але й наявності сприятливого зовнішнього середовища з широким спектром соціально-економічних та культурних стимулів. У цілому можна погодитися з висловлюванням Дж. Мокіри про те, що «у ХХІ столітті виникає новий тип людини розумної (*homo sapiens*) — людина креативна (*homo creativus*), яка відрізняється від свого попередника людини економічної (*homo economicus*) готовністю діяти не лише в межах, визначених природою, а самостійно встановлювати ці межі дозволеного»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Mokyr J. *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. — New York: Oxford University Press, 1990. — P. 149.

Таким чином, якщо в умовах індустріалізму існувало два основні класи — буржуазія та пролетаріат, то сучасна концепція постіндустріального суспільства передбачає наявність трьох основних соціальних груп: пануючого класу, що зазвичай трактується як технократичний; середнього класу кваліфікованих робітників та менеджерів нижчого рівня; найнижчого класу робітників фізичної праці, тобто тих, хто не здатен «вписатися» у високотехнологічні процеси, а також представників відмираючих професій.

Новий класовий поділ розмежує тих, хто має доступ до інформаційних технологій та здібності, достатні для їх ефективного використання та тих, хто цього позбавлений. Поступово масове виробництво витісняється на периферію економічного життя, а то і зовсім виноситься за межі розвинутих країн, зайняті в ньому робітники не знаходять себе у власному соціумі; їх відторгнення від суспільного виробництва є не тимчасовим безробіттям, а скоріше, довічним відлученням від соціально значимої діяльності. Суспільство, орієнтири та цінності якого у все більшій мірі встановлюються інтелектуальною елітою, визначає спадаючу винагороду за працю цих людей. Хоча не можна не враховувати, що навіть сьогодні економічно мотивована частка суспільства залишається домінуючою і вступає у протиріччя з мотивованою неекономічно. В нових умовах позиції лідерів індустріальної економіки дуже слабкі, оскільки єдиним значимим ресурсом є знання, яке не набувається в ході колективних дій. Фактично єдиним ефективним методом підвищення добробуту населення стає «набуття рідкісних навичок, які не мають легкодоступних субститутів»<sup>1</sup>.

Ядро постіндустріального суспільства презентують особи, діяльність яких передбачає процес формальної підготовки, але в широкому інтелектуальному контексті<sup>2</sup>), модель поведінки яких зумовлюється етикою діяльності, а не домінуванням індивідуального егоїзму. Професіонал «підпорядковується» своїм керівникам у межах професійної групи, бізнес же «звітує» перед споживачами через дію ринкового механізму. Професія визначається навичками, передача та засвоєння яких можливо лише через культуру, а власність, яка асоціюється з багатством в індустріальному суспільстві, передається безпосередньо юридичним образом. При цьому професія включає в собі норму соціальної відповідальності, оскільки уявлення про професіоналізм містить ідею компетентності і технічного та морального авторитету.

---

<sup>1</sup> *Clement W., Myles J. Relations of Ruling Class and Gender in Postindustrial Societies. Montreal, 1994. — P. 33*

<sup>2</sup> *Carr-Saunders A. M., Wilson P. A. The Professions. Oxford, 1933; ; Parsons T. Professions // The International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 12. N.Y., 1968; Wilensky H. The Professionalization of Everyone // American Journal of Sociology. Vol. 70. No. 2. September 1964; Jackson J.A. (Ed.) The Professions and Professionalization. Cambridge (UK), 1970.*

Д. Белл вважав, що клас професіоналів складається з чотирьох груп: наукової, технологічної, адміністративної, культурної. Наукова група здійснює фундаментальні дослідження, прагнучи позбавитися будь-якого, в тому числі, політичного, впливу на їх проведення. Технократи (інженери, економісти, фізики) працюють з системою кодифікованих знань, але вони обмежені у їх соціальному чи господарському використанні політикою суспільно-економічних структур. Адміністратори управляють організаціями, виходячи як з егоїстичних інтересів самої організації (її збереження та розширення сфери впливу), так і виконанням соціальних задач. Культурний прошарок — представники мистецтва та релігійні діячі — виражають себе у символізмі (пластичному чи ідейному) форм та понять. Сам Д. Белл відмічав, що незважаючи на спільний етнос, ці групи не мають спільних глибоких інтересів, крім захисту ідеї пізнання.

Таким чином, у постіндустріальному суспільстві все більше знаходить своє відображення відрив від соціальної структури, який впливає на взаємозв'язки і навіть охоплює корпоративну свідомість усіх груп професіоналів, хоча у повсякденній діяльності взаємодія та конфлікт інтересів відбувається скоріше між організаціями, до яких належать люди, ніж між самими класами. У капіталістичному суспільстві власники та бізнесмени, як клас, об'єднані виключно в комерційних фірмах чи корпораціях, таким чином, соціальні та професійні зв'язки співпадають. У постіндустріальному суспільстві члени чотирьох професійних класів можуть належати до різних соціально-організаційних груп (наприклад, учені можуть працювати і на підприємствах, і в державному секторі, і в університетах, і в сфері послуг), що обумовлює «розмивання» чистої корпоративної свідомості.

Футуристичні прогнози Д. Белла щодо трансформації соціальної структури суспільства на початку третього тисячоліття підтвердилися існуючими у розвинутих країнах світу реаліями. Так, у США частка зайнятих інтелектуальною працею, технічних спеціалістів та менеджерів зросла до 30 % загальної чисельності економічно активного населення країни (тоді як у 1900 р. вона складала лише 10 %), що супроводжувалося стрімким скороченням у структурі робочої сили чисельності «блакитних комірців» та зайнятих у сільському господарстві. Американський соціолог С. Блінт, досліджуючи структурні зміни ринку праці США в умовах розвитку економіки знань, розрахував, що на початок XXI ст. 36 % загальної чисельності зайнятих склали науковці, професіонали та технічні спеціалісти. До розрахунків він включив ті сектори промисловості, де щонайменше 5 % зайнятих мали завершену вищу освіту, зокрема: сільськогосподарські послуги, мас-медіа, хімічна та біофармацевтична промисловість, виробництво пластмас, електронно-обчислю-



вальних машин та електричного обладнання, точне приладобудування, банківські послуги, бухгалтерська справа, консалтинг та інші бізнес-послуги, медичні послуги та охорона здоров'я, освіта, юридичні послуги, релігійні та урядові організації.

Проте найбільш комплексне та ґрунтовне дослідження трансформацій, яких зазнала соціально-економічна структура американського ринку праці упродовж ХХ ст., здійснив Р. Флорида. У своїй відомій праці «Становлення креативного класу», базуючись на методології Стандартного класифікатора професій (Standard Occupational Classification), у структурі ринку праці США він виокремлює п'ять класів: креативний клас, супер-креативний клас, робітничий клас, сервісний клас та працівників агропромислового сектору. При цьому вчений зазначає, що радикальні трансформації класової структури американського суспільства упродовж останніх двох десятиліть набули найбільш виразних форм і проявляються у випередженні темпів зростання сервісного класу над робітничим, що призводить до безпрецедентної втрати останнім домінуючого становища на ринку праці.

Як закономірність суспільного прогресу та основа розвитку продуктивних сил суспільства, науково-технічний прогрес не лише якісно змінив характер праці, але і співвідношення різних секторів економіки, стимулюючи появу нових галузей виробництва, нових напрямків у наукових дослідженнях та культурі, а також трансформуючи саму природу соціуму та пріоритети суспільного розвитку. Його основою є систематичне прирощення теоретичних знань, які за висловлюванням Д. Белла є «віссю постіндустріального суспільства», передбачають первинність теорії над емпіризмом і кодифікацію інформації в абстрактних системах символів, а також заміну підприємців та промислових керівників як головних фігур економічної моделі, на вчених та продуцентів нової інтелектуальної технології. Причому він заперечував заміну поняття «знання» поняттям «інформація», оскільки інформація, на його думку, за змістом «бідніша» за теоретичне знання та науку.

У постіндустріальному суспільстві найважливіші рішення щодо економіки та її збалансування приймає уряд, але вони спираються на наукові дослідження і розробки, а також аналіз співвідношення витрат та ефективності. Виходячи з цього, процес прийняття рішень, у силу складного переплетіння їх наслідків, буде набувати все більш технічного характеру.

Теоретичне знання перетворюється на основу створення та застосування нової технології, технології інновацій. Поєднання науки, техніки та економіки знаходить своє відображення у феномені науково-дослідницьких розробок, які, на думку Д. Белла, повинні відігравати все більш важливу роль у суспільстві, що орієнтоване у майбутнє (таке

суспільство передбачає контроль за технологіями, оцінку технологій, розробку моделей технологічного росту).

Інформація і знання стають безпосередньою виробничою силою, виникає монопольний ресурс, якому притаманні не відомі до цього якості та характеристики. З одного боку, засвоєння знань та інформації є передумовою виробництва нового знання, а їх відчуження не зменшує наявної кількості цього ресурсу; таким чином, він є невичерпним, що радикально змінює характер задач та цілей, які стоять перед людиною, формують нову систему мотивів діяльності. З другого боку, доступ до цього ресурсу залишається обмеженим, оскільки знання відрізняються від більшості індустріальних благ своєю рідкісністю та невідтворюваністю, а збільшення витрат, які використовуються для їх створення, непропорційний отриманим результатам; у зв'язку з цим цінність знання регулюється законами цін монопольних благ, і його носії опиняються у виключному положенні щодо оточення.

У постіндустріальному суспільстві, на відміну від індустріального, перенесення витраченої у процесі виробництва праці на вироблену продукцію носить якісно новий характер. Йдеться про те, що наукові та технічні знання, необхідні у виробництві, витрачаються в однаковій мірі як при виготовленні однієї одиниці продукції, так і тисячі. Звідси впливає, що у постіндустріальному суспільстві знання кількісно не витрачаються, не підлягають фізичній амортизації, а лише потребують свого технічного вдосконалення і оновлення щодо збільшення обсягу знань у цілому.

Науково-технічний прогрес спрямований на зниження матеріаломісткості, працемісткості, енергомісткості та капіталомісткості економічного процесу. Тобто чим вища частка знання у виробі, тим відповідно, нижчі витрати праці, матеріалів, енергії, капіталів у кожній одиниці, а це робить їх рентабельними і доступними для широких мас населення.

Крім того, на відміну від промислових товарів, які можна обміняти, продати, спожити, інформація та знання не споживаються і не витрачаються, тому визначити витрати людини на створення цього продукту набагато важче, ніж на звичайний продукт. Сучасне ж виробництво відрізняється тим, що головні витрати в ньому припадають переважно на капіталовкладення, причому на людський капітал, на знання, носієм якого є людина. Таким чином, основним принципом економічної діяльності у постіндустріальному суспільстві є зростання витрат на науку, що дозволяє, з одного боку, економити інші ресурси, а з іншого — зробити виробництво та споживання товарів та послуг можливо більш масовими, а значить і покращити добробут.

Тому цілком закономірним є той факт, що у постіндустріальному суспільстві найбільшої ваги набувають ті галузі, які особливо інтенсивно використовують нові інформаційні та комунікаційні технології. Саме вони відкривають практично необмежений доступ до усіх видів інформації та усувають усі бар'єри у її русі. Навіть у традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором суспільного виробництва та зростає інформаційне насичення кінцевих продуктів. Йдеться, насамперед, не про витіснення старих галузей новими, а про витіснення традиційних продуктів інформаційно інтенсивними, котрі хоч і виявляються у різних галузях з різною силою, проте з часом охоплюють усі сфери.

Зростаюче значення інформаційно-комунікаційних технологій і зумовлений ними розвиток суспільного виробництва проявляються у тому, що вищою цінністю, головним продуктом, основним товаром стає інформація, знання; більшість населення зайнята інформаційною діяльністю; влада у суспільстві переходить до рук інформаційної еліти; з'являється нове комп'ютерне покоління людей «homo intellectus».

Ці зміни комплексно впливають на увесь соціум і призводять до значних перетворень виробничого та духовного життя людини. Йдеться про те, що за умов формування глобальної інформаційної мережі технології починають виконувати ряд соціальних функцій. Інформаційне суспільство як цивілізація, в основі розвитку та існування якої лежить особлива нематеріальна субстанція — інформація — здатне взаємодіяти як з нематеріальним, так і з матеріальним світом людини. Остання якість особливо важлива для розуміння сутності нового суспільства: так, з одного боку, інформація формує матеріальне середовище життя людини, матеріалізуючись в інноваційних продуктах (технологіях, ноу-хау, комп'ютерних програмах, телекомунікаційних протоколах та ін.), а, з другого, — слугує основним засобом міжособистісних відносин. З цього приводу П. Друкер відмічає наступне: «Якщо у минулому суспільний розвиток спирався на здобуття практичних навичок, то на сьогодні ресурсом, який рухає суспільство уперед, є систематизована, цілеспрямована, організована інформація», яку акумулює асоційований людський ресурс суспільства.

Крім того, інформацію можна кваліфікувати в якості стратегічного ресурсу як окремого індивіда, так і суспільства в цілому, адже хоча праця і залишається основним фактором суспільного виробництва, у постіндустріальному суспільстві відбувається зміщення фокусу економічної активності з виробництва матеріальних товарів на виробництво знань у товарній формі. Оскільки перетворення інформації та знань на фактор індивідуального професійного зростання можливий лише за умов їх активного використання у практичній діяльності, то ключовим

соціальним інститутом, який забезпечує ефективне використання накопичених знань, стає освіта. Саме вона організує безперервний процес масового опанування новими знаннями у різних формах.

Таким чином, використання інформаційно-комунікаційних технологій здатне дати величезний позитивний ефект для економіки через підвищення мобільності капіталу, товарів та послуг, стимулюючи підприємницьку діяльність, розвиток торгівлі та зайнятість, розширюючи можливості щодо більш ефективного та творчого вирішення економічних та соціальних проблем.

Невипадково, що однією з характерних рис постіндустріального суспільства Д. Белл називав виникнення нової інтелектуальної технології, яка використовується у прийнятті управлінських рішень на індивідуальному, мікро- та макрорівнях. Інтелектуальна технологія, за Д. Беллом, приходить на зміну відживаючій моделі управлінських рішень, яка базувалася переважно на практичному досвіді та інтуїції. Інтелектуальна технологія може бути реалізована в автоматичній машині, комп'ютерній програмі чи наборі інструкцій, що побудовані на математичних формулах. Інтелектуальна технологія таким чином пов'язана з використанням математичної чи логічної техніки при роботі з соціально-економічними організаціями та системами. Прикладами нових інтелектуальних технологій, на думку Д. Белла, є теорія ігор та системний аналіз: «Мета нової інтелектуальної технології, не більше і не менше, ніж реалізація мрії соціальних алхіміків — мрії щодо «упорядкування» масового суспільства. У сучасному суспільстві мільйони людей щоденно приймають мільярди рішень відносно того, що купувати, скільки мати дітей, за кого голосувати, де працювати тощо. Будь-який одиничний вибір може бути непередбачуваним, як непередбачуваною є поведінка окремого атому, у той час як поведінка сукупності може бути окреслена настільки ж чітко, як трикутники в геометрії»<sup>1</sup>.

Проте без комп'ютера, як інструмента інтелектуальної управлінської технології, теорія прийняття рішень була б лише предметом інтелектуального інтересу. Саме комп'ютери, що дозволяють виконувати значну кількість операцій протягом короткого проміжку часу, роблять можливим розвиток інтелектуальної технології. Незважаючи на деяку «утопічність» цих поглядів, постійний опір людини конкретним проявам раціональності, переважанню в її поведінці емоційності та спонтанності, рух у цьому напрямку можливий, оскільки людина пов'язана з самою ідеєю раціональності.

Індустріальне суспільство оперує таким критерієм оцінки рівня життя як кількість товарів, тоді як у постіндустріальному суспільстві здебіль-

---

<sup>1</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. под. ред. В. Иноземцева. — М., 1999. — С. 405.

шого застосовується поняття «якість життя», яка вимірюється, в першу чергу, обсягом отриманих індивідуумом спектра соціальних послуг: медичних, освітніх, мистецько-культурних, які на сьогодні вважаються необхідними та доступними для кожного. Так, по-перше, безпосередній розвиток промисловості передбачає високий рівень розвитку транспорту, громадських служб та логістичних послуг. По-друге, сама сфера послуг, яку традиційно називають третинним сектором економіки, постійно знаходиться у розвитку, диверсифікується за своєю функціональною, географічною та видовою структурою. На сьогодні у ній виокремлюється третинний сектор (який охоплює послуги матеріального характеру: транспорт, зв'язок), четвертинний (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість), п'ятинний (особистісні, професійні, ділові послуги та послуги державного управління), тобто сфера послуг охоплює майже усі сфери людського життя.

У зв'язку з цим реструктуризується зайнятість у бік постійного зростання частки зайнятості у сфері послуг, переорієнтування її з галузей, які представляють традиційні послуги (побутові, транспортні чи торговельні) в інноваційні види послуг (фінансові, професійні та соціальні).

Здобутки нового суспільства матеріалізуються у розширенні можливостей самореалізації людського ресурсу, долученні усе більших верств населення до надбань науково-технічного прогресу, диверсифікації джерел доходів громадян, демократизації відносин економічної власності та розкріпаченні асоційованого працівника. Це по-новому вибудовує відносини соціальної рівності у суспільстві та знаходить свій прояв у формуванні рівних можливостей для набуття загальних та професійних знань, підвищення кваліфікації, доступу до інформаційних ресурсів та ін. З даного приводу Белл відмічав, що здібності людей відмінні, а система освіти лише сприяє зростанню переваг більш здібних, відповідно, рівність можливостей може бути досягнута в перспективі ідеального постіндустріального суспільства, тоді як рівність результату є неможливою.

Але разом з тим, соціальна нерівність не може бути абсолютно знищеною навіть у постіндустріальному суспільстві, адже індивідуальні особливості, природні відмінності людей у здібностях та якості отриманої освіти не піддаються нівелюванню. Суспільство постійно потребує лідерів та діячів, які мають більш розвинуті здібності та знання, і які за свої заслуги мають отримати відповідну винагороду. Але привілейованість статусу такого керівництва визначається, на відміну від попередніх епох, не отриманими у спадщину багатством та владою, а об'єктивною затребуваністю суспільства у топ-менеджерах, без яких суспільна система не може ефективно функціонувати. При цьому сам

Д. Белл відмічав, що різниця у доходах між представниками різних професій та винагородою адміністративного класу має залишатися соціально прийнятною та не бути надмірною.

### **2.3. ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Динамізм, масштабність і багатовекторність змін у всіх сферах суспільного буття є чи не найвизначальнішими рисами соціально-економічного розвитку на зламі двох тисячоліть. А це ставить нові, складніші вимоги перед економічною наукою, основним завданням якої було і залишається дослідження об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема.

Зрозуміти «до кінця» і викласти в завершеному, методологічно вивіреному вигляді сутність тих процесів, що відбуваються в рушійних силах розвитку нової економіки<sup>1</sup> під впливом глобалізації та інших об'єктивних, «немінучих» закономірностей, економічна наука все ще не в змозі чи не готова з різних причин. А втім, наукова спільнота має прагнути перетнути «межі допустимого». Саме цим продиктований зміст матеріалу, що подається нижче. Тут зроблено спробу систематизувати глобальні та макро- і мікроекономічні явища і процеси, безпосередньо пов'язані з трансформацією рушійних сил розвитку в контексті зміни ролі та місця людини в новій економіці.

Перш за все маємо зазначити, що в центрі процесів, які відбуваються у світовому співтоваристві, є глобалізація економіки, яка дедалі відчутніше впливає на економічне, політичне, культурне життя всіх країн. Одне з основних її проявів — небувале посилення конкуренції в різноманітних формах, яку можна кваліфікувати як глобальну. Впоратися з викликами глобалізації можна за наявності конкурентних переваг у якомога більшої кількості суб'єктів ринкової економіки. Саме конкурентні переваги мають стати провідною ознакою, однією з домінант розвитку суспільства у XXI столітті.

Світовий досвід переконливо свідчить, що набуття конкурентних переваг можливе лише за умови розбудови нової економіки, що має суттєві відмінності порівняно з економікою індустріальної доби за багатьма компонентами і параметрами, а головне — за факторами і самою філософією соціально-економічного розвитку.

<sup>1</sup> У літературних джерелах економіка постіндустріальної доби, нова економіка іменується по-різному — «економіка знань», «економіка розвитку, заснована на знаннях» тощо. Бачення автора з зазначеної проблематики буде викладене нижче.

Людина — нова економіка — конкурентні переваги — стійкий розвиток — таким є ланцюг нового глобального феномена, який визначатиме соціально-економічний прогрес в умовах глобалізації.

Залежності між глобалізацією, потребою набуття конкурентних переваг і розбудовою нової економіки у формалізованому вигляді можна подати так: умови глобалізації вимагають, щоб кожна економічно активна людина, кожен суб'єкт господарювання, держава, суспільство мали конкурентні переваги. Останні можна набути лише за економіки, яка здатна їх продукувати; для розбудови такої економіки необхідно задіяти потенціал тих ресурсів, активів, рушійних сил, що здатні забезпечити стійкий розвиток в умовах глобальної конкуренції.

Якими ж є передумови появи й основні характеристики домінуючих рушійних сил розвитку економіки на зламі двох тисячоліть?

Економічна теорія, яка впродовж багатьох десятиліть досліджувала закономірності розвитку економіки індустріального типу, доводить, що основними її рушійними силами є праця і капітал. Результати досліджень учених дозволяють стверджувати, що в новій економіці, яку правомірно трактувати як економіку розвитку, що заснована на знаннях, або «економіку знань»<sup>1</sup>, дедалі відчутнішими і чи не основними факторами розвитку стають інноваційна праця та інтелектуальний капітал. Ключовими характеристиками і відмінними рисами економіки знань є:

- визнання інтелектуального капіталу й інноваційної праці головними факторами економічного зростання;
- наявність більш як 50-відсоткової зайнятості інноваційною працею;
- пріоритетний розвиток основних інститутів інтелектуальної діяльності, а саме наукових і освітніх закладів, центрів стратегічних розроблень, дослідницьких лабораторій, інших інтелекто- і знаннємістких галузей, у яких відбувається створення, розподіл і споживання знань.

Дійсно, якщо сучасну економіку розвинених країн світу, як і нову економіку країн, що розвиваються, розглядати через призму найбільш відмінних рис у порівнянні з економікою індустріальної доби, то неодмінно дійдемо висновку, що такими рисами є великомасштабні зміни у

---

<sup>1</sup> Економіку знань можна визначити як таку, що створює (у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції), поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання і підвищення конкурентоспроможності.

Економіка знань — це типове нелінійне явище. Ключова її характеристика — концентрація знань, за якої їх сума не збігається з сумою арифметичною, в ній складові примножуються і це підтверджує дію в цій царині законів нелінійного характеру.

Якщо розглядати економіку знань із прикладних, практичних позицій, крізь призму реальних механізмів її впливу на соціально-економічний розвиток, то варто наголосити на такому. В організаційно-технологічному, трудовому аспекті економіка знань — це економіка, основою якої є високопродуктивні, конкурентоспроможні робочі місця, де працюють висококваліфіковані, інноваційно орієнтовані працівники; в ній упроваджуються інформаційні, комунікаційні та інші сучасні прогресивні технології, виготовляється високотехнологічна, наукомістка, конкурентоспроможна продукція. Отже, основою економіки знань є конкурентоспроможність у найширшому сенсі цього поняття, що продукує конкурентні переваги і забезпечує стійкий соціально-економічний розвиток.

структурі та якості виробничих факторів, небачене зростання ролі знань, інформації, інтелекту, інновацій. Твердження, хто володіє інформацією, той володіє світом, вже нині можна сприймати як аксіому. Перелічені вище ресурси сучасної економіки одночасно є й визначальними факторами підвищення ефективності виробництва матеріальних і нематеріальних благ та якості життя населення.

Матеріальна, організаційно-технічна сторона цього феномену є такою, що знання, інтелектуальна, інноваційна компонента дедалі більше перетворюється на провідну на всіх етапах «життєвого циклу» нових товарів і послуг, ці компоненти домінують на стадії проектування, виробництва, управління матеріальними і нематеріальними активами. До того ж, саме знання стають передумовою розв'язання таких нагальних завдань виробництва, як:

- адаптація людського фактора до динамічно змінюваних умов виробництва;
- прийняття рішень у нестандартних умовах;
- організація командної роботи та роботи на результат.

Економічний ресурс, який являє собою сукупність і комбінацію інформації, знань, інтелекту, інновацій, є настільки важливим, що його правомірно називати стратегічним. Йому належить майбутнє, поки, не виключено, не з'явиться надстратегічний ресурс, складовими якого стануть гіперінформація, гіперзнання, гіперінтелект, головним носієм яких залишиться людина.

Отже, в XXI столітті не природні багатства, не територія, а високі технології, знання, інтелект будуть основою економіки, джерелом добробуту і якості життя. Підтвердженням цьому є досвід розвинених країн, де впродовж останніх десятиліть відбувається інтенсивне заміщення основних фондів, матеріальних товарних запасів, інших матеріальних активів нематеріальними, фізичного капіталу нефізичним. Наведемо лише декілька прикладів.

На початку 1980-х років близько 60 % інвестицій у промисловості США було спрямовано на набуття матеріальних цінностей, а вже через 20 років ця частка складала лише 16 %. З початку 1990-х років підприємства США витрачають більше коштів на придбання обладнання, призначенням якого є оброблення інформації, ніж на інше устаткування. За наявними даними, матеріальні активи американських підприємств 1982 року складала в середньому 62 % ринкової вартості підприємств, через 10 років ця частка вже дорівнювала 38 %. Останні дослідження оцінюють частку матеріальних активів американських підприємств у 10—15 %<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Kaplan R. S., Norton D. P. Die strategiefokussierte Organisation: Führen mit der Balanced Scorecard. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2001. — S. 3.



Якщо 1982 року у створенні доданої вартості у 500 найбільших компаній США на нематеріальні ресурси припадало близько 40 %, то 1998-го вже приблизно 85 %. За оцінками зарубіжних фахівців, формування ВВП розвинених країн на 40 % і більше здійснюється за рахунок знаннємістких виробництв. 90 % усієї кількості знань, якими володіє людство, отримані за останні 30 років!

Незважаючи на те, що Україна лише долучається до глобальних інтеграційних процесів, розвиток її економіки перебуває в річищі загальносвітових тенденцій. Інтенсивно зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, розширюється уклад знаннєвої економіки. Додамо, що умови, які диктують глобалізаційні процеси, для нашої країни є такими самими, як і для розвинених країн. Тому проблема розбудови економіки знань в Україні не є такою, що її передчасно ставити на порядок денний.

Сьогодні, коли перед країною стоїть вибір — потрапити (хай у перспективі) до числа розвинених країн або ж опинитися на узбіччі світових цивілізаційних процесів, маємо здійснити неупереджений аналіз тенденцій суспільного розвитку, розробити магістральні шляхи розвитку національної економіки, з'ясувати, якими є об'єктивні закони трансформації факторів виробництва і наскільки практика сьогодення розбігається або ж корелює з ними.

Порівняльний аналіз розвитку національної економіки й економік провідних країн свідчить про суттєву різноспрямованість процесів, практичних дій і заходів, що мають місце «тут» і «там». Замість того, щоб концентрувати зусилля на розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, інноваційно-знаннєвих виробництв, в Україні щороку створюється близько 1 млн місць, лівову частку яких можна кваліфікувати як робочі місця здебільш індустріальної, інколи доіндустріальної доби, які розширюють гетто маргінальної зайнятості, консервують її неефективну структуру й унеможливають суттєві зрушення на краще в якості життя населення.

Стверджуючи, що майбутнє за економікою знань і тими ресурсами та факторами, які є джерелом її формування і розвитку, спробуємо викласти теоретичні засади і трактування автора щодо змісту категорій «інноваційна праця» та «інтелектуальний капітал».

Із розвитком у суспільстві інформації, знань, інновацій трудова діяльність стає дедалі насиченішою саме цими компонентами. Вважаємо, що поняттям, яке уособлює глибокі зміни в елементах процесу праці, у змісті праці, її насиченість новими компонентами і концентрацію цих компонентів, є поняття «інноваційна праця».

Принагідно зазначимо, що наукові дослідження з цієї проблематики лише розгортаються як вітчизняними, так і зарубіжними науковими

школами. Відсутня єдність або навіть узгодженість позицій щодо правомірності вживання тих чи тих категорій. Так, у літературі соціально-трудового спрямування, особливо в зарубіжній, чи не найуживанішими є поняття «інноваційна праця», «інтелектуальна праця», «знанненасичена праця», «інтелектуалізація праці», які розглядаються, здебільшого, як взаємозамінні, з чим не можна погодитися.

Спочатку розглянемо поняття «інновація» в його економічному значенні. У науковій літературі воно з'явилося на початку ХХ століття й означало проникнення деяких елементів однієї культури в іншу. В подальшому його взяли на озброєння представники багатьох галузей науки, в тому числі економічної. Вважається, що термін «інновація» як економічну категорію ввів у науковий обіг Й. Шумпетер (початок ХХ ст.). При цьому під інновацією він розумів зміни з метою впровадження і використання нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації у промисловості.

Сьогодні в економічній літературі можна натрапити на кілька десятків визначень цього терміна, які, на мій погляд, можна об'єднати у дві групи. Для першої характерне те, що інновація розглядається як результат творчого процесу у вигляді нових технологій, продукції, методів, управлінських рішень тощо. У визначеннях другої групи інновація постає як процес уведення нових, прогресивних технологій, підходів, елементів, принципів. Таким чином, інновація — це нові знання у вигляді досконаліших чи принципово нових ідей, проектів, результатів наукових досліджень тощо; це зміни творчого характеру, дещо нове у сфері діяльності людини; це новизна певних властивостей того, що виробляється чи продукується; це результат творчого процесу у вигляді нових споживчих вартостей; це різноманітні вдосконалення, які забезпечують економію витрат, створюють умови для такої економії або задоволення нових потреб споживачів; це реалізація нових ідей у діяльності людини, яка сприяє задоволенню потреб і приносить економічну вигоду тим, хто ці ідеї продукує, поширює і запроваджує.

З урахуванням наведеного вище, теоретичну конструкцію природи та першопричин праці, як діяльності здебільш інноваційного характеру, маємо вибудовувати наступним чином.

Комплекс об'єктивних чинників — посилення глобальної конкуренції, багатовекторність змін на глобальних ринках, суттєве скорочення «життєвого циклу» товарів і послуг, динамізм гнучкості, мобільності, нестабільності, у самому широкому розумінні їх сутності, потребують, щоб у трудовій діяльності домінувала творча, інноваційна, інтелектуальна компонента. В свою чергу, все зростаючий рівень освіченості людського ресурсу, його компетентності створюють реальні можливос-

ті для творчої, інноваційної діяльності. Отже, суспільна потреба і суспільна пропозиція у цій царині все більше співпадають.

Переконані у тому, що інноваційність може і повинна бути присутньою у більшості видів трудової діяльності; вона є або може бути у самих різних процесах праці. Тому не можемо погодитися з поширеною думкою, що об'єктом інноваційної праці є виключно створення інновацій, а саме розроблення нової техніки, технологій, видів продукції, і що інноваційна праця — це трудова діяльність, спрямована на створення продуктів, послуг, організаційних форм та інших споживчих вартостей. Фахівець у галузі менеджменту П. Друкер в одній з останніх публікацій у журналі «Harvard Business Review» підкреслює, що «...центр тяжіння у трудових відносинах швидко зміщується від ручної праці до праці інноваційної, до працівників знань, тобто до тих, хто створює нове знання й активно його використовує»<sup>1</sup>.

Отже, економічна категорія «праця» у процесі еволюції та під впливом глибоких трансформацій у структурі факторів виробництва наповнюється новим змістом. Трудова діяльність, яка здійснюється у виробничому середовищі, що характерне економіці знань, має важливу об'єднуючу властивість — високу знаннєву, інформаційну, творчу насиченість і підпадає під визначення «інноваційна праця».

З урахуванням зазначеного можемо стверджувати, що інноваційна праця — це трудова діяльність, для якої є характерною висока частка знаннєвої, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з великим корисним ефектом.

Підвищення знаннємісткості сучасного виробництва, з одного боку, і високий рівень знаннєвої компоненти в людському потенціалі — з іншого, дає можливість економічно активній людині:

- стати дієвим учасником процесу сприйняття, використання і створення знань;

- забезпечити інноваційність трудової діяльності, сформувати власні конкурентні переваги і передумови для гідного життя;

- найповніше використати можливості, що породжуються глобалізацією;

- мінімізувати ризики і відвести загрози, що поширюються зі зростанням конкуренції в різних її формах;

- підвищити можливості адаптації до умов невизначеності та швидких змін.

У розвиток зазначеного вище твердження, що першість у формуванні конкурентних переваг і забезпеченні стійкого розвитку, поряд з інно-

---

<sup>1</sup> Управление знаниями. — М., 2006. — С. 10.

ваційною працею, належить інтелектуальному капіталу, наведемо такі теоретико-прикладні обґрунтування і висновки.

Нині в економічній літературі існує безліч суперечливих, нееквівалентних трактовок сутності інтелектуального капіталу, його структури, що породжує різні методологічні підходи до його оцінки і шляхів розвитку. Що стосується вітчизняної економічної науки, то тут дослідження проблематики інтелектуального капіталу лише розпочинаються. Звертає на себе увагу некоректне запозичення зарубіжного досвіду в цій царині. Цілком очевидно, що далеко не всі методи й організаційно-економічні механізми розвитку інтелектуального капіталу, які спрацьовують у країнах Заходу, здатні забезпечити успіх у вітчизняній практиці.

Аналіз наукових літературних джерел свідчить про існування двох основних підходів до розуміння сутності та співвідношення понять «інтелектуальний капітал» і «людський капітал». Деякі автори інтелектуальний капітал розглядають тільки як складову людського капіталу, як його інноваційно-інформаційну компоненту. Втім, більшість науковців, до яких належить і автор, вважають, що поняття «інтелектуальний капітал» за змістом є значно ширшим за «людський капітал» і містить у собі змістові характеристики останнього.

Водночас маємо визнати, що засади теорії інтелектуального капіталу закладено саме концепцією (теорією) людського капіталу, яка набула статусу самостійного розділу економічного аналізу в 1950—1960-х роках. Базова теоретична модель людського капіталу була викладена у праці лауреата Нобелівської премії Г. Беккера «Людський капітал», перше видання якої здійснено 1964 року. Загальновизнано, що провідна роль у розвитку теорії людського капіталу належить усесвітньо відомому американському економісту лауреату Нобелівської премії Т. Шульцу. Завдячуючи теорії людського капіталу інвестиції в людину почали визнавати як джерело економічного зростання, не менш важливе, ніж традиційні, «звичні» внески в матеріальні активи.

Термін «інтелектуальний капітал» уперше було використано Д. Гелбрейтом у листі до М. Калецькі 1969 року. Теоретико-прикладні засади інтелектуального капіталу знайшли відбиття і послідовне опрацювання у працях Стюарта, Мелоуна, Едвінссона й інших зарубіжних фахівців.

Слід зазначити, що науковці, які досліджують проблематику інтелектуального капіталу, здебільшого, дотримуються схожих поглядів щодо сутності цієї категорії. Водночас класифікаційні ознаки, за якими групуються її окремі елементи, є вельми різноплановими, як і перелік останніх.

Детальна структуризація інтелектуального капіталу чи не вперше знайшла відбиття в публікації Л. Едвінссона і М. Мелоуна, які у складі цього терміна виокремили людський капітал, елементами якого є знан-

ня, навички, культура праці, моральні цінності персоналу; і структурний капітал, що містить організаційну структуру, ноу-хау, торгові марки, патенти, стосунки з клієнтами<sup>1</sup>.

Відомий російський економіст В. Іноземцев розглядає інтелектуальний капітал як свого роду колективний мозок, який акумулює наукові та звичайні знання працівників, накопичений досвід, інтелектуальну власність, спілкування й організаційну структуру, імідж фірми, її інформаційні мережі<sup>2</sup>.

Е. Брукінг під інтелектуальним капіталом розуміє нематеріальні активи, без яких фірма не може існувати і розвивати конкурентні переваги. На його думку, інтелектуальний капітал утворюють людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні та ринкові активи.

За висновками Свейбі, складовими інтелектуального капіталу є внутрішня і зовнішня структури та компетентність персоналу<sup>3</sup>. До компетентності персоналу він відносить здатність діяти в різноманітних ситуаціях, освіту, кваліфікацію, навички, вміння, досвід, загальний рівень культури, ставлення до праці, до партнерів і клієнтів. Внутрішня структура — це патенти, ноу-хау, авторські права, системи мережевої взаємодії, комп'ютерні та адміністративні системи, оргструктура, культура організації. Характеристиками зовнішньої структури є бренди, торгові марки, імідж установи, стосунки із споживачами, клієнтами, конкурентами, громадськими організаціями.

Заслуговує уваги і визначення інтелектуального капіталу та його структури Ю. Х. Даумом<sup>4</sup>, який під інтелектуальним капіталом розуміє нематеріальні активи, що перебувають у розпорядженні підприємства, — людський капітал, структурний капітал установи, партнерський і клієнтський капітал. В останніх зарубіжних публікаціях інтелектуальний капітал розглядається як сукупність людського і структурного капіталів. Своєю чергою, структурний капітал поділяється на внутрішній і зовнішній стосовно установи. При цьому внутрішній розглядається як сукупність організаційних структур, ноу-хау, інформаційних систем, систем і процесів управління, а зовнішній — як стійкі зв'язки установи з зовнішніми партнерами — клієнтами, постачальниками, посередниками.

Найвдалішою є така структуризація інтелектуального капіталу:

- людський капітал;
- капітал установи;

<sup>1</sup> Див.: Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. — М., 1999. — С. 434.

<sup>2</sup> Див.: Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации. — М., 1995. — С. 340.

<sup>3</sup> Див.: Sveiby K. E. The New Organizational Wealth — Managing and measuring Knowledge-Based Assets. — San-Francisco, 1997.

<sup>4</sup> Daum J. H. Intangible Assets. — Galileo Press GmbH, Bonn, 2002. — P. 17—19.

— капітал взаємодії з інститутами ринку<sup>1</sup>.

Людський капітал установи є ресурсом, що акумулює знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, потенціал мобільності, командної роботи, орієнтації на високі кінцеві результати. Його можна визначити як форму виразу виробничих сил людини на постіндустріальному етапі розвитку суспільства. Цей капітал формується шляхом інвестицій у людину у вигляді затрат на освіту, підготовку на виробництві, на охорону здоров'я, інші складові, що примножують параметри людського фактора. Саме так формулює зміст цього поняття Г. Беккер у монографії «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз» (1964).

Носієм людського капіталу установи є його персонал, а отже, він належить персоналу, а не установі. На відміну від людського, капітал установи є ресурсом, що їй належить, і є відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. Цей капітал репрезентований ліцензіями, патентами, технологіями, в тому числі інноваційно-інформаційними, торговими марками, корпоративною культурою, організаційними структурами, системами зв'язку установи, базами тощо.

Отже, капітал установи можна розглядати як організаційно-технічний, інноваційно-інформаційний ресурс, пов'язаний з функціонуванням установи в цілому, більше за те, це функціонування взагалі можливе тільки за наявності цього ресурсу. Капітал установи здатен формувати конкурентні переваги внутрішнього походження завдяки високій якості інформаційно-інтелектуальних ресурсів.

Капітал взаємодії з інститутами ринку — це ресурс відносин установи з клієнтами і партнерами, іншими інститутами ринку та технологій їх розвитку. Цей ресурс включає імідж установи на ринку, торгові марки, бренди, зв'язки з клієнтами, інформацію про клієнтів, технології збереження існуючих клієнтів і залучення нових, технології розвитку іміджу установи та її брендів. Значення цього різновиду інтелектуального капіталу полягає в тому, що він здатен формувати конкурентні переваги зовнішнього походження завдяки високому рівню взаємовідносин із клієнтами і партнерами.

Складові інтелектуального капіталу перебувають у взаємозв'язку і певному підпорядкуванні. Існує об'єднувальна ланка всіх складових — організаційно-економічний механізм формування конкурентних переваг установи на підставі взаємодії та кругообігу цих складових. Кругообіг можна подати так: знання, навички, уміння персоналу втілюються, з одного боку, в нові товари і послуги, а з іншого

---

<sup>1</sup> Наведена структуризація не є досконалою і потребує подальшого опрацювання, але відрізняється від існуючих структурованістю і чітким виокремленням інноваційних ресурсів, які формують конкурентні переваги.

— в організаційно-інноваційні процеси: внутрішньокорпоративні інформаційні системи, прогресивні організаційні структури, корпоративну культуру, нові товарні знаки, бренди, патентну діяльність установи; своєю чергою, це створює підґрунтя для розвитку, поглиблення взаємовідносин із клієнтами і партнерами, покращує імідж установи; взаємодія з клієнтами і партнерами, розширення ділової активності сприяє розвитку компетенцій персоналу, отже, зростанню людського капіталу.

Отже, всі компоненти і складові інтелектуального капіталу на практиці не є ізольованими автономіями. Вони постійно взаємодіють на засадах інноваційності та прирощують конкурентні переваги організації. Тому на практиці не можна ізольовано вирішувати проблематику інвестування та розвитку окремих складових цього ресурсу. Розвитку й удосконаленню мають піддаватися всі складові інтелектуального капіталу.

Наведені вище міркування щодо причин та змістових характеристик трансформації рушійних сил розвитку дають підстави для наступного узагальнення: на сучасному етапі інноваційна праця і потужний інтелектуальний капітал стають, образно кажучи, перепусткою у XXI століття, у якому головною цінністю буде освічена, культурна, фізично здорова, інтелектуально насичена, творча людина, яка здатна створювати, сприймати і використовувати нові знання. Твердження про те, що людина є головною, провідною продуктивною силою суспільства, яке декларувалося упродовж багатьох десятиліть, у т. ч. у вітчизняній літературі, чи не вперше стає не декларованим, а справедливим, підкріпленим практикою саме на етапі становлення нової економіки, що заснована на знаннях.

Слід наголосити й на тому, що підвищення значення людського та інтелектуального капіталу в цілому не означає перетворення у другорядні інших складових капіталу, що його використовує та чи інша організація задля виконання своєї місії та функцій, у т.ч. фізичного, значення якого залишається традиційно високим. Мова йде не про зниження значення абсолютних показників розвитку того чи іншого різновиду капіталу, як чинника економічного розвитку, а про об'єктивні тенденції щодо зміни відносних показників та пріоритетів у цій царині.

Багатовекторна, великомасштабна якісно нова роль знань у функціонуванні сучасної економіки вимагає нових організаційно-управлінських рішень у царині набуття, поширення, зберігання, розподілу знань, надання їм форми, придатної, зручної для внутрішнього використання. Ідеться про необхідність створення систем управління знаннями як основним ресурсом фірми.

Якщо не типовим, то доволі поширеним явищем є наявність у структурі управління (переважно зарубіжних фірм) штатних одиниць віце-президента з управління інтелектуальним капіталом, директора з управління знаннями, директора з управління нематеріальними активами, менеджера з інтелектуальних активів, керівника департаменту з розвитку персоналу й управління знаннями тощо. Дедалі більше практикують створення міжфункціональних проектних груп введення у штатний розпис посад брокерів знань, які мають привносити ідеї, новації, доносити їх до працівників фірм, які не можуть безпосередньо контактувати з носіями знань.

Так, у компанії «Scandia» управління знаннями та іншими нематеріальними активами здійснює відповідна служба, яку очолює директор з інтелектуального капіталу, в компанії «Buckman Labs» ця функція виконується під керівництвом директора з передання знань, у «Dow Chemical» — директора з інтелектуальних активів, у «McKinsey» — директора із знань. В обов'язки цих керівників і підлеглих їм управлінських структур входить формування і реалізація стратегії у сфері менеджменту знань; створення баз знань та інфраструктури їх передавання, комп'ютерних мереж, оргструктур, орієнтованих на знання; управління дослідницькими центрами; стосунками з зовнішніми поставачальниками інформації та знань; оцінка інтелектуального капіталу і його моніторинг.

За даними «Meta Group», із двох тисяч найбільших компаній світу в 75 % уже застосовують системи або спеціальні методи, технології, процедури управління знаннями. Заслужують на увагу результати дослідження, проведеного 2002 року «Conference Board» і «Pricewater House-Coopers», яким було охоплено 158 корпорацій: 80 % компаній запровадили систему управління знаннями; 53 % мають спеціальний управлінський апарат; 25 % мають посаду головного менеджера з управління знаннями; 6 % застосовують загальнокорпоративні програми, а 60 % мають намір увести це в найближчі п'ять років.

Під впливом змін, що відбуваються в рушійних силах розвитку економіки, значній трансформації піддаються форми, види зайнятості, а також зміст і характер праці.

Наведемо перелік, далеко не повний, змін у сфері праці:

— розвиток нетрадиційних форм зайнятості та організації праці — дистанційна зайнятість, підрядна, позичальна праця тощо;

— зміна загальної структури зайнятості (зменшення частки працівників, зайнятих виготовленням стандартних масових матеріальних благ і водночас збільшення частки зайнятих наданням інформаційних, консультативних, інтелектуальних, інноваційних послуг);



— зрушення у професійній структурі персоналу (збільшення частки працівників, що мають нові, знанне-інтелектонасичені професії). На думку Р. Кроуфорда, однією з ознак економіки знань є саме формування еліти — «золотих комірців» (gold-collar workers). «Юристи, лікарі, аналітики, консультанти, бухгалтери, інженери, комп'ютерні програмісти, професори коледжів — усе це приклади «золотих комірців». Ці працівники завжди були надто нечисленні, щоб розглядати їх як окрему категорію у складі робочої сили, але зараз вони утворюють домінуючий вид зайнятих, замінюючи фермера, «синіх комірців» і «білих комірців», про що свідчить їх найбільша частка у складі робочої сили»<sup>1</sup>;

— зміни у змісті праці (зменшення частки стандартних, масових, стереотипних операцій; підвищення ролі інноваційної, творчої праці);

— зростання значущості фізичного і психічного здоров'я персоналу, його соціально-психологічних, морально-етичних якостей;

— індивідуалізація економічно активної людини. В соціально-трудовій сфері спостерігається своєрідне просування по спіралі — від універсального працівника до вузькоспеціалізованого і до працівника, який володіє знаннями, компетенціями в суміжних галузях;

— зміни у складових управління персоналом (підборі, організації, мотивації, оцінці, контролі діяльності тощо).

Такі зміни в більшості розвинених країн світу відбулися ще в середині й особливо у другій половині ХХ ст. Сподіваємося, що ці загальносвітові тенденції будуть домінувати і в українській економіці вже найближчими роками. А це, зрозуміло, вимагає глибокого теоретичного і прикладного опрацювання складної та багатопланової проблематики формування економіки знань.

Науковці мають виконати і таку надзвичайно важливу суспільну функцію, як формування у свідомості якомога більшої частки громадян та інститутів суспільства переконання, що саме знання, інтелект, інноваційна діяльність є ключем до набуття конкурентних переваг, стійкого розвитку і добробуту.

Проте слід визнати, що національна економічна наука і та її складова, яку репрезентують учені-трудовики, переживає сьогодні доволі глибоку кризу. Причини тут різні, й одна з головних — поглиблення невідповідності між предметом, об'єктом багатьох досліджень і реаліями сьогодення — глибокими змінами у структурі та якості ресурсів і факторів виробництва. Не втратив своєї актуальності висновок К. Маркса про те, що економічні епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, якими засобами праці.

---

<sup>1</sup> Crawford R. In the Era of Human capital: the Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as Worldwide Economic Force and what it means to Managers and Investors. — N.Y.: Harper Business, 1991. — P. 28.

Наукові дослідження в царині економіки праці та соціально-трудо­вих відносин часто-густо про­па­гують підходи рецепти, рекомендації щодо розв'язання завдань соціально-трудо­вого й управлінського характеру, що вже не спрацьовують в економіці, яка дедалі більше базується на знаннях, інформації, інтелекті та інноваціях. Предмет, об'єкт, методи, прийоми нау­кових досліджень мають змінитися задовго до того, як на практиці змі­ниться структура активів, капіталу організацій та рушійних сил їх розвит­ку. Вважаємо, що активізація досліджень у цій царині, їх актуалізація має стати одним із пріоритетних завдань економічної науки на сучасному етапі.

#### **2.4. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

На початку третього тисячоліття фундаментальні структурні зрушення у глобальній економічній системі набули найбільш виразних форм та про­являються, з одного боку, у корінних змінах в економічному базисі світо­вого господарства, модернізації технічної основи ринкової системи, її умов виробництва, обміну та регуляторних важелів й інструментів, а, з другого, — у загостренні конкурентної боротьби між традиційними суб'єктами міжнародних економічних відносин та формуванні нових центрів світового економічного суперництва. За таких умов вирішальним фактором економічного зростання країн та визначальним критерієм аси­метричності їх економічного розвитку стає динамізм національного тех­нологічного прогресу та рівень інтелектуалізації суспільного виробництва.

І це не випадково, адже ядром глобальної економічної системи, яка нині формується, стає «нова економіка», а саме такий технологічний і господарський устрій, у якому роль головного виробничого ресурсу відіграють знання ті інформація. Цілком закономірно, що «нову економі­ку» називають ще «економікою знань», акцентуючи увагу, таким чи­ном, на ключовій ролі наукових знань та спеціалізованих унікальних навичок їх носіїв у глобальному виробництві матеріальних і нематері­альних благ. Йдеться про те, що за умов індустріального способу вироб­ництва превалювали матеріально-речові компоненти у створенні суспіль­ного продукту, тобто панувала фізична, уречевлена праці, а у пост­індустріальному виробництві провідна роль належить праці людини-інтелектуала, озброєної науково-технічними знаннями та здатної гене­рувати нові знання. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що пи­тома вага нових знань, які втілюються у товарах, технологіях, освіті, організації виробництва у провідних країнах світу становить нині від 70 % до 85 % їх ВВП. Крім того, за розрахунками авторитетних експер­тів, більше половини ВВП держав ОЕСР створюється в інтелектуаль-

ному виробництві, понад 50 % економічно активного населення (а у США — більше двох третин) зайняті інтелектуальною працею, а загальна чисельність працівників, які тією чи іншою мірою приймали участь у впровадженні різноманітних виробничих новацій, складає від 70 до 80 % зайнятого населення<sup>1</sup>. З цього приводу цілком слушною є думка американського економіста П. Друкера щодо вирішальної ролі продуктивності знань у забезпеченні високої конкурентоспроможності економічних суб'єктів, коли «систематичне та цілеспрямоване оволодіння інформацією та застосування накопичених знань стає фундаментом високопродуктивної праці в усьому світі»<sup>2</sup>.

За таких умов завоювання ринків та утримання на них стійких позицій усе більшою мірою залежить від здатності суб'єктів господарювання витримувати динамічну, технологічну й організаційну конкуренцію інноваційного типу. Механізми подібної технологічної селекції товаровиробників несуть у собі потужний позитивний імпульс розвитку національних та глобальної економічних систем, оскільки їх закономірним результатом стає як зниження загального рівня виробничих витрат та цін на товари і послуги, так і систематичне й оперативне оновлення номенклатури промислової продукції з насиченням світового ринку десятками тисяч принципово нових та модифікованих товарів. Дана тенденція, особливо чітко окреслившись на рубежі 1960—1970-х років, на сьогодні набула довготривалого, усталеного характеру. Так, за розрахунками російського вченого Г. Громова, темпи оновлення промислової продукції у розвинутих країнах світу вже у 1990-х роках майже вдвічі перевищували відповідні показники 1970-х років<sup>3</sup>. Лише у США щорічно на ринок надходить понад 400 тис. найменувань нових товарів, а за даними американських фірм у 2007 р. частка нової продукції (яка не виготовлялася до 2000 р. або зазнала істотної модифікації) у загальному обсязі продажів склала близько 20 %.

Одночасно спостерігається і зустрічний процес прискореного «вимивання» зі світового ринку раніше створених товарів, найвища динаміка якого спостерігається саме у перехідні, кризові періоди, на які припадає зміна поколінь техніки і технологічних укладів. Так було у 1970-х роках при зміні пануючого у післявоєнний період четвертого високотехнологічного укладу на п'ятий. Так буде і у 2020-х роках, коли шостий уклад остаточно витіснить п'ятий.

---

<sup>1</sup> Глобализация и человеческий потенциал: демографическое измерение. Международный аспект / А. С. Макарян. — М.: Экономика, 2003. — С. 62.

<sup>2</sup> Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. — С. 229.

<sup>3</sup> Громов Г. От гиперкниги к гипермозгу: информационные технологии эпохи Интернета. Эссе, диалоги, очерки. — М., 2004. — С. 128.

Процеси інтелектуалізації глобальної економічної системи слід розглядати з точки зору інтелектуалізації усіх її підсистем, а саме в єдності продуктивних сил і економічних відносин. Виходячи з такої методологічної послідовності, на рівні продуктивних сил інтелектуалізація глобальної економічної системи має своїм проявом превалювання у забезпеченні зростання продуктивності праці інтелектуальних чинників, зростання їх ролі у процесі техніко-економічного поєднання особистісних і речових факторів виробництва, а також у взаємодії людини з природою, підвищення рівня інтелектуалізації людини-працівника та ін.

На рівні економічних відносин інтелектуалізація глобальної економічної системи проявляється у поглибленні технологічної спеціалізації та кооперування виробництва всередині окремих підприємств та між підприємствами, поступовій втраті асоційованим працівником економічної залежності від засобів виробництва, його утвердження в якості носія вільної, творчої, креативної праці, демократизації відносин привласнення результатів інтелектуальної діяльності та ін.

При цьому центральною постаттю процесів інтелектуалізації глобальної економічної системи є людський ресурс як безпосередній носій та генератор наукових та професійно-технічних знань асоційованого працівника національних економік країн світу, його талантів, досвіду та компетенцій. Невипадково, що у сучасному глобальному конкурентному середовищі саме якісні параметри розвитку національного людського ресурсу країн стають тим універсальним критерієм, за яким оцінюються їх позиції на економічній карті світу та у розподілі світової економічної влади.

Персоніфікаторами людського ресурсу є, насамперед, працівники розумової праці, так звані «knowledge workers», котрі поєднують у собі характеристики робочої сили нового типу, з високим рівнем професійної підготовки та компетенцій, здатної ефективно оперувати великим масивом інформації та знаннями, незалежної від відносин власності на засоби виробництва, яка має високу мобільність та, найголовніше, — потребу у безперервному навчанні, а також у самовдосконаленні та самореалізації, згідно найвищого рівня потреб, за А. Маслоу. Такі працівники здатні самостійно здійснювати виробничий процес, генерувати нові знання, контролювати сукупний кінцевий продукт сучасного матеріального виробництва та процес створення нових технологій. У результаті — конкуренція індустріального типу та виробництво, яке може обходитися без новітніх технологій, зберігаються нині лише у сфері простих масових послуг, де і концентрується низько кваліфікована робоча сила, неспроможна конкурувати з інтелектуальними працівниками в інших галузях.

При цьому існують різні класифікаційні ознаки віднесення окремих категорій працівників до даної соціальної групи. Що стосується традиційного підходу, то він виокремлює активних і пасивних інтелектуаль-

них працівників (knowledge-producing workers та knowledge-using workers). Згідно іншої класифікації виокремлюються власне творчі особистості (knowledge-workers), технічний персонал (data-workers) та особи, що здійснюють первинне опрацювання отриманої інформації (information-workers)<sup>1</sup>. Прикметним є той факт, що внутрішня структура даної соціальної групи суспільства має чітко виражену тенденцію до зростання однорідності з причин превалювання нематеріальної мотивації діяльності її індивідів, подібності їх життєвих стандартів і цінностей, а також посилення їх консолідації та інтелектуального співробітництва.

Висунення працівників інтелектуальної праці в «авангард» глобального виробництва обумовлено, насамперед, перетворенням інформації в один з найважливіших факторів виробництва. І хоча процес розвитку усіх типів суспільства характеризувався продукуванням та широким використанням нових знань, проте, починаючи з кінця 1980-х років цей процес зазнав глибоких якісних змін. Йдеться про те, що людство навчилося накопичувати інформацію у цифровій формі, що у небачених до тих пір масштабах розширило можливості її швидкої передачі у будь-яку точку планети з допомогою інформаційно-комунікаційних технологій та глобальної комп'ютерної мережі Інтернет, а також надало технологічним інноваціям та диверсифікованим засобам нагромадження й обробки інформації пріоритетного значення у створенні якісно нових товарів та послуг для задоволення зростаючих матеріальних та духовних потреб людини та ін.

Серед форм прояву інтелектуалізації глобальної економічної системи можна виокремити такі найважливіші. Насамперед, слід відмітити суттєве зниження сировинного та енергетичного компонентів у вартості глобального ВВП як закономірного результату новітньої деіндустріалізації національних економік провідних країн світу. Так, реалізована упродовж 1970—1980-х років системна модернізація економік країн-лідерів, орієнтована на впровадження у суспільне виробництво матеріало- та енергозберігаючих технологій, дозволила цим країнам досягнути стрімкого скорочення щорічних обсягів споживання нафти на одиницю промислової продукції. Наприклад, упродовж 1996—2006 рр. показник енергоємності ВВП за групою країн ОЕСР скоротився на 14,7 %, у країнах «Великої сімки» — на 15,4 %, в ЄС-27 — на 16,8 %. За вказаний період у країновому розрізі найбільшого скорочення енергоємності ВВП досягнули Ірландія — на 33,9 %, Нова Зеландія — на 20,5 %, Швеція — на 28,2 %, Велика Британія — на 25,2 % та США — на 20,3 %<sup>2</sup>. Якщо про-

---

<sup>1</sup> *Hepworth M. E. Geography of the Information Economy. L., 1989. — P. 15; Galbraith J. K. Created Unequal. The Crisis in American Pay. — N.Y. — 1998. — P. 92—94.*

<sup>2</sup> *OECD in Figures 2008. — P. 24—25 // www.oecd.org.*

тягом 1973—2006 рр. валовий національний продукт країн-членів ОЕСР зріс майже на 50 %, то споживання енергії — лише на 10 %<sup>1</sup>.

Поряд з абсолютним скороченням обсягів споживання сировинних та енергетичних ресурсів визначальними рисами економічного розвитку провідних країн світу упродовж останніх десятиліть стало і суттєве зростання ефективності використання ними ресурсної бази (Energy Efficiency). На початок ХХІ ст. цей показник досягнув відмітки у 45 %, що дозволило товаровиробникам країн ОЕСР істотно зміцнити свої конкурентні позиції на світових ринках за рахунок економнішого використання кінцевих і невідновлювальних природних ресурсів та їх широкої заміни синтетичними та штучними матеріалами. Про довготривалість та усталеність тенденції щодо зростання ефективності використання країнами ОЕСР ресурсної бази свідчать, зокрема, розрахунки міжнародних експертів, згідно яких упродовж 2007—2030 рр. очікується суттєве скорочення попиту цих держав на паливно-енергетичні ресурси, тоді як у решті регіонів світу — навпаки — підвищення (рис. 2.1). Досвід розвинутих країн світу засвідчує, що витрати коштів на енергозберігальні заходи у 2,5—3 рази ефективніші, ніж вкладання їх у будівництво нових енергогенеруючих потужностей.

Крім того, дедалі масштабніше опанування розвинутими країнами світу технологіями глибокої переробки вторинної сировини дозволяє їм суттєво розширити свої ресурсні можливості та підвищити інтегральну еколого-економічну ефективність. Вже сьогодні за рахунок широкого застосування технологій вторинного ресурсокористування країни-лідери оволоділи такою ресурсною базою, масштаби якої, за розрахунками експертів, мало чим поступаються ресурсній базі країн, що розвиваються. Про це свідчить, зокрема, той факт, що на початок ХХІ ст. у США з відходів було вироблено 70 млн т сталі, 3,5 млн т алюмінію, 1,5 млн т олова, 22,5 тис. т титану і багато інших видів мінеральної сировини; а частка вторинної сировини у загальному об'ємі споживання даного виду сировини склала за вказаними позиціями 68,5 %, 40,0 %, 38,6 %, 61,5 % і 49,0 % відповідно<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Підраховано за: OECD in Figures 2008 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

<sup>2</sup> *Иноземцев В. Л.* Пределы «догоняющего» развития. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. — С. 78.

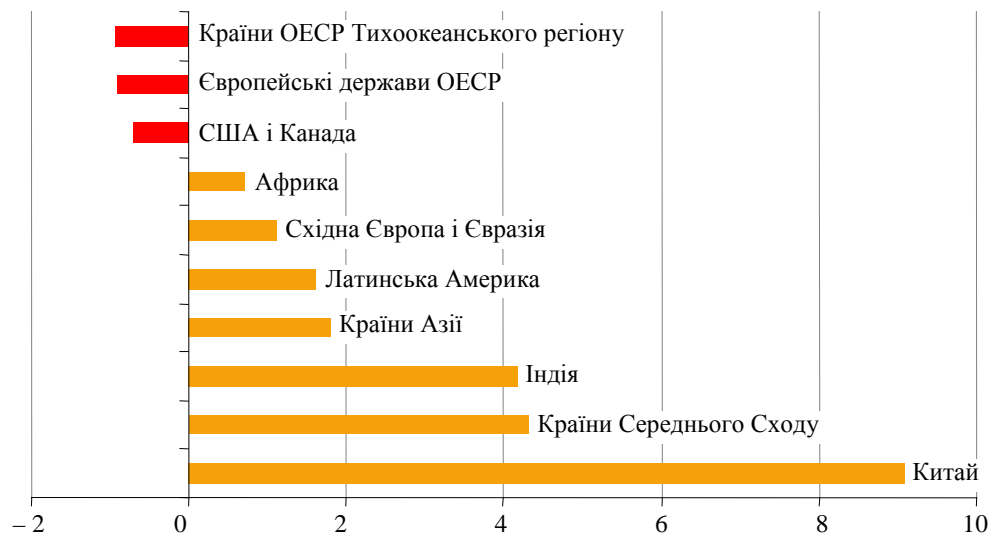


Рис. 2.1. Динаміка попиту на сиру нафту за регіонами світу на період 2007—2030 рр.<sup>1</sup>

Пріоритетним напрямком реалізації енергетичної стратегії провідних країн світу, а також однією з найперспективніших галузей європейської і світової енергетики поступово стає розвиток енергетики на основі відновлюваних джерел енергії. Про усвідомлення на найвищому рівні важливості відновлюваної енергетики у глобальному економічному розвитку свідчить, зокрема, той факт, що Міжнародне енергетичне агентство, яке раніше скептично ставилося до досягнень відновлюваної енергетики, вже у 2003 р. визнало важливість здобутків цієї галузі та надало їй пріоритетного значення у забезпеченні енергетичних потреб суспільного виробництва. І хоча на сьогодні частка електроенергії, вироблена з відновлюваних джерел, в Європі, наприклад, оцінюється лише одиницями відсотків, проте темпи зростання обсягів її виробництва є нечуваними, коли кожні три роки подвоюється загальна встановлена потужність відповідних електростанцій.

Відновлювана енергетика дозволяє ефективно вирішувати проблеми щодо обмеженості енергоресурсів, високої залежності їх споживачів від постачальників, надмірного антропогенного навантаження на довкілля та ін. Крім того, електростанції, які виробляють енергію з відновлюваних джерел дозволяють підвищити ефективність постачання електроенергії споживачам за рахунок його децентралізації та зменшення втрат електроенергії у процесі її передачі від виробників до споживачів. Крім того, вагомі здобутки науково-технічного прогресу у сфері відновлюваної енергетики дозволяють суттєво знизити собівартість електроенер-

<sup>1</sup> World Energy Outlook 2008.

гії, що відкриває доволі обнадійливі перспективи щодо зростання її частки у світовому енергетичному балансі.

Тому цілком закономірно, що протягом останніх двадцяти років уряди провідних країн світу приділяють підвищену увагу до розробки більш досконалих технологій використання енергоресурсів, щороку виділяючи на ці цілі колосальне фінансування. Зокрема, федеральний уряд США на сьогодні виділив понад 60 млрд дол. субсидій на прискорений розвиток нематеріаломістких галузей промисловості та згортання ряду неефективних виробництв. Як результат — у створенні ВВП США протягом 1970—2006 рр. частка транспорту скоротилася на 25 %, сільського господарства — на 19 %, а будівництва — майже на третину, тоді як частка галузей третинного сектору зросла майже на 5 %, торгівлі — на 7,4 %, а телекомунікацій — понад 60 %.

Наступною формою прояву інтелектуалізації глобальної економічної системи є глибокі зміни у її структурі на користь галузей обробної промисловості та сфери послуг. Як свідчать дані, представлені у табл. 2.2, визначальною рисою світового економічного розвитку у післявоєнний період стали загальні тенденції щодо скорочення показника питомої частки сільського господарства у виробництві ВВП та зайнятості робочої сили на фоні зростання частки промисловості та сфери послуг.



Таблиця 2.2

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ВВП ТА ЗАЙНЯТОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ  
РІЗНИХ ГРУП КРАЇН ПРОТЯГОМ 1900—2006 рр., %<sup>1</sup>

Рік	Матеріальне виробництво								Виробництво послуг									
	всього		сільське господарство		промисло-вість		будівництво		всього		транспорт та зв'язок		торгівля		фінансові послуги		інші послуги	
	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість
<b>Світ в цілому</b>																		
1900	<b>34,5</b>	<b>80,0</b>	16,0	66,3	14,8	11,3	3,7	2,6	<b>65,5</b>	<b>20,2</b>	7,6	1,9	21,9	7,7	2,7	0,7	33,4	9,4
1950	<b>32,0</b>	<b>74,6</b>	10,1	58,2	17,9	13,2	3,9	3,2	<b>68,0</b>	<b>25,4</b>	7,2	2,9	21,2	8,5	3,4	1,4	38,5	12,6
2000	<b>32,3</b>	<b>51,4</b>	5,4	33,3	21,8	13,9	5,1	5,0	<b>67,7</b>	<b>48,6</b>	4,8	3,7	21,7	13,2	3,2	10,3	39,3	29,4
2006	<b>31,0</b>	<b>50,3</b>	3,0	31,2	28,0	14,1	...	5,0	<b>69,0</b>	<b>49,7</b>	4,6	3,7	21,5	13,2	3,8	10,4	39,1	29,6
<b>Розвинуті країни світу</b>																		
1900	<b>28,8</b>	<b>56,9</b>	9,0	30,9	16,0	20,4	3,8	5,6	<b>71,2</b>	<b>43,1</b>	7,4	3,9	20,8	13,8	3,2	2,6	39,7	22,8
1950	<b>27,8</b>	<b>41,9</b>	5,3	13,1	18,5	22,7	3,9	6,0	<b>72,2</b>	<b>58,1</b>	6,5	5,2	20,4	15,8	4,6	5,8	44,3	31,3
2000	<b>32,1</b>	<b>29,3</b>	2,5	3,6	23,7	18,9	5,9	6,8	<b>67,9</b>	<b>70,7</b>	4,2	4,8	19,8	18,9	4,8	7,5	41,5	39,5
2006	<b>28,0</b>	<b>29,2</b>	2,0	3,1	26,0*	18,7	...	7,4	<b>72,0</b>	<b>70,8</b>	4,4	4,3	19,8	19,1	5,2	7,7	41,4	39,7

<sup>1</sup> Побудовано автором за: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — М.: Экономистъ, 2003. — С. 521—524, 535—538; World Development Report 2008: Agriculture for Development. — Р. 340—341.

Рік	Матеріальне виробництво								Виробництво послуг									
	всього		сільське господарство		промисловість		будівництво		всього		транспорт та зв'язок		торгівля		фінансові послуги		інші послуги	
	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість	ВВП	зайнятість
США																		
1900	30,6	71,4	9,1	38,2	18,4	27,9	3,2	5,4	69,4	28,6	9,5	5,0	21,1	8,6	4,2	1,4	34,6	13,6
1950	23,0	41,3	4,3	10,0	16,8	27,6	1,9	3,7	77,0	58,7	4,8	4,5	20,0	15,6	4,6	2,9	47,9	35,7
2000	30,7	23,3	1,8	2,4	22,6	14,8	6,3	6,1	69,3	76,7	2,1	2,4	19,0	21,1	4,9	5,8	43,3	47,4
2006	25,5	22,5	1,9	2,0	23,6*	14,6	...	5,9	74,5	77,5	2,0	2,4	19,2	23,2	5,3	6,1	48,0	45,8
Японія																		
1900	31,3	65,3	17,3	46,9	11,3	14,3	2,7	4,1	68,7	34,7	6,7	1,2	20,0	16,3	1,3	0,8	40,7	16,3
1950	23,9	62,5	11,0	38,9	10,4	19,4	2,5	4,2	76,1	37,5	5,9	4,4	20,3	15,3	1,4	2,8	47,7	15,0
2000	31,2	41,0	2,1	6,6	23,6	26,2	5,5	8,2	68,8	59,0	3,7	3,3	26,1	18,9	3,6	4,9	35,4	32,0
2006	32,0	39,9	2,0	5,4	30,0*	26,5	...	8,0	68,0	60,1	3,5	3,1	26,3	19,1	3,7	5,2	34,5	32,7
Західна Європа																		
1900	28,4	50,5	8,0	24,5	15,8	19,8	4,6	6,3	71,6	49,5	6,3	4,5	21,1	14,6	2,6	3,6	41,6	26,8
1950	34,2	36,6	5,9	7,8	21,9	21,3	6,4	7,5	65,8	63,4	8,7	5,6	20,6	15,7	5,7	7,8	30,8	34,3
2000	34,0	30,0	3,3	3,6	24,9	19,7	6,0	6,7	66,0	70,0	6,7	6,7	18,6	16,7	5,2	8,9	35,6	37,8
2006	33,9	29,8	3,0	3,3	25,0	19,8	5,9	6,7	66,1	70,2	6,6	6,9	18,6	16,9	5,3	9,1	35,6	37,3

Країни, що розвиваються																		
1900	<b>40,0</b>	<b>88,2</b>	30,1	81,1	8,1	6,0	1,8	1,3	<b>60,0</b>	<b>11,8</b>	7,5	0,9	26,9	5,6	2,2	...	23,4	5,3
1950	<b>38,7</b>	<b>86,1</b>	23,5	77,0	12,5	7,4	2,7	1,8	<b>61,3</b>	<b>13,9</b>	8,0	1,1	27,1	5,4	1,8	...	24,4	7,4
2000	<b>31,5</b>	<b>56,7</b>	9,1	40,7	18,5	11,5	3,9	4,4	<b>68,5</b>	<b>43,3</b>	5,2	3,1	25,2	11,7	1,4	11,7	36,6	16,8
2006	<b>31,4</b>	<b>55,9</b>	9,0	40,4	18,4	11,3	4,0	4,2	<b>68,6</b>	<b>44,1</b>	5,1	3,2	25,0	11,9	1,3	11,8	37,2	17,2
Латинська Америка																		
1900	34,4	70,8	20,0	58,3	11,7	8,3	2,8	4,2	65,6	29,2	10,0	4,2	27,8	8,3	3,3	...	24,4	16,7
1950	28,1	71,9	9,4	52,6	15,6	14,0	3,1	5,3	71,9	28,1	8,3	4,4	26,0	6,1	2,1	...	35,4	17,5
2000	26,0	47,5	4,5	22,5	18,0	17,5	3,5	7,5	74,0	52,5	7,1	7,5	26,0	7,5	1,1	5,0	39,8	32,5
2006	36,0	46,3	6,0	21,7	30,0*	17,9	...	6,7	63,0	53,7	7,0	7,8	26,1	7,9	1,1	5,2	28,8	32,8
Азія																		
1900	...	89,3	...	82,1	...	6,1	...	1,1	...	10,7	...	0,7	...	5,5	...	...	...	4,5
1950	...	87,5	...	79,1	...	7,0	...	1,4	...	12,5	...	0,7	...	5,6	...	...	...	6,3
2000	...	58,6	...	42,8	...	11,3	...	4,5	...	41,4	...	2,7	...	12,3	...	0,8	...	25,7
2006	...	57,8	...	42,0	...	11,3	...	4,5	...	42,2	...	2,9	...	12,5	...	1,2	...	25,6
Північна Африка, Близький та Середній Схід																		
1900	...	86,7	...	80,0	...	5,3	...	1,3	...	13,3	...	1,3	...	5,3	...	...	...	6,7
1950	...	85,7	...	75,7	...	7,1	...	2,9	...	14,3	...	2,0	...	3,7	...	...	...	8,6
2000	...	55,2	...	44,0	...	9,6	...	2,4	...	44,0	...	2,8	...	12,4	...	1,6	...	28,0
2006	52,0	55,3	11,0	43,8	41,0*	9,8	...	1,7	48,0	44,7	...	3,0	...	12,5	...	1,9	...	27,3
Африка на південь від Сахари																		
1900	...	88,6	...	85,7	...	2,3	...	0,6	...	11,4	...	1,1	...	4,6	...	...	...	5,7
1950	...	86,8	...	81,6	...	3,9	...	1,3	...	13,2	...	2,1	...	3,2	...	...	...	7,9
2000	...	50,0	...	42,3	...	6,2	...	1,5	...	50,0	...	1,9	...	10,4	...	1,5	...	36,2
2006	48,0	50,0	16,0	41,9	32,0*	6,4	...	1,7	52,0	50,0	...	1,8	...	10,5	...	1,6	...	36,1

\* — дані стосуються промисловості і будівництва.

Так, упродовж 1950—2006 рр. частка сільського господарства у виробництві світового ВВП скоротилася з 10,1 до 3,0 %, а у зайнятості — з 58,2 до 31,2 %. Натомість частка промисловості у цих показниках за вказаний період зросла з 17,9 до 28,0 % та з 13,2 до 14,1 %, а частка сфери послуг — з 68,0 до 69 % та з 25,4 до 49,7 % відповідно. Найбільш різкі структурні зміни економіки відбулися у розвинутих країнах світу: США, Японії та державах Західної Європи. Особливо показовим у цьому відношенні є приклад США: якщо у 1955 р. в обробній промисловості та у будівництві цієї країни було зайнято до 34,7 % сукупної робочої сили і вироблялося близько 34,5 % ВВП, то вже на початок 1970-х років частка зайнятих скоротилася до 27,3 %<sup>1</sup>. Упродовж останніх трьох десятиліть ця тенденція проявилася ще рельєфніше: на сьогодні чисельність працівників, які безпосередньо виконують виробничі операції, становить у США менше 10 % сукупної робочої сили (що складає лише 5,6 % населення країни), для аграрного сектору цей показник становить 2,7 %, а для видобувної промисловості — лише 1,4 % (у Німеччині — до 1,1 %)².

Очікується, що тенденція до скорочення абсолютної чисельності і частки працівників матеріального виробництва у загальній чисельності робочої сили у найближчі десятиліття ще більше поглиблюватиметься. Так, за прогнозами експертів, у США до 2025 р. близько 83 % загальної чисельності робочої сили буде зайнято у сфері послуг<sup>3</sup>, а протягом найближчого десятиліття на сферу послуг припадатиме 25 з 26 створених нових робочих місць. Таким чином, аналіз структури світового ВВП та зайнятості показує, що превалююча частка валового внутрішнього продукту створюється поза сферою матеріального виробництва, а у нематеріальному секторі зайнята і домінуюча частка робочої сили.

Невпинне вивільнення робочої сили з традиційних галузей економіки на користь галузей сфери послуг стали об'єктивною передумовою формування у глобальній економіці «четвертого» сектору, або сектору творчої (креативної, культурної) індустрії («Creative Industries»). Креативна індустрія презентує галузі економіки, основною продуктивною силою яких є індивідуальні творчі здібності, майстерність та талант, та які мають потенціал створення вартості та робочих місць завдяки продукуванню та використанню інтелектуальної власності. Так, у показниках макроекономічної динаміки провідних країн світу творчі індустрії охоплюють широкий спектр видів підприємницької діяльності, що спеціалізується на виробництві й розповсюдженні знань та інформації: ев-

<sup>1</sup> *Иноземцев В. Л.* Пределы «догоняющего» развития. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. — С. 63.

<sup>2</sup> *Лук'яненко Д. Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 108.

<sup>3</sup> *Judi R. W., D'Amico C.* Workforce 2000. Work and Workers in 21-st Century // Indianapolis (In), 1997. — P. 72—73.

ропейські держави — візуальне й театральне мистецтво, засоби масової комунікації та виробництво програмного забезпечення та ін., а США — включають ще й наукові дослідження та розробки.

Якщо аналізувати внесок креативної індустрії у створення ВВП та робочих місць, то у провідних країнах світу у творчому секторі зайнято нині від 10 до 20 % економічно активного населення. Креативна індустрія створила майже 1,5 млн робочих місць, а у Німеччині упродовж останнього десятиліття загальна чисельність індивідуальних підприємців, котрі займаються творчою діяльністю, зросла на 21 %, тоді як в інших сферах народного господарства — лише на 1,5 %<sup>1</sup>. Крім того, сектор творчих індустрій створює на сьогодні від 5 до 14 % ВВП розвинутих країн<sup>2</sup> та демонструє випереджаючі темпи щорічного зростання обсягів виробництва продукції порівняно з традиційними галузями економіки.

Високий рівень доходності творчих індустрій активізує процеси перерозподілу на їх користь капіталу, який надходить з традиційних галузей економіки, та формує самостійний сегмент глобального ринку — ринок креативних продуктів. Наприклад, у США на початок ХХІ ст. рівень доходності творчих індустрій зрівнявся з експортом продукції авіабудування; у Німеччині щорічний оборот творчої сфери складає нині понад 70 млрд євро; а у Великій Британії доходи креативного сектору досягають близько 160 млрд дол. у рік (або 9,2 % ВВП), а експорт продукції складає близько 9 % сукупного обсягу експортних поставок цієї країни на світовий ринок. Загалом же світовий ринок креативних продуктів оцінюється нині у 0,7 млрд дол. США, з яких на частку розвинутих країн припадає майже 70 % (табл. 2.3).

Серед соціально-економічних завдань, які покликані вирішувати творчі індустрії на національному рівні, слід виокремити, насамперед, формування попиту на результати творчої праці, розширення джерел фінансування традиційних галузей економіки, динамізація розвитку сфери індивідуальних послуг, розвиток інфраструктури туризму, розваг і відпочинку, підтримка традиційних ремесел, впровадження наукових розробок і продукції інтелектуальної праці у традиційні сфери економічної діяльності та ін. Що стосується глобального конкурентного середовища, то творчі індустрії відкривають нові можливості економічного зростання країн та зміцнення їх міжнародних конкурентних позицій. Адже на відміну від традиційних сировинних і виробничих галузей, на розвиток яких орієнтована економіка відсталих країн світу, творчі інду-

---

<sup>1</sup> Дзюба С., Машіна Н., Сазонова М. До питання про розробку економічної стратегії розвитку творчої індустрії в Україні // Економіка України. — 2006. — №6. — С. 57.

<sup>2</sup> Там само. — С. 55.

стрії сприяють їх динамічній інтеграції у світову економіку навіть за відсутності чи обмеженості природних та технологічних ресурсів.

Таблиця 2.3

РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ  
КРЕАТИВНИХ ПРОДУКТІВ ПРОТЯГОМ 2000—2005 рр.<sup>1</sup>

Регіон	Експорт			Імпорт		
	вартість, млн дол. США		зміна за 2000—2005 рр, %	вартість, млн дол. США		зміна за 2000—2005 рр, %
	2000	2005		2000	2005	
<b>Всього</b>	<b>228,7</b>	<b>335,5</b>	<b>47</b>	<b>242,7</b>	<b>350,9</b>	<b>45</b>
Розвинуті країни, у тому числі	136,6	194,4	42	194,5	282,6	45
Європа	99,2	149,8	51	93,4	149,0	60
США	20,7	25,5	23	73,0	95,0	30
Японія	4,8	5,5	15	14,4	18,6	30
Канада	10,4	11,4	9	8,3	12,1	46
<b>Країни, що роз- виваються, у тому числі</b>	<b>89,8</b>	<b>136,2</b>	<b>52</b>	<b>46,1</b>	<b>60,8</b>	<b>32</b>
Південно-Східна Азія	79,3	119,8	51	31,2	39,5	27
Китай	28,5	61,4	115	2,2	3,7	64
Західна Азія	2,7	5,9	116	3,7	5,8	58
Латинська Америка	6,8	8,6	28	9,1	10,9	20
Африка	0,9	1,8	82	2,1	4,3	106
Найменш розви- ті країни світу	0,6	0,2	-67	0,5	1,2	134
Транзитивні країни	2,2	4,8	116	...	...	...

Невипадково, що з кінця 1990-х років необхідність пошуку нових шляхів розвитку старих промислових міст, які прийшли в занепад внаслідок перенесення з них промисловості у країни третього світу, надала концепції розвитку творчих індустрій пріоритету у ключових напрямках реалізації державної політики багатьох країн світу. Так на розвиток творчих індустрій зорієнтовані економічні стратегії багатьох міст світу: у США — Сіетл, Фрайбург, Остін; в Австралії — Мельбурн; в Європі — Глазго, Хаддерсфілд, Амстердам, Антверпен, Відень, Хельсінкі, Барселона, Берлін, Генуя, Мілан, Ліон, Роттердам, Париж, Краків, Прага, Болонья, Авіньон, Рейк'явік, у Росії — Санкт-Петербург, Архангельськ, Нижній Новгород, Петрозаводськ; у Китаї — Шанхай і Сінгапур та ін.

<sup>1</sup> Creative Economy Report 2008: The Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making. UNDP, 2008. — P. 109—110.

При цьому слід відмітити, що структурні зрушення в економіці, як закономірний та об'єктивний процес, обумовлений розвитком продуктивних сил суспільства, поглибленням суспільного поділу праці, посиленням спеціалізації виробництва та виникненням якісно нових видів трудової діяльності, відбувалися на усіх фазах розвитку капіталістичної ринкової системи. Проте лише науково-технічний прогрес другої половини ХХ ст., з одного боку, створив необхідні передумови для динамічного розвитку всіх галузей економіки, а, з другого, — постійно висував в якості провідних одні галузі та сприяв відмиранню інших, насамперед, галузей добувної промисловості.

Відповідним чином, здійснювався і міжгалузевий перерозподіл капіталу, коли випереджаючими темпами зростала частка його нагромадження у найбільш прибуткових галузях обробної промисловості та у нових галузях виробництва, породжених науково-технічним прогресом (хімічній промисловості, електронній, авіа- та ракетобудуванні, атомній та ін). Саме останні, визначаючи динаміку економічного розвитку провідних країн світу, ставали новими центрами тяжіння капіталу, який вивільнявся із застарілих виробництв, та перерозподіляли на свою користь всезростаючі обсяги капіталовкладень.

Наступною формою прояву інтелектуалізації глобальної економіки є її модернізація та посилення інноваційності структури промисловості. Підтвердженням цього є, зокрема, нарощення упродовж останнього десятиліття частки інформаційно-комунікаційних технологій у створенні ВВП та доданої вартості у бізнес-секторі розвинутих держав світу. При цьому найсуттєвіше зростання її частки спостерігається нині за такими країнами ОЕСР, як Фінляндія, Ізраїль, Республіка Корея та Японія, в яких вона становить на сьогодні відповідно 22,2 %, 22,5 %, 20,2 % та 12,5 % у матеріальному виробництві та 11,2 %, 17,9 %, 8,5 % та 5,4 % у сфері послуг (табл. 2.4).

Що стосується галузевого розподілу доданої вартості за сферами ІКТ, то в усіх країнах ОЕСР найбільший внесок зробили сфери телекомунікаційних послуг, виробництво офісного обладнання, комп'ютерів, програмного забезпечення для них та ін., тобто ті наукомісткі, високотехнологічні галузі, в яких формуються нині ключові фактори забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн. При цьому зростання інтелектуалізації глобальної економіки за рахунок використання ІКТ у виробництві відбувається поетапно: на першій стадії технічний прогрес призводить до зростання продуктивності праці; на другій — зниження цін на продукцію галузі сприяє її більш широкому поширенню і зростанню органічної будови капіталу; на третій — нові технології забезпечують підвищення ефективності виробництва за рахунок змін в організації праці та вдосконалення методів виробництва. Ці зміни стосуються в основному

виробництва засобів виробництва, насамперед, у тих галузях, де здійснюється виробництво та використання нових технологій (наприклад, зміни у виробництві обладнання для виробництва комп'ютерів).

Таблиця 2.4

**ВНЕСОК СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
У СТВОРЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У БІЗНЕС-СЕКТОРІ ОКРЕМИХ КРАЇН У 2003 р., %<sup>1</sup>**

Країна	Частка ІКТ у створенні доданої вартості у виробничій сфері	Частка ІКТ у створенні доданої вартості у сфері послуг
Австрія	6,6	9,7
Бельгія	3,4	9,8
Канада	4,4	8,9
Данія	4,9	9,8
Фінляндія	22,2	11,2
Франція	5,4	9,5
Німеччина	5,2	7,7
Ірландія	9,7	13,4
Італія	4,0	7,9
Японія	12,5	5,4
Республіка Корея	20,2	8,5
Нідерланди	6,0	10,8
Норвегія	4,6	9,6
Швеція	4,2	11,3
Велика Британія	6,7	11,9
США	8,1	9,1
Ізраїль	22,5	17,9
ОЕСР	6,5	9,1

Як свідчать дані, представлені у табл. 2.5, поширення інформаційно-комунікаційних технологій відбувається у край асиметрично навіть у групі провідних країн світу, не говорячи вже про наростання якісного розриву в їх освоєнні між країнами-лідерами та периферією. Через поглиблення асиметричності у рівні доходів населення на міжкраїновому та внутрікраїновому рівнях нові ІКТ несуть у собі загрозу наростання цифрової прірви між державами світового господарства та всередині окремих країн. Про її масштаби свідчать численні статистичні дані: на початок ХХІ ст. загальна чисельність мобільних телефонів (у розрахунку на 1 тис. ос.) розвинутих країн світу (де проживає лише 15 % світового населення) перевищувала відповідний показник держав з низьким доходом (які налічують 41 % населення світу) обсяг експорту високих

<sup>1</sup> Побудовано за: Science and Technology — Information and Communications Technology (ICT) — Size of ICT Sector // OECD Factbook 2008 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)



технологій розвинутих країн світу (де проживає лише 15 % світового населення) у 17 разів (для порівняння: по відношенню до країн Південної Азії цей розрив складає 45—50 разів, а до країн Тропічної Африки — 180—190 разів); чисельність персональних комп'ютерів — у 22 рази (відповідно — у 35—40 та 120—130 разів); а кількість користувачів Інтернету (у розрахунку та 1 тис. ос.) — у 124 рази (відповідно у 200 та 3000 разів)<sup>1</sup>. У той час, коли понад 90 % загальної чисельності Інтернет-хостів зосереджено нині у ЄС, США, Канаді та Японії, відсталі країни Африки і Південної Америки, володіють лише 0,24 % і 1,07 % їх загальної чисельності і мають відповідно 0,7 % і 3,7 % усіх користувачів Інтернетом<sup>2</sup>. Це загрожує маргіналізацію окремих суспільних страт і, навіть цілих суспільств.

Динамічне поширення інформаційно-комунікаційних технологій, їх проникнення практично в усі сфери людської життєдіяльності обумовило появу електронних торговельних операцій та динамічний розвиток мережі Інтернет, за яким монопольні конкурентні позиції закріпилися за США. Перевагами Інтернету, як всесвітньої комп'ютерної мережі з різними способами взаємодії віддалених комп'ютерів та спільним використанням послуг інформаційних ресурсів у глобальному інформаційному просторі, є його відкритість та глобальність.

На сьогодні масштаби Інтернету, рівень його проникнення в діяльність суб'єктів господарювання є дійсно вражаючими. Про це свідчить, зокрема, сукупний обсяг Інтернет-торгівлі між підприємствами різних країн: лише протягом 1998—2007 рр. він зріс майже в 45 разів — з 43 млрд дол. до 2,7 трлн дол. на кінець періоду. Зважаючи на той факт, що в операції електронної комерції на сьогодні залучені близько 80 % усіх підприємств розвинених країн світу (а в таких країнах, як Фінляндія, Швеція, Данія — рівень охоплення складає майже 100 %), упродовж останніх років стрімко зростають і доходи від неї. Якщо у 2000 р. їх обсяг становив 18 млрд дол. США, то у 2001 р. — 336 млрд, у 2002 р. — 686 млрд, у 2003 р. — 1,2 трлн, у 2006 р. — близько 3 трлн дол.

Проте операції електронної комерції не обмежуються на сьогодні лише купівлею-продажем товарів та послуг у режимі он-лайн. Протягом останніх років істотної диверсифікації зазнала і практика укладання різноманітних угод через Інтернет, котрі здійснюються за принципом «компанія-компанія» та «компанія-споживач». Зростає і кількість угод та трансфертів категорії «бізнес-уряд» (B2G) чи «e-Government», а також «уряд-громадяни», особливо у сфері державних закупівель, сплати податків, виданні ліцензій, реєстрації нових компаній, соціальних

<sup>1</sup> Костин А.И. Экополитология и глобалистика. — М.: Аспект Пресс, 2005. — С. 378.

<sup>2</sup> Клодт Х. та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: Монографія. — К.: Таксон, 2006. — С. 240.

виплат і субсидій, пошуку роботи та ін. Наприклад, у США, де усі деталі майбутніх державних закупівель розміщуються в Інтернеті, компанії мають змогу надати комерційні пропозиції знову-таки через всесвітню інформаційну мережу. Це є ефективним засобом боротьби з корупцією при проведенні державних тендерів, формує сприятливе середовище для ведення бізнесу, а також зміцнює конкурентні переваги підприємств немонополізованого сектору.

Наступною формою прояву інтелектуалізації глобальної економіки є зростання ролі наукоємних галузей у сучасному матеріальному та нематеріальному виробництві з переорієнтацією національних виробників країн-лідерів світового господарства на виробництво та експорт високотехнологічних товарів і послуг. Так, сучасне технологічне «ядро» глобальної економіки презентують в основному країни «золотого мільярду» — США, Японія, ФРН, Велика Британія та Франція, які за рахунок активного формування нової економіки та потужного економічного, фінансового й інноваційного потенціалу досягнули суттєвого зниження витрат виробництва, сконцентрували на своїй території ліву частку інтелектуального та технологічного ресурсів людства та утримують нині стійкі конкурентні позиції на світових ринках. Ці держави володіють 46 макротехнологіями (з 50, що забезпечують світове виробництво високотехнологічної продукції) і контролюють майже 80 % світового ринку високих технологій. При цьому 20—22 макротехнології, котрі забезпечують конкурентне виробництво, припадають на США, 8—10 — на Німеччину, 7 — на Японію, по 3—5 — на Англію та Францію і по 1—2 — на Швецію, Норвегію, Італію та Швейцарію<sup>1</sup>. Частка семи високорозвинутих країн світу становить на сьогодні 80—90 % виробництва наукоємної продукції і практично сукупний обсяг її експорту. Чи не це переконливо свідчить про беззаперечне лідерство цих націй у науково-освітній сфері?

Зростання ролі наукоємних галузей у сучасному матеріальному та нематеріальному виробництві обумовило загострення конкурентної боротьби між трьома центрами економічного суперництва за панування на світовому ринку. При цьому провідні позиції у світовому виробництві та експорті високотехнологічної продукції утримують нині США, які монополізували практично усі ключові сегменти світового ринку високих технологій, зокрема, авіаційного та ракетно-космічного обладнання — 40 % (Франція — 20 %, Велика Британія — 9 %), телекомунікаційного та навігаційного обладнання — 20 % (Японія — 17 %, Німеччина — 7 %); мікроелектроніки — 19 % (Японія — 21 %, Корея — 10 %); засобів інформатики — 19 % (Японія — 15 %, Сінгапур — 12 %); медичного обладнання та матеріалів — 27 % Німеччина — 15 %,

---

<sup>1</sup> Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // Економіка України. — 2006. — № 6. — С. 6.

Японія — 10 %); промислових та наукових приладів і матеріалів — 28 % (Японія — 18 %, Німеччина — 14 %) та ін.<sup>1</sup>

Якщо характеризувати представництво різних груп країн груп на світовому ринку об'єктів інтелектуальної власності, продуцентом яких є людський ресурс, то слід відмітити, що торгівля роялті та ліцензійними послугами концентрується нині у промислово розвинутих державах світу, частка яких досягає 90 % сукупних платежів за ними. Разом з тим, співвідношення платежів і надходжень за такими угодами у більшості держав світу (за виключенням США і Японії) носить яскраво виражений пасивний характер, коли платежі перевищують надходження (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

ДИНАМІКА ПЛАТЕЖІВ І НАДХОДЖЕНЬ У ТОРГІВЛІ РОЯЛТІ ТА ЛІЦЕНЗІЙНИМИ ПОСЛУГАМИ ЗА КРАЇНАМИ СВІТУ ПРОТЯГОМ 1995—2006 рр., млрд дол. США<sup>2</sup>

Країна та група країн	1995		2000		2001		2002		2003		2004		2006*	
	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження	Платежі	Надходження
<b>Всього</b>	<b>52,8</b>	<b>55,5</b>	<b>85,7</b>	<b>81,7</b>	<b>86,5</b>	<b>79,4</b>	<b>94,5</b>	<b>86,2</b>	<b>109,3</b>	<b>97,8</b>	<b>130,0</b>	<b>116,0</b>	<b>157,8</b>	<b>149,2</b>
США	6,9	30,3	16,5	43,2	16,5	40,7	19,3	44,5	19,4	48,1	23,9	52,6	26,4	62,4
ЄС-15	23,9	15,6	32,3	21,0	33,3	20,6	35,5	22,7	44,7	27,3	50,6	35,1	...	...
ЄС-25	24,2	15,7	33,4	21,2	34,3	20,8	36,8	23,2	46,3	27,8	52,9	35,8	40,0	29,6
Японія	9,4	6,0	11,1	10,2	11,1	10,5	11,1	10,4	11,0	12,3	13,6	15,7	15,5	20,1
Канада	1,9	0,4	3,8	2,3	3,8	2,4	4,1	2,4	5,1	2,9	5,5	3,0	7,3	3,2
Сінгапур	1,7	0,1	4,2	0,1	3,4	0,1	3,6	0,2	4,8	0,2	5,6	0,2	10,5	0,7
Республіка Корея	2,4	0,3	3,2	0,7	3,1	0,9	3,0	0,8	3,6	1,3	4,5	1,8	4,7	2,1
Китай	...	...	1,3	0,1	1,9	0,1	3,1	0,1	3,5	0,1	4,5	0,2	6,6	0,2
Австралія	0,9	0,2	1,0	0,4	0,9	0,3	1,0	0,3	1,3	0,4	1,4	0,5	2,2	0,6
Таїланд	0,6	0,0	0,7	0,0	0,8	0,0	1,1	0,0	1,3	0,0	1,6	0,0	0,2	...

\* у 2006 р. дані по ЄС-27

Це явище особливо притаманне країнам Євросоюзу, Кореї, Канаді, Сінгапуру, Китаю, Таїланду — державам — активним імпортерам науково-технічного знання, які, не маючи потужної національної на-

<sup>1</sup> Ониценко В. П. Україна на світових ринках високотехнологічної продукції // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 1 (30). — С. 7—8.

<sup>2</sup> World Trade Report 2006. Exploring the links between subsidies, trade and the WTO, 2006. — P. 23. Major economies for receipts and payments of royalties and license fees, 2006. International Trade Statistics 2008. World Trade Organization, 2008. — P. 148 (239 p.) // [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2008\\_e/its2008\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its2008_e.pdf)

укової бази, виявляються у всебічній технологічній залежності від американських монополій. Адже лише США демонструють нині найбільше активне сальдо у торгівлі науково-технічними знаннями, що свідчить, з одного боку, про високий рівень наукових досліджень у цій країні та її потужний науково-технічний потенціал, а, з другого, — про масштабний експорт наукових знань у західноєвропейські та азійські країни, що стримує розвиток національних наукових досліджень у цих державах та посилює нееквівалентність обміну у їх торгівлі з США.

Зміцнення світового технологічного лідерства США відбувається нині і за рахунок зростання щорічних обсягів імпорту наукових знань. Так, протягом 1995—2006 рр. він зріс з 6,9 до 26,4 млрд дол. США. І хоча обсяги такого імпорту істотно поступаються витратам інших розвинутих країн світу, проте вони засвідчують активне використання Сполученими Штатами результатів наукових досліджень решти країн світового господарства. Це набуває особливого значення з урахуванням тієї обставини, що імпорт наукових знань у США включає, передусім, фундаментальні дослідження, які потребують значних витрат капіталу та є менш вигідними для американських корпорацій з точки зору рентабельності та терміну віддачі.

Разом з тим, подібна модель технологічної стратифікації країн світового господарства не є статичною, на сьогодні вона зазнає суттєвої модифікації за рахунок розширення групи лідерів світових інноваційних процесів через включення до неї ряду держав азійського мегарегіону — колишніх аутсайдерів науково-технічного прогресу. До них належать нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (Республіка Корея, Малайзія, Таїланд, Сінгапур), в яких на сьогодні формуються основні риси нової економіки за рахунок успішно реалізованої у 1980-х роках структурної трансформації промисловості на користь наукоємних галузей, а також Китай та Індія. Останні, на думку експертів, у недалекому майбутньому також можуть стати центрами технологічної експансії на світові ринки. Більшість аналітиків приходять до висновку, що за збереження нинішніх високих темпів розвитку національних економік Китаю та Індії, протягом найближчих 20—25 років, їх сукупний внутрішній продукт перевищить аналогічний показник найбагатших країн «Великої сімки», а до 2040 р., за основними макроекономічними показниками, Китай перетвориться на першу державу світу. З цього приводу экс-голова Світового банку Дж. Вулфенсон зауважує, що «західні нації повинні бути готові до майбутнього, в якому домінуватимуть Китай та

Індія, швидке економічне зростання яких фундаментально змінить баланс сил у світі»<sup>1</sup>.

Серед факторів, які сприяли опануванню економіками нових індустріальних країн технологічною моделлю розвитку та досягненню ними значних інноваційних переваг на глобальному ринку, слід виокремити, насамперед, підвищення якості університетської освіти та масову підготовку фахівців за спеціальностями, що презентують інноваційну модель економічного розвитку; трансформацію національних систем освіти та нарощення інвестицій у розвиток національного людського ресурсу; створення підприємницького сектору та стимулювання розвитку малого бізнесу; диверсифікацію джерел фінансування інноваційної діяльності та стрімке зростання венчурної індустрії; стимулювання та державну підтримку фундаментальних наукових досліджень; поглиблення міжнародної науково-технічної кооперації з провідними західними компаніями та ін.

Високу результативність подібних заходів структурної трансформації виробничої бази демонструє, зокрема, південнокорейська економіка, високотехнологічне виробництво якої на початок XXI ст. досягнуло рівня 32 % ВВП (порівняно з 6,1 % у 1980 р.). При цьому сегмент держави на світовому ринку високих технологій зріс з 0,9 до 7 %, у тому числі у виробництві продукції аерокосмічної промисловості — з 0,3 до 1,1 %; офісного та комп'ютерного обладнання — з 0,6 до 7,7 %; ліків та медикаментів — з 1,7 до 3,7 %; медичних, точних та оптичних інструментів — з 0,4 до 1,5 %; а комунікаційного устаткування — з 1,7 до 11,4 %<sup>2</sup>.

Що стосується китайської економіки, то, починаючи з 1990-х років, стратегічним завданням її трансформації стало формування та забезпечення зростання «нової економіки». Визнаючи провідну роль високотехнологічних галузей у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності, Китай протягом останнього десятиліття щорічно нарощував витрати на НДДКР у середньому на 17 %. У результаті — обсяги фінансування науки цієї країни у 2006 р. перевищили 136 млрд. дол. США, а за прогнозом Європейської Комісії, представленим у Доповіді «Ключові факти про науку, технології та інновації у 2007 р.», до 2009—2010 рр. за витратами на НДДКР Китай випередить ЄС<sup>3</sup>.

Зростання витрат на наукові дослідження та запровадження ефективних механізмів стимулювання інноваційного розвитку стали запору-

<sup>1</sup> Дж. Вулфенсон. Запад должен подготовиться к доминированию Китая и Индии // Агентство Франс-пресс, 26 ноября 2006 г.

<sup>2</sup> Олейников О. О. Сучасні тенденції на світовому ринку високотехнологічної продукції та місце України на ньому // [www.niisp.gov.ua/publication/economy/oleynikov\\_publication1.pdf](http://www.niisp.gov.ua/publication/economy/oleynikov_publication1.pdf)

<sup>3</sup> Кашин В. Ученый Китай // Ведомости, № 107, 14 июня 2007 г.

кою не лише зміцнення позицій Китаю на світовому ринку високих технологій з 0,9 % у 1980 р. до майже 9 % на початок ХХІ ст. (у тому числі у виробництві продукції аерокосмічної промисловості — з 1,0 до 6,5 %; комунікаційного устаткування — з 1,1 до 6,9 %; ліків та медикаментів — з 1,6 до 5,6 %; медичних, точних та оптичних інструментів — з 0,3 до 2,5 %; а офісного та комп'ютерного обладнання — з 0,6 до 18,6 %) <sup>1</sup>, але й постійного нарощення витрат на споживання високотехнологічної продукції. Наприклад, серед імпортерів американських суперкомп'ютерів потужністю понад 2 тис. МТОPS (незважаючи на експортний контроль США) найбільший обсяг поставок припадає саме на Китай <sup>2</sup>, а за офіційними даними кількість користувачів Інтернету цієї держави перевищує на сьогодні 210 млн осіб, що всього на 5 млн менше, ніж у США.

Як свідчить світовий досвід, обсяги, масштаби та частка високотехнологічної продукції в загальному експорті країн напряму залежить від чисельності висококваліфікованих спеціалістів. Так, якщо аналізувати розподіл зайнятості економічно активного населення країн ОЕСР за освітнім рівнем (табл. 2.6), то протягом останнього десятиліття практично за усіма країнами ОЕСР відбулося зростання абсолютної чисельності та питомої частки громадян з вищою та післядипломною освітою.

Особливо істотними подібні зрушення спостерігалися за такими країнами, як Австралія (у 2006 р. 80,4 % громадян з вищою і 84,4 % з післядипломною освітою), Данія (81,3 % і 87,4 %), Ісландія (88,6 % і 92,0 %), Норвегія (83,1 % і 89,2 %), Нова Зеландія (84,5 % і 84,6 %), Швеція (80,1 % і 90,2 %) та Велика Британія (80,7 % і 88,1 % відповідно). За групою країн ОЕСР за вказаний період частка осіб з вищою освітою зросла — з 74,3 % до 75,9 %, а з післядипломною освітою — з 84,2 % до 84,4 %.

І це не випадково, адже підвищення якісних характеристик робочої сили обумовлено, насамперед, підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку транснаціональних корпорацій, які в умовах становлення інформаційної економіки та утвердження інноваційної моделі глобального економічного розвитку гостро потребують спеціалістів нової генерації, конкурентоспроможних на світовому ринку праці, всебічно ерудованих, з ґрунтовною підготовкою, здатних до творчої професійної діяльності та інноваційних методів господарювання за умов глобальної конкуренції. Тому поряд з традиційним пошуком ринків збуту західні компанії напружено ведуть пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить людському ресурсу. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено «полюють» за інтелек-

туальними ресурсами, без яких неможливо вижити в жорсткій конкурентній боротьбі.

---

<sup>1</sup> Олейников О. О. Сучасні тенденції на світовому ринку високотехнологічної продукції та місце України на ньому // [www.nisr.gov.ua/publication/economy/oleynikov\\_publication1.pdf](http://www.nisr.gov.ua/publication/economy/oleynikov_publication1.pdf)

<sup>2</sup> Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. — Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.: За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 713.

Таблиця 2.6

**РОЗПОДІЛ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЗА ОСВІТНІМ РІВНЕМ ОКРЕМИХ КРАЇН ОЕСР  
ПРОТЯГОМ 1997—2006 рр., % ДО ЗАГАЛЬНОЇ ЧИСЕЛЬНОСТІ ГРОМАДЯН КРАЇНИ<sup>1</sup>**

Країна	Середня освіта				Вища освіта				Післядипломна освіта			
	1997	2000	2003	2006	1997	2000	2003	2006	1997	2000	2003	2006
Австралія	59,5	60,8	61,0	63,5	76,1	76,7	78,7	80,4	83,4	82,9	83,2	84,4
Австрія	52,9	53,8	55,0	55,7	75,4	74,6	75,4	75,8	85,8	86,7	85,0	85,9
Бельгія	47,5	50,5	48,9	49,0	73,4	75,1	72,8	73,2	83,9	85,3	83,6	83,6
Канада	52,5	55,0	56,4	56,9	73,9	76,1	76,3	76,0	81,7	82,7	82,0	82,6
Чехія	51,1	46,9	46,0	43,9	79,7	75,5	75,8	75,6	89,3	86,8	86,5	85,1
Данія	60,9	62,2	62,6	62,8	79,1	81,0	79,8	81,3	87,5	88,6	85,2	87,4
Фінляндія	54,7	57,3	58,0	58,4	72,2	74,9	73,6	75,6	82,6	84,4	85,1	85,0
Франція	56,3	57,0	58,9	58,1	75,0	75,8	76,3	75,6	81,3	83,1	83,3	83,0
Німеччина	45,7	50,6	50,2	53,8	68,2	70,4	69,7	72,5	82,3	83,4	83,0	84,3
Ісландія	83,8	87,3	83,7	83,6	88,0	89,0	88,7	88,6	94,6	95,0	92,7	92,0
Ірландія	50,3	60,7	56,6	58,7	68,7	77,0	75,6	77,3	81,9	87,2	86,1	86,5
Італія	47,8	48,6	50,7	52,5	70,1	71,2	72,4	74,4	80,8	81,4	82,0	80,6
Японія	69,6	67,1	...	...	75,3	73,8	71,8	73,1	80,7	79,0	79,2	79,8
Республіка Корея	71,2	68,0	66,5	66,2	71,7	68,7	69,6	70,3	80,2	75,4	76,4	77,2
Люксембург	...	58,3	60,3	60,8	...	74,6	73,3	73,4	...	84,3	82,3	85,2
Нідерланди	...	57,6	59,4	60,6	76,8	79,4	78,8	79,1	85,4	86,3	85,9	86,4
Нова Зеландія	63,6	65,2	67,8	70,6	80,5	80,2	81,6	84,5	82,4	82,3	82,7	84,6
Норвегія	66,7	65,3	64,1	64,7	83,3	82,7	79,6	83,1	90,2	89,9	88,8	89,2
Іспанія	48,2	53,8	56,6	59,8	66,6	72,1	72,4	75,9	75,5	79,7	81,6	83,4
Швеція	67,2	68,0	67,5	66,9	78,6	81,7	81,3	81,9	85,0	86,7	85,8	87,3
Швейцарія	68,5	65,5	67,6	65,3	80,1	81,9	80,8	80,1	89,1	90,9	89,7	90,2
Велика Британія	64,8	65,5	66,1	66,3	79,1	81,1	81,6	80,7	87,3	87,8	88,0	88,1
США	55,2	57,8	57,8	58,0	75,7	76,7	73,3	73,3	85,4	85,0	82,2	82,7
Всього за групою країн ОЕСР	57,7	58,3	58,0	58,4	74,3	75,5	74,9	75,9	84,2	84,7	83,9	84,4

<sup>1</sup> Education at a Glance 2008, OECD 2008. — P. 155—156.



Як результат — глобальна економіка характеризується на сьогодні інтенсифікацією процесу перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. Наприклад, у країнах ОЕСР, за розрахунками експертів цієї організації, щорічно оновлюється близько 15 % усіх робочих місць зі зростаючим сектором кваліфікованої праці. Як свідчать дані, представлені на рис. 2.2, на сьогодні у країнах ОЕСР найбільшим попитом користуються категорії кваліфікованої та висококваліфікованої робочої сили, тоді як на користь її некваліфікованого сегменту перерозподіляється лише 10—15 % усіх вакансій у народному господарстві. Прикметним є той факт, що у глобальній економіці вимоги до робочої сили підвищуються не тільки у матеріальному виробництві, де питома частка кваліфікованої робочої сили традиційно висока, але й у сфері послуг: фінансовій, банківській, торгівлі, діловому та побутовому обслуговуванні та ін.

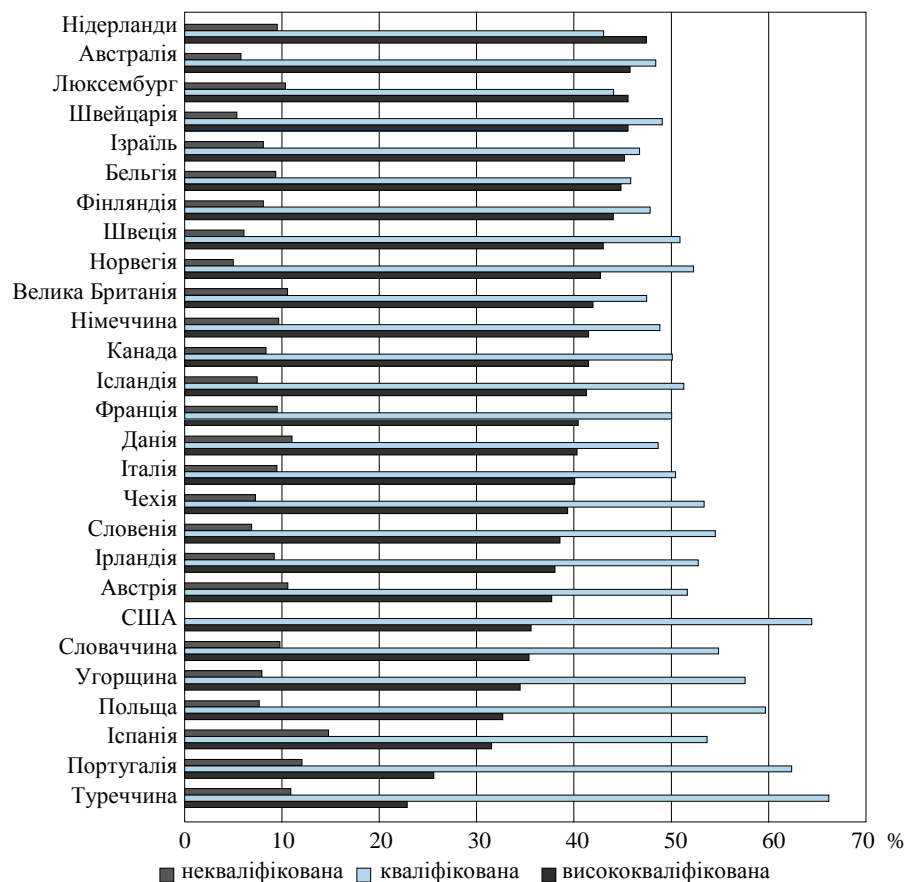


Рис. 2.2. Розподіл робочих місць за рівнем кваліфікації працівників у країнах ОЕСР у 2006 р., % загальної чисельності економічно активного населення<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Education at a Glance 2008. OECD Indicators. — P. 35

Це призводить до поступової втрати сферою послуг традиційної своєї функції «пристановища» для некваліфікованої робочої сили, як це було ще в середині 1980-х років; зростання конкуренції на національних ринках праці у сфері масового індустріального виробництва і примітивних послуг; стрімкого скорочення робочих місць для малокваліфікованої робочої сили та зниження ставок оплати їхньої праці. Проте найвагомим є вплив даного фактору на модернізацію соціальної структури суспільств, коли виокремлюється нова соціальна група — «клас інтелектуалів» з кристалізацією його типових рис та характеристик, обумовлених утвердженням постіндустріальної моделі глобального економічного розвитку.

За таких умов спостерігається поглиблення диференціацій у доходах працівників різного інтелектуального та освітньо-кваліфікаційного рівнів. Як свідчать останні дослідження, на фоні динамічного зростання прибутковості найбільших міжнародних корпорацій стрімко поглиблюється поляризація у рівнях доходів найвищої управлінської ланки і рядових працівників цих компаній. Достатньо сказати, що у США, згідно даних останнього звіту «Executive Excess 2008», середньостатистичний річний дохід топ-менеджера американської компанії у 2007 р. склав 10,5 млн дол., що у 344 рази більше порівняно з річним доходом американського робочого. Наприклад, річний дохід Дж. Паулсона — власника компанії «Paulson & Co.» склав 3,7 млрд дол., Дж. Сороса — власника компанії «Soros Fund Management» — 2,9 млрд, Дж. Саймонса — керівника «Renaissance Technologies» — 2,8 млрд, Ф.Фалкона — керівника «Harbinger Partners» — 1,7 млрд, а К. Гріффіна — керівника «Citadel Investment Group» — 1,5 млрд дол.<sup>1</sup>

Про наростання диференціацій у рівнях доходів свідчить і той факт, що у 1980 р. цей розрив складав лише 70 разів, а за останні десять років на фоні 45 %-го зростання заробітних плат управлінців вищої ланки США, заробітні плати робітників зросли лише на 7 %. Таким чином, за умов жорсткої конкурентної боротьби між компаніями на глобальному рівні нівелюється такий основоположний принцип «рівної оплати за рівну працю», який проголошено в статуті Міжнародної організації праці.

На сьогодні у розвинутих країнах світу здійснюється цілеспрямоване формування творчого потенціалу працівників з оплатою їхньої праці, адекватною рівню освіти, кваліфікації та внеску у виробництво. Про це свідчить, зокрема, той факт, що за групою країн ОЕСР, реальна заробітна плата працівників, зайнятих у галузях, які визначають науково-технічний розвиток і наукомістке виробництво, — найвища. Більше того, саме на користь «класу інтелектуалів», порівняно з рештою соціаль-

<sup>1</sup> Executive Excess 2008: How Average Taxpayers Subsidize Runaway Pay. 15-th Annual CEO Compensation Survey. — P. 2—3.

них страт суспільства, щороку перерозподіляється все більша частка національного доходу. Так, якщо розглянути частку різних джерел у формуванні особистих доходів населення провідних країн світу, то у їх структурі превалююча частка належить саме заробітній платі. Наприклад, у США вона складає на сьогодні майже 70 % усіх особистих доходів населення, тоді як доходи від власності забезпечують лише 14—16 % доходів, а доходи від неакціонерного підприємництва — 6—8 %<sup>1</sup>. А в загальному менше однієї п'ятнадцятої частки найзаможніших американців отримують свої доходи як прибуток на вкладений капітал, у той час, як решта представників даної соціальної групи отримують доходи від трудової діяльності, обіймаючи адміністративні посади в середній та вищій ланці управління в крупних компаніях, працюючи лікарями та юристами, займаючись творчими професіями, включаючи професорів та викладачів університетів. Ці дані, розраховані на основі офіційної статистики США, суттєво не відрізняються від даних по іншим розвинутим країнам світу, де заробітна плата також складає головну частину особистих доходів громадян.

Високоосвічений та висококваліфікований сегмент робочої сили формує на сьогодні найзаможнішу соціальну страту глобальної економіки. Вона здатна до стійкого відтворення, оскільки досягнув матеріального достатку виключно завдяки власним здібностям, таланту та працездатності, її представники виховують і своїх дітей на подібних принципах. Тому соціальні тенденції останніх десятиліть переконливо свідчать про те, що суспільства, які перейшли до постіндустріальної моделі розвитку, а відтак — найбільш ефективно використовують переваги технологічного прогресу, вступають нині у фазу наростання безпрецедентної майнової нерівності, обумовленої поглибленням внутрішньої асиметрії розвитку людського ресурсу в межах кожної національної економіки. Проявом такої асиметрії є, передусім, існуючі відмінності у можливостях людей до засвоєння та генерації нових знань. Основною рисою такої нерівності є неможливість її усунення або часткового пом'якшення за рахунок державного механізму перерозподілу національного доходу через різноманітні соціальні фонди. Адже, відображаючи сутність людської природи, вона виникає на основі відмінностей людей у рівні їхніх здібностей, таланту, освіченості та мотивації до праці, тобто тих «невловимих» характеристик, які непідвласні раціональному прогнозуванню та управлінню з боку держави. Відтак — у довготерміновій перспективі подібна внутрішня соціальна поляризація країн постіндустріальної моделі економічного розвитку може викликати не менш гострі суперечності та антагонізми, які були іманентні класовому суспільству індустріальної доби.

---

<sup>1</sup> Никитин С. Личные доходы населения (на примере развитых стран) // МЭиМО. — 2007. — № 2. — С. 17.

## **2.5. МОТИВАЦІЙНІ ТЕОРІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ: ГЕНЕЗИС, ЕВОЛЮЦІЯ, ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ**

Сьогодні у світовій науці існує широкий спектр підходів до аналізу і визначення категорії «мотивація бізнес-діяльності». Це пояснюється не лише багатогранністю смислових контекстів, у рамках яких можлива її інтерпретація, впливом світоглядних і методологічних установок на наукову позицію дослідників, але й відсутністю чіткого категоріального поділу понять «бізнес» (західноєвропейська школа) та «підприємництво» (східноєвропейська соціально-економічна парадигма).

Безумовно, ці дві категорії мають певні спільні риси, у нашому суспільстві на побутовому рівні вони навіть ототожнюються. Визначальними ознаками і бізнесу і підприємництва є ініціативність, самостійність у прийнятті господарських рішень, ризикованість, творчість та креативність. Крім того, спонукальним мотивом підприємницької діяльності та бізнесу є прагнення максимізувати прибуток, а з точки зору суспільного виробництва, активізація бізнес-процесів та підприємницької діяльності, сприяє найефективнішому використанню трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, а також виготовленню товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до провідної мети виробництва.

Незважаючи на очевидну близькість, існують суттєві відмінності між бізнесом та підприємництвом <sup>1</sup>:

1) бізнес — ширше поняття, оскільки охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки — підприємцями, споживачами, державними структурами тощо; підприємництво — одна з складових систем бізнесу;

2) бізнес — це будь-який вид економічної діяльності, а підприємництво — це ініціативна, інноваційна господарська діяльність;

3) бізнес не обов'язкове передбачає безпосереднє керівництво, можлива тільки участь; підприємець має власноруч організувати діяльність, керувати нею. Тому підприємництво означає переважно персональну економічну відповідальність, а бізнес — частіше колективну відповідальність за результаті роботи;

4) підприємництво є не тільки елементом системи бізнесу, а й фактором його розвитку;

5) основна мета бізнесу полягає в максимізації вигоди (доходу, прибутку) від реалізації угод, підприємництва — в максимізації вигоди від реалізації підприємницької ідеї;

---

<sup>1</sup> Основи бізнесу: Навч. посіб. / Я. С. Ларіна, С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, С. І. Чеботар. — К.: ВЦ «Академія», 2009. — С.13.

б) бізнес — характер, спосіб дій; підприємництво — особливий новаторський стиль господарської поведінки керівника, основою якої є творчий пошук нових можливостей господарювання, уміння залучати і використовувати в умовах конкуренції ресурси з найрізноманітніших джерел;

7) бізнес — вища сучасна форма організації підприємницької діяльності, що передбачає обов'язкове використання різних видів менеджменту, наукової організації праці, корпоративної культури тощо.

На наш погляд, в умовах глобалізації, транснаціоналізації світової економіки, підвищеної взаємозалежності країн, доцільним є використання категорії «бізнес-діяльність», яка б інтегрувала в собі категорії «бізнес» та «підприємництво». Бізнес-діяльність — це ініціативна економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку і реалізацію інноваційних ідей.

Суб'єктами бізнес-діяльності можуть бути, по-перше, приватні особи, як власники бізнесу (класичні підприємці), так і наймані працівники — від робітників до топ-менеджменту; по-друге, держава; по-третє, транснаціональні корпорації.

Відповідно і мотивація бізнес-діяльності — це система мотивів і ціннісно-орієнтованих установок індивіда та організації, яка передбачає соціально-економічну та індивідуально-психологічну детермінацію специфіки бізнес-поведінки, прагнення до збереження і примноження власності, забезпечення стабільного становища фірми на ринку, задоволення потреби в самореалізації.

Слід зазначити, що мотивація з давніх часів була, насамперед, загально-філософською проблемою. Майже 2,5 тис. років тому в своїй праці «Риторика» Аристотель запропонував мотиваційну формулу, згідно з якою всі люди роблять все або за бажанням, або проти волі (рис. 2.3). У тих, хто діє проти волі, виходить так або випадково, або за необхідністю; у останньому випадку також можливі дві причини: з примусу або на вимогу природи. Поведінка за бажанням обумовлена або звичкою або емоціями, які у свою чергу бувають розумними і безрозсудними<sup>1</sup>.

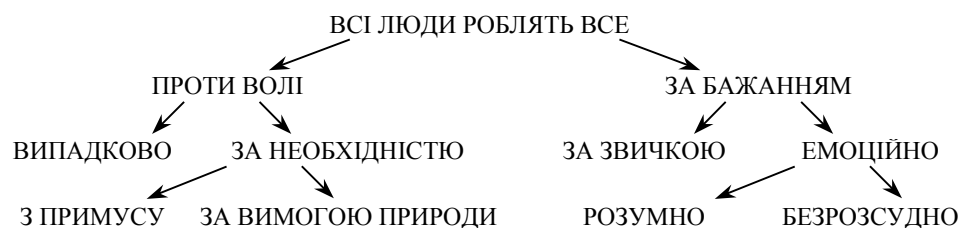


Рис. 2.3. Мотиваційна формула Аристотеля

<sup>1</sup> Античные риторика. — М.: Московский университет, 1978. — С. 49 (684 с.)

Ділова людина, як суб'єкт економічної діяльності, керується мотивами, іманентними власне людській природі (за бажанням) і тими, що лежать поза людиною, яка мотивується (проти волі). Останні обумовлені лише двома чинниками: випадковістю, яка є обов'язковим елементом ринкових відносин, і необхідністю, що викликана або вимогами природи (в першу чергу, власної природи людини) або примусом (мається на увазі не негативне розуміння категорії «примусу», а такий збіг об'єктивних і суб'єктивних чинників, як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, який змушує людину вступити в гру під назвою бізнес і керуватися її правилами). Що стосується групи мотивів за бажанням, то її причинами можуть бути або звички, або емоції. Не викликає сумніву звичка і як генератор вчинків, і як основа стереотипності у поведінці підприємця; проте є певні складнощі в інтерпретації аристотелівських емоцій: що розуміти під розумним і нерозумним у первинному пориві людини займатися бізнесом і які саме прагнення є рушійними в її здійсненні? Все стає на свої місця, якщо чітко розмежувати розумне як свідоме прагнення до блага, і нерозумне як домінування почуттів у мотивації людини у певних соціально-економічних умовах.

Захисник особливого протестантського духу М. Вебер відмічав, що «прагнення до заповзятливості», як до грошової вигоди абсолютно не пов'язано з капіталізмом, оскільки безмежне прагнення до наживи і капіталізм не є синонімами, скоріше ринок покликаний регламентувати подібні пориви до прибутку, рентабельності, як обов'язкової умови успішності будь-якої справи в рамках безперервно діючого раціонального підприємства. Подібне прагнення до наживи спостерігається у офіціантів, лікарів, чиновників-хабарників тощо, тобто характеризує homo sapiens, а прагнення до бізнесу це, перш за все, ознака homo oeconomicus. Підприємець керується не тільки грошовою вигодою, ринковою прагматикою, але і своєю раціональністю, яка, за Вебером, полягає у прагненні до капіталістичного прибутку, раціональній бухгалтерській звітності, а також до певних видів практично-раціональної життєвої поведінки, юридично оформленому розділенні капіталу фірми і особистого майна підприємця<sup>1</sup>.

Аналізувати мотиваційні теорії бізнес-діяльності можна з точки зору різних підходів. Перш за все, за визначальною функцією підприємництва (саме «підприємництва», оскільки категорія «бізнес» — здобуток ХХ століття) у процесі історичного розвитку.

На етапі первісного нагромадження капіталу важко знайти ознаки цивілізованої підприємницької мотивації, оскільки домінує позаеконо-

<sup>1</sup> Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. — М.: Прогресс, 1990. — С. 47—54.

мічний примус до праці, підприємництво тільки набуває офіційного статусу, мотивація найманої робочої сили не сформована).

Проте поступово підприємництво оформлюється як прогресивна й адекватна існуючому способу виробництва форма реалізації відносин власності. Цей етап є найтривалішим в економічній еволюції (його основні ознаки присутні і в сучасній ринковій економіці). Стрижнем підприємницької мотивації стає максимізація прибутку, як наслідок панування індивідуальної приватної власності та необмеженої дії ринкових сил. Саме тоді А. Сміт дав класичне визначення підприємницьких мотивів: «Кожна окрема людина намагається використати свій капітал так, щоб продукт мав найбільшу вартість. Зазвичай він не прагне сприяти суспільній користі і не усвідомлює наскільки їй сприяє. Він переслідує лише свій власний інтерес, лише власну вигоду, до речі, в цьому випадку він невидимою рукою спрямовується до цілі, яка зовсім і не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш діючим чином служить інтересам суспільства, чим тоді, коли прагне служити їм»<sup>1</sup>. Тобто А. Сміт закріпив за підприємництвом роль локомотива у розвитку ринкової економіки.

Розглянемо індивідуальний егоїзм як головний мотиватор підприємницької активності детальніше. Біосоціальною сутністю людини є прагнення до особистої матеріальної вигоди, яка складається з двох частин: задоволення первісних потреб та задоволення соціальних потреб (проблема мотивації з точки зору різного рівня потреб досліджена в теоріях А. Маслоу, К. Альдерфера, Д. МакКлелланда, Ф. Герцберга тощо, які будуть проаналізовані далі). Але А. Сміт сфокусував увагу більш на первісних, фізіологічних потребах та економічних спробах їх задовольнити. Єдиним регулятором підприємницької мотивації на той час вважалась матеріальна винагорода.

З часом філософами й економістами з'являється розуміння того, що попереднє методологічне трактування мотивів господарської діяльності не в повній мірі відповідає змінам в економіці та суспільстві, зокрема специфіці розвитку ділової активності, а саме тому, що підприємцем керують не тільки меркантильні мотиви. А. Сміт за об'єктивних причин (передусім початковою стадією розвитку підприємництва) не звернув увагу на не менш важливий мотиватор підприємницької діяльності. Мова йде про прагнення ділової людини до самореалізації та самовираження. (Хоча А. Сміт і не заперечував цього, він вважав, що на вибір занять крім заробітку впливають також прийнятність чи неприйнятність справи, легкість чи трудність навчання, постійність чи

<sup>1</sup> Современная западно-европейская и американская эстетика: Сборник переводов: Хрестоматия. — М.: Книжный дом «Университет», 2002. — 224 с.

непостійність справи, більший чи менший престиж у суспільстві і, нарешті, вірогідність успіху). Одним з перших цей феномен описав М. Вебер, який звернув увагу на той факт, що якщо підприємців спитати про сенс їх погоні за наживою, вони відповіли б, що сама справа стала для них необхідною умовою існування. Це єдиний мотив, який не можна пояснити з точки зору раціональності, і не дивлячись на те, що часи М. Вебера і сучасності розділяє значний часовий інтервал (незначний з точки зору історії, але суттєвий з позиції соціально-економічних перетворень, у результаті яких кілька разів змінювалися психологічні та поведінкові стереотипи, мотиватори економічної поведінки, споживчі стандарти), модель М. Вебера залишається актуальною і сьогодні.

Тобто ми бачимо зміщення акцентів з власності на самореалізацію, потенційні підприємці відчують потребу в успіху, вони прагнуть доказів власних здібностей, що можливе лише за умови їх перемоги в конкурентному змаганні. (Звичайно не всі абсолютно підприємці прагнуть самореалізації, ціль певної частки бізнесменів — влада, максимальний матеріальний прибуток, але більшість підприємців керується ідеєю самоактуалізації, що підтверджується поступовою соціалізацією світової економіки). Бізнес-спільнота сьогодні володіє не меншими, а іноді навіть більшими, ніж держава, інтелектуальними і фінансовими можливостями для позитивного впливу на розвиток суспільства. В сучасній ринковій економіці кожна компанія має особливу індивідуальність. У цьому — сила підприємництва та потенціал національного і соціального благополуччя.

Мотиваційні теорії бізнес-діяльності можна проаналізувати і з точки зору мотивації її суб'єктів: приватна особа, держава, ТНК.

У роботах соціологів, психологів, економістів система мотиваційних теорій традиційно розглядається в ретроспективі і залишає поза наукового інтересу проблеми мотивації підприємництва як єдності його основних компонентів (табл. 2.7). Для зручності аналізу, застосуємо поняття «підприємництво» в його традиційному розумінні: підприємництво — це самостійна, ініціативна господарська діяльність на власний ризик з метою отримання прибутку. Адже, по-перше, підприємець — індивід, який мотивований так само як будь-яка інша людина; по-друге, підприємництво — це трудова діяльність, до якої можна застосувати основи трудової мотивації; по-третє, як власник, підприємець керується інтересами примноження капіталу; по-четверте, успішна підприємницька діяльність можлива лише за наявності інновацій, тобто мотиви підприємця — це мотиви новатора.



## МІСЦЕ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ

Автор	Основна ідея теорії	Взаємозв'язок з поведінкою підприємця
<b>Підприємництво як діяльність індивіда</b>		
Ієрархія потреб А. Маслоу <i>Маслоу А.</i> Маслоу о менеджменте / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с.	П'ять основних потреб (фізіологічні, забезпечення безпеки, соціальні, досягнення успіху, самовираження) утворюють ієрархічну структуру, ступені якої не є дискретними, але кожна може бути доміантою, хоч і не єдиною	Підприємець ідентифікує себе з роботою, в якій втілюються важливі для нього цінності, він ефективний і економічний у своїх діях, його приваблюють невирішені проблеми, можливість прийняти на себе відповідальність
ERG-теорія К. Альдерфера <i>Гібсон Дж. Л., Іванцевич Д. М., Донелли Д. Х.-мл.</i> Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. — 8-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2000. — XXVI, 662с.	Ієрархія індивідуальних потреб: існування, соціальні потреби, зростання. Регресивний характер мотивації, пов'язаний з крахом планів і недосяжністю поставлених цілей	Якщо підприємець постійно зазнає поразки в своїх спробах задовольнити потребу в соціальному зростанні, то він змінює напрямок своїх зусиль на досягнення потреб нижчої категорії
Теорія очікувань В. Врума <i>Шахова В.</i> Мотивация трудовой деятельности: Уч. пособие. — М.: Вершина, 2003. — 222с.	Наявність активної потреби не є єдиною умовою мотивації. Суб'єкт повинен сподіватися (чекати), що обраний ним тип поведінки дійсно гарантує досягнення поставлених цілей	Підприємець під впливом очікування бажаних результатів удосконалює робочий процес з тим, щоб підвищити прибуток
Теорія мотиваційних потреб Д. Мак-Клелланда <i>David C. McClelland.</i> The Two Faces of Power // Journal of International Affairs. — 1970. — vol. 24. — P. 30—41	Людам крім первинних (фізіологічних), властиві і три мотиви вищого рівня: — у владі (бажання впливати на інших людей); — у успіху (бажання довести працю до успішного завершення); — у належності (прагнення до соціального спілкування)	Підприємець — це людина з високим рівнем потреби у владі і успіху: він активний, впливовий, відповідальний. Постійна необхідність йти на ризик, ухвалювати рішення, не завжди популярні, вимагає від ділової людини низької концентрації потреби у належності
Теорія постановки цілей Е. Локке <i>Гібсон Дж. Л., Іванцевич Д. М., Донелли Д. Х.-мл.</i> Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. — 8-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2000. — XXVI, 662с.	Головні детермінанти поведінки — індивідуальні цілі й наміри, але акцент робиться на свідомості поставлених завдань	Коли підприємець виконує активні економічні дії, він займається цим, поки свідомо поставлена мета не буде досягнута

Психологія лідера А.Менегетті <i>Менегетті А.</i> Онтопсихологія, політика, економіка/ Пер. с італ. — Славянская ассоциация Онтопсихологии, 1999, 172 с.	Головний мотив у бізнесі — усвідомлення власних можливостей на ринку. Досвід, засоби, доля — не найактивніші стимули для діяльності; відчуття моменту повинне стати домінуючим мотивом для лідера	Головний мотиватор в діяльності підприємця — синтез реальних амбіцій і інтуїції. Крім того відчувається вплив раціональності, пропорцій, відчуття моменту, принциповості, гнучкості, передбачення проблеми
Синтезована модель М. І. Туган-Барановського <i>Туган-Барановский М. И.</i> К лучшему будущему: Сб. социально-философских произведений. — М.: РОССПЭН, 1996. — 528 с.	Існує п'ять груп потреб: фізіологічні, статеві, симптоматичні інстинкти, альтруїстичні і потреби, які засновані на практичних інтересах	Не можна дії підприємця пояснити тільки мотивами практицизму. Але прояв альтруїзму можливий тільки за умови задоволення перших трьох потреб: фізіологічних, статевих, симптоматичних
<b>Підприємництво як трудова діяльність</b>		
Двофакторна теорія Ф. Герцберга <i>Кравченко А.</i> Основы менеджмента: управление людьми. — М.: Академический проект, 2003. — 400 с.	Головні види мотивів: — гігієнічні (винагорода, гарантія робочого місця, умови праці, статус, якість внутрішньофірмових відносин) — мотиваційні (досягнення, визнання, відповідальність, просування, власне робота, можливість зростання)	Незадоволення гігієнічних мотивів веде до незадоволеності працею, і це іноді є рушійною силою в організації власної справи
Теорія трудової мотивації Д. Аткинсона <i>Пугачев В.</i> Руководство персоналом организации: Учебник для студентов вузов. — М.: Аспект Пресс, 1998. — 279 с.	Поведінка людини є результат взаємодії якостей особи і ситуації, її сприйняття. Існує два основні мотиви: мотив успіху і мотив, який спонукає уникати невдачі, в них виявляється прагнення людини до певного рівня задоволення потреб.	Підприємці, орієнтовані на успіх, віддають перевагу проектам середньої складності (нижче ступінь ризику, але і менше радість від успіху). Проте підприємці, які згодні ризикувати заради високої привабливості можливого досягнення мети, віддають перевагу екстремальним завданням за принципом «пан або пропав»
Теорія мотивації Л. Портера-Е. Лоулера <i>Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.</i> Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. С. 376—379	П'ять змінних визначають поведінку індивіда: витрачені зусилля, сприйняття, отримані результати, нагорода, ступінь задоволеності	Результативна праця підприємця веде до винагороди, а відчуття виконаної роботи дає моральне задоволення
Губрістична мотивація Ю. Козелецького <i>Козелецкий Ю.</i> Человек многомерный. Психологические эссе. — К., 1991. — 146.	Індивід випробовує гостру необхідність у підкріпленні та підвищенні самооцінки, яка проявляється у прагненні до переваги та досконалості	Підприємець прагне влади як контролю над певним сегментом ринку, що викликане об'єктивно існуючою невизначеністю середовища дії та бажанням знизити ризик

Автор	Основна ідея теорії	Взаємозв'язок з поведінкою підприємця
<p>Модель мотивації І. Сороки <i>Сорока И. В.</i> Мотиватор предпринимательства как экономико-философский феномен: сущность, эволюция, современные проблемы (монография). — Донецк: ДГУЭТ, 1999. — 457 с.</p>	<p>Існують ситуації, в яких є тільки один чинник мотивації, але він розглядається з позиції різних його характеристик та може бути мотиватором, демотиватором або ж мотиваційне нейтральним. Необхідний комплексний розгляд економіко-психологічних мотиваторів і мотиваційних очікувань людей, які протистоять їм</p>	<p>Обов'язкові мотиватори підприємницької діяльності: — зрілі відносини приватної власності — конкуренція — інноваційний характер підприємництва</p>
<p>Модель мотивації персоналу А. Колота <i>Колот А. М.</i> Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 230 с.</p>	<p>Мотивація — це сукупність інтересів суспільства, колективу та індивіда з ситуативним переважанням одного з них</p>	<p>Мотивація підприємця складається під впливом чинників економічної, психологічної, ціннісної регуляції трудової діяльності і доповнюється елементами примусу</p>
<b>Підприємництво як діяльність власника</b>		
<p>Мотиваційна шкала Дж. Катони Классика маркетинга / Составители Энис Б. М., Кокс К. Т., Моква М. П. — СПб.: Питер, 2001. — 752 с.</p>	<p>Мотивація — сукупність різних мотивів: максимізації прибутку, прагнення до влади, забезпечення надійності. Прагнення людини не статичні, із зростанням досягнень вони посилюються і слабшають у випадках невдач, крім того на них впливають успіхи інших членів соціальної групи</p>	<p>Мотивація підприємця — це шкала, на одному кінці якої максимізація короткострокового прибутку, а на іншому — максимізація прибутку у далекому майбутньому. Між ними — прагнення до надійності, розширення бізнесу тощо</p>
<p>Економічна мотивація Б. Карлофа <i>Карлоф Б., Седерберг С.</i> Вызов лидеров: Пер. со швед. — М.: Дело, 1996. — 352с.</p>	<p>Мотивація — це те, що примушує людину діяти і поводитися певним чином. Мотивація економічної поведінки — тільки економічна проблема, на яку не роблять впливу політичні, соціальні, психологічні чинники</p>	<p>Мотивують підприємця три обставини: — скорочення, як причина фінансових втрат — переорієнтація в результаті недоцільного застосування ресурсів — розширення як прагнення до придбання нових одиниць, виходу на нові ринки та ін.</p>

<b>Підприємництво як інноваційна діяльність</b>		
Факторна мотивація П. Друкера <i>Друкер П.</i> Як забезпечити успіх у бізнесі. — К.: Україна, 1994. — 218 с.	Будь-який індивід випробовує на собі вплив як зовнішніх (вплив середовища), так і внутрішніх (переживання, відбиття через власний досвід, особливості сприйняття конкретної ситуації різними індивідами) чинників, що призводить до відповідних мотивів	Підприємця, як новатора мотивують три зовнішні джерела: демографічні зміни, зміни в структурі галузі, застарілі технології. А також три внутрішні джерела: неконгруентність між фактичною реальністю і уявленнями про неї, нові знання, несподівана зовнішня подія
Стратегічна мотивація І. Ансоффа <i>Ансофф І.</i> Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч.ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.	Стратегічна мотивація має на увазі ранжирування завдань від термінових, таких, які вимагають негайного розгляду, до завдань, що представляють помилкову тривогу	Головний мотив підприємця — оптимізація потенціалу прибутковості шляхом взаємодії можливостей отримання прибутку і якості управління. Парадокс — «успіх породжує невдачу»
Теорія «пасіонарності» Л. Гумільова <i>Гумилев Л. Н.</i> От Руси до России. Очерки этнической истории. — М.: Танаис ДИ-ДИК, 1995. — 551с.	Існує найбільш активна частина людської популяції — пасіонарії, головний мотив яких — задоволення своїх пристрастей: пожадливість, гордості, пихатості	Підприємець, як підвид пасіонарій, ініціативний, схильний до ризику (не завжди виправданому), його мотивують надцілі
Ділова модель А.Сливоцького <i>Сливоцький А.</i> Міграція капіталу: Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів: Пер. з англ. — К.: Унів. вид-во «Пульсари», 2001. — 296 с.	Головний мотив економічної діяльності — підвищення ефективності ділової моделі (системи з масою функцій: вибір клієнтів, визначення виду послуг і стратегії самої компанії, розподіл ресурсів тощо). Ринкова вартість підприємства — кращий показник економічної потужності ділової моделі і потенціалу її прибутковості	Мотивують підприємця зовнішнє середовище (великомасштабні політичні, технологічні, управлінські зміни) і інституційна пам'ять (формується в результаті накопичення цінного досвіду у формі ефективних дій, цінностей і пріоритетів)
Культурологічна модель В. Верховіна. <i>Верховин В. И., Зубков В. И.</i> Экономическая социология: Монография. — М.: РУДН, 2002. — 459 с.	Імпульс поведінки не реалізується абсолютно спонтанно, він культурологічне обумовлений	Мотиви підприємця (за ранжиром) — підприємницький дохід — накопичення економічних ресурсів — влада — соціальний статус (престиж) — свобода вибору і ризику — ідеальні цінності — образ і стиль життя

Найбільш відомі мотиваційні теорії сфокусували свою увагу на мотивації окремого індивіда, тому в роботах їх авторів (А. Маслоу, К. Альдерфер, В. Врум тощо) не можна відшукати згадки саме підприємництва. Ми можемо тільки приймаючи той факт, що підприємець це перш за все індивід, який завдяки інноваціям здійснює трудову діяльність, ризикуючи власним капіталом, проектувати основні елементи представлених теорій на особливості його діяльності. Саме тому деякі моделі, які традиційно розглядаються одним блоком (процесуальні або змістовні теорії) у нашій таблиці розділені відповідно до ключового їх принципу. Як вже зазначалось, найбільш популярні мотиваційні концепції не розглядають власне підприємницьку поведінку, але вони стали базисом для виникнення безпосередньо теорій підприємницьких мотивацій. Тому ми вважаємо за необхідне, використовуючи універсальність цих теорій та можливість накладання їх на будь-які поведінкові прояви, проаналізувати мотиваційний механізм моделі бізнес-поведінки.

Однією з найбільш відомих і цитованих є модель, запропонована американським психологом А. Маслоу, згідно якої п'ять основних потреб (фізіологічні, забезпечення безпеки, соціальні, досягнення успіху, самовираження) утворюють ієрархічну структуру, ступені якої не є дискретними, хоча в конкретний момент кожна з них може виступати домінантою (але не єдиним чинником) у визначенні поведінки людини. Як наслідок задоволення пріоритетних потреб виникає прагнення до задоволення потреб наступного рівня, таким чином відбувається перехід з одного ступеня на інший, оскільки в ході історичного розвитку можливості індивіда постійно зростають, то потреба в самовираженні ніколи не буде задоволена повністю, а отже і мотивація через потреби є нескінченний процес.

Як і всі змістовні теорії модель А. Маслоу фокусується на внутрішніх чинниках індивідуума, які водночас є імпульсом, направляючим вектором, підтримкою і гальмом певного типу поведінки. Підприємець прагне самовираження: людина, яка не задовольнила своїх первинних потреб, не здібна до ініціативної трудової діяльності, але самоактуалізація, за А. Маслоу, накладає свій відбиток на особистість:

— усі подібні люди віддані деякій справі, покликанню, улюбленій роботі, обов'язку;

— в ідеальній ситуації внутрішня необхідність співпадає з необхідністю зовнішньою, «я хочу» співпадає з «я мушу»;

— ідентифікація себе з своєю роботою, тобто такі люди сприймають своє покликання як визначальну характеристику свого «Я», з якою вони зріднюються і яка стає невід'ємним аспектом їх буття;

— справу цих людей можна розглядати як втілення їх внутрішніх цінностей: людина любить свою роботу саме тому, що в ній втілюються важливі для неї цінності.

У цілому А. Маслоу основну увагу в своїх дослідженнях приділяв особистості підприємця як індивіда, який самоактуалізувався, особливостям його характеру і установок<sup>1</sup>.

Серед популярних процесуальних теорій, які описують, пояснюють і аналізують процеси імпульсу, напрями, підтримку й припинення конкретного типу діяльності, цікава модель, запропонована В. Врумом<sup>2</sup>, згідно якої наявність потреб не є абсолютним стимулом; людина також повинна сподіватися (чекати), що обрана модель поведінки забезпечить здійснення поставленої мети, а самі очікування, можна розцінювати як оцінку вірогідності події. При аналізі мотивації розглядається взаємозв'язок трьох елементів: витрати — результати — винагорода, який можна представити таким чином:

$$\text{Мотивація} = (\text{Вит} + \text{Рез}) \times (\text{Рез} + \text{Вин}) \times \text{Валентність},$$

де (Вит + Рез) — очікування того, що зусилля призведуть до бажаних результатів;

(Рез + Вин) — очікування того, що результати забезпечать отримання винагороди;

Валентність — очікувана цінність винагороди.

Якщо значення одного з цих чинників буде незначним, то і мотивація буде низькою.

Тобто за Врумом, не можна сказати, що підприємцем керує мотивація в чистому вигляді, вона відчуває на собі очікування бажаних результатів і відповідної винагороди. По значущості результат набуває знак «плюс», якщо він переважний, і знак «мінус», коли індивід його уникає; результат має нульову значущість, коли особа байдужа до його досягнення або недосягнення. Наприклад, підприємець вирішує підвищити якість продукції, що випускається його фірмою (результати, що асоціюються з самим робочим процесом), тому що, на його думку, це приведе до підвищення прибутку (результати наступного рівня, тобто події, до яких приведуть попередні результати).

Коли мова йде про очікування не можна не згадати теорію раціональних очікувань (Д. Мут, М. Фрідмен, Р. Лукас)<sup>3</sup>, що виникла як результат пізнавальної обмеженості кейнсіанства та маржиналізму: в першому присутня невизначеність, але відсутня раціональність, у другому присутня раціональність, але відсутня невизначеність. Теорія раціональних очікувань побудована на тому принципі, що якщо при вирішенні

<sup>1</sup> Маслоу А. Маслоу о менеджменте/ Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с.

<sup>2</sup> Шахова В. Мотивация трудовой деятельности: Уч. пособие. — М.: Вершина, 2003. — 222 с.

<sup>3</sup> Агапова И. История экономической мысли: Курс лекций. — М.: ТАНДЕМ: ЭКМОС, 1998. — 248 с.; Фридмен М. Если бы деньги заговорили... — М.: Дело, 1999. — 160 с.; Lukas R. Understanding the Business Cycle// Studies in Business Cycle Theory. — Cambridge, 1982.

будь-яких проблем індивідуум прагне досягти оптимуму, то і в умовах невизначеності він діє за тією ж схемою, тобто зіткнувшись з невизначеністю люди стають більш обережними та розумними: замість того, щоб сліпо слідувати останнім інформаційним сигналам, які не завжди є вірними чи приймати перше задовільне рішення, вони скористаються власним досвідом та знаннями. Що стосується безпосередньо підприємця, то він розуміє як працює економіка, тому може передбачити результат яких-небудь подій і змін в економічній політиці та використати всю доступну інформацію, досвід, знання для прийняття рішення згідно з власними інтересами.

Е. Локке, на відміну від широко поширених теорій очікування і задоволення потреб, запропонував власну мотиваційну модель постановки цілей, у якій припустив, що вибір і формулювання завдань — пізнавальний процес, який має практичну корисність, а перші детермінанти поведінки — це індивідуальні свідомі цілі й наміри. Чинник свідомості грає тут особливу роль: серйозні свідомі цілі приводять до вищих рівнів продуктивності, якщо ці цілі сприйняті індивідом. Інакше кажучи, коли людина зважено і усвідомлено вирішує зайнятися бізнесом, вона буде це робити до того моменту, поки мета не буде досягнута, і чим важче ця мета, тим вище продуктивність. Проте існує мить, починаючи з якої при збільшенні труднощів результати зменшуються — якщо мета виявилася такою важкою, що, мабуть, її неможливо досягти, тоді результатом часто виявляється фрустрація, а не досягнення.

Розвиток підходів до підприємницької мотивації співпадає зі становленням теорій підприємництва, проте відправною точкою концепцій мотивацій підприємницької поведінки є, на наш погляд, спроба Й. Шумпетера визначити підприємця не тільки як суб'єкта особливого виду економічної діяльності, а як людину специфічного психологічного типу (хоча можна казати і про мотивацію підприємницької поведінки в часи Р. Кантільона: підприємництво в цей період мотивується не тільки знищенням основ рабства, але й забезпеченням свободи вибору діяльності). Основними рисами-мотиваторами підприємця, за Шумпетером, є: по-перше, інтелект, обмежений і вибірковий, спрямований тільки на глибоке вивчення необхідних підприємцю об'єктів шляхом порівняння різних варіантів досягнення мети при необхідності прийняття рішення. По-друге, інтуїція, яка відшкодовує нестачу інформації. По-третє, воля, необхідна для подолання інерції мислення (звичка людей економити розумову енергію) та опірність оточення (традицій, правових та моральних норм, ієрархічності державних структур). По-четверте, підприємець керується в своїх діях переважно позаекономічними міркуваннями, він працює не відаючи спокою, тому що не може інакше.

Й. Шумпетер вважав домінуючим підприємницьким мотивом не отримання прибутку, а здійснення інноваційної діяльності не тільки у виборі наявних альтернатив розподілу ресурсів, але й в створенні нових ринкових можливостей. На його думку, підприємці не є окремим класом, оскільки функцію підприємництва можуть здійснювати різні суб'єкти (службовці, чиновники, менеджери підприємства будь-якої форми власності), головне, щоб вони здійснювали нові комбінації (інновації): виробництво невідомого споживачам нового продукту; впровадження нових засобів виробництва; освоєння нового збуту галуззю промисловості країни; залучення нових джерел сировини; введення нових організаційних та інституційних форм<sup>1</sup>. При цьому підприємець не обов'язково сам винаходить «нові комбінації», він здійснює їх практично, часто повторюючи чужий господарський досвід. Статус шумпетеровського підприємця не постійний, тому що він вважається підприємцем лише тоді, поки він мотивований інноваціями, як тільки бізнес стає рутинною справою, він втрачає цей статус. Девіз підприємця — «роби не те, що роблять інші, і не так, як роблять інші». Й. Шумпетер вперше виокремив два типи підприємницької поведінки: адаптивний, пов'язаний з рутинним типом управління наявними ресурсами і креативний, який полягає у використанні ресурсів у творчих цілях. Відповідно, справжній підприємець — це економічний агент, який демонструє креативний тип поведінки, що припускає реалізацію нової ідеї шляхом руйнування старих структур. Оскільки цей процес пов'язаний з особливими складнощами зважаючи на слабку передбачуваність результатів, відсутність аналогів і розроблених методик, він пояснює особливого роду ризику — підприємницькі, які відсутні в рамках адаптивної моделі. Шумпетер вважав, що керівники великих компаній досить часто демонструють адаптивний тип поведінки: дослідження в цих фірмах-гігантах зводяться до рутини, мотиви, які визначають ділову стратегію полягають у збільшенні власних масштабів та економії на витратах виробництва за рахунок зростання цих масштабів. Подібна діяльність йде деколи в збиток справжньої підприємницької ініціативи, оскільки не зорієнтована на використання динамічних якостей самого підприємця.

У цілому, за Шумпетером, підприємництво — акт творчої діяльності, організаційної інновації з метою отримання прибутку, а підприємець — це особливий соціальний тип, який завдяки власній енергії та волі до дії, здатний реалізувати різноманітні ринкові можливості. Він знаходиться в постійному русі та прагне, у підсумку, до свободи та самореалізації; підприємництво — це особливість розуму, а не рід заняття.

---

<sup>1</sup> Шумпетер Йозеф. Капіталізм, соціалізм и демократія: Пер. з англ. — М.: Економіка, 1995. — 540 с.



Важливою рисою сучасної науки є її спеціалізація, відособлення все більш дрібних аспектів прикладного економічного знання в самостійну галузь науки. Відповідно до цього процесу і сучасні мотиваційні теорії не є окремим багаторічним дослідженням економістів-теоретиків, скоріше це монографії, які поєднують статті різних часів і відображають погляди автора на проблему мотивів у системі підприємницьких дій та вчинків. У цьому є і головна перевага: сучасність цих концепцій, їх адаптація до мінливості середовища, в якому функціонує підприємець, їх суто «підприємницький» контекст.

Так, однією з ранніх процесуальних теорій є теорія трудової мотивації Д. Аткінсона, головна ідея якої полягає в тому, що поведінка людини є результатом взаємодії індивідуальних якостей особистості і ситуації, яку вона сприймає. Кожна людина має два відповідні мотиви: мотив успіху і мотив, який спонукає уникати невдачі; ці мотиви достатньо стабільні, в них виявляється прагнення людини до певного рівня задоволення потреб. Крім особистих якостей, які відображаються в двох вказаних мотивах, на поведінку людини впливають дві ситуативні змінні: вірогідність успіху, з якою працівник чекає завершення своєї діяльності і привабливість успіху (цінність стимулу) для індивіда. Привабливість прямо пов'язана з вірогідністю успіху: чим вище вірогідність, тим нижче його привабливість. Таким чином, індивіди, які в більшій мірі орієнтовані на успіх, віддають перевагу проектам середньої складності, оскільки в цьому випадку нижче ступінь ризику, хоч і менше привабливість успіху. В той же час підприємці, які допускають невдачу заради високої привабливості поставленої мети, віддають перевагу екстремальним завданням за принципом «пан або пропав».

Власну концепцію економічної поведінки запропонував відомий соціолог і філософ Ю. Козелецький, який висунув і обґрунтував феномен «трансгресії» — універсальної властивості людської поведінки, пов'язаної з експансією і емансипацією, тобто прагненням індивіда розширити ареал свого існування, подолати різні обмеження і ліміти поведінки за рахунок збільшення «діапазонів» свободи. Він назвав це губрестічною мотивацією, яка є стійким прагненням підкріплення і підвищення самооцінки, пов'язаним з подоланням обмежень (трансгресією). Її формами є прагнення до переваги (підвищення статусу) і прагнення до досконалості (тобто фактично до переваги над самим собою)<sup>1</sup>.

В якості внутрішньої мотивації підприємництва, за Ю. Козелецьким, можна розглядати прагнення до влади як встановлення контролю над певним сегментом ринку, викликане відчуттям об'єктивно існуючого середовища дії, бажанням знизити ризик. У підприємця з ризиком до-

---

<sup>1</sup> Козелецький Ю. Человек многомерный. Психологические эссе. — К., 1991. — С. 24—28.

суть складні відносини: якщо ризик вище середнього, але не дуже великий, він тільки підстебне підприємницьку діяльність, тому що боязнь успіху і підприємництво несумісні.

Засновник онтопсихологічної концепції італійський вчений А. Менегетті основну увагу в своїх дослідженнях сконцентрував на інтуїції підприємця, як головному мотиваторі в його діяльності. «Інтуїція — це певний напрям, інтенціональність, спалахуюча індикація, вказівка, яка триває декілька секунд»<sup>1</sup>. Але «максимальний капітал — це розум індивідуума»<sup>2</sup>. Хтось може володіти величезним майном, але якщо людина не має високооперативного і стратегічного розуму, щоб його зберегти, то втратить його із-за мотивів законодавчих, політичних, сімейних.

Підприємець як лідер, на думку А. Менегетті, в своїх діях мотивується раціональністю (очевидність найбільш функціональних в даний момент засобів для досягнення мети); пропорцією (витонченість і точний розмір відносин, необхідних для отримання результату); відчуттям моменту (дієве рішення); принциповістю (на першому місці інтереси підприємства, все особисте йде потім); гнучкістю (вміння адаптуватися за допомогою незліченної кількості способів для досягнення мети, вміння вибрати тип впровадження в необхідну ситуацію тощо); передбаченням проблеми (на основі наслідків, які лідер з точністю знає, виходячи з передумов, він готує рішення наперед, чекаючи конкретну проблему).

Американський фахівець в області маркетингу Дж. Катона вважає, що мотиваційний базис розрізняється не тільки у різних людей, навіть мотиви одного індивіда, який у різний час потрапляє в схожі ситуації, також можуть розрізнятися. Мотивація підприємця — це шкала, на одному кінці якої — максимізація короткострокового прибутку (прагнення до великого виграшу), а на іншому — максимізація прибутку у далекому майбутньому (боротьба за престиж, владу). Між ними — прагнення до надійності, до розширення бізнесу тощо<sup>3</sup>.

Відомий вітчизняний дослідник проблеми економічної мотивації — І. Сорока розглядає її у безпосередньому взаємозв'язку з психологічною (біхевіористичною) мотивацією праці, оскільки мотивація ініціативної економічної діяльності - це завжди єдність потенцій і їх реалізації. І. Сорока обов'язковими компонентами підприємництва називає нова-

<sup>1</sup> Менегетті А. Онтопсихология, политика, экономика / Пер. с итал. У. В. Ковалева. Славянская ассоциация Онтопсихологии, 1999. — 172 с.; Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — С. 155.

<sup>2</sup> Менегетті А. Онтопсихология, политика, экономика / Пер. с итал. — У. В. Ковалева. Славянская ассоциация Онтопсихологии, 1999. — 172 с.; Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — С. 51.

<sup>3</sup> Классика маркетинга/Составители Эннис Б. М., Кокс К. Т., Моква М. П. — СПб.: Питер, 2001. — С. 167—169.

торство і право власності. По-перше, «підприємець-власник» завжди більш підприємець чим «підприємець-менеджер», а по-друге, «примноження власності є абсолютним мотивом підприємництва»<sup>1</sup>. Далі він припускає існування такого різновиду праці, як підприємницька, що є біосоціоекономічною підосною підприємництва як такого. У зв'язку з чим мотивація праці і мотивація підприємництва часто ідентифікуються і ототожнюються. Тому ми і розглядаємо модель І. Сороки саме в контексті трудової діяльності, оскільки автор будує її на порівняльному аналізі праці і підприємництва.

Мотивація підприємництва, на думку І. Сороки, обов'язково включається в усі без виключення групи факторів виробництва (людські і природні ресурси, капітал і технології) у якості необхідного, а часом і конституюючого елементу. Обов'язковими мотиваторами для розвитку підприємницької діяльності є зрілі відносини приватної власності, конкуренція (немає іншого способу розвинути комерційний дух, крім як відкрити можливість участі в конкуренції для всіх, хто побажає скористатися її перевагами) та інноваційність підприємництва, яка вище за інноваційність праці (на відміну від праці, підприємництво реалізується не тільки у фірмі, але і в ринковому середовищі). Як бачимо, переважна більшість сучасних мотиваційних теорій побудована на принципі самовираження підприємця, як головного мотиватора його ділової активності (А. Менегетті, Б. Карлоф, І. Сорока, П. Друкер, І. Ансофф тощо).

Проте бізнес-діяльність сьогодення вже не обмежується діями лише підприємця-власника: робітник, який творчо, кваліфіковано та компетентно виконує свої обов'язки також є суб'єктом бізнес-діяльності; менеджер акціонерного товариства, що працює за наймом, але від професіоналізму якого залежить прибутковість підприємства також є суб'єктом бізнес-діяльності; топ-менеджер великої міжнародної компанії (але не її власник!) також є суб'єктом бізнес-діяльності.

Систематичне вивчення мотиваційних теорій не дозволяє визначити точно, що саме спонукає людину до найманої праці, оскільки більшість концепцій ґрунтується на припущенні про неможливість знайти яскраво виражену потребу в роботі. Так, багато дослідників вважають, що якщо керівник буде прагнути задовольнити актуальні потреби робітників, сподіваючись, що працівники відчують потребу трудитися, то цього не буде: задоволення одних потреб призведе до виникнення інших — не менш актуальних, які знову будуть відволікати від роботи<sup>2</sup>. Робота, скоріше, є засобом для задоволення потреб людини, чим самою потребою.

<sup>1</sup> Сорока І. Мотивація труда, предпринимательства и менеджмента в условиях социального рыночного хозяйства: Логика и эффективность триады: Монография. — Донецьк: Вита, 1996. — С. 192.

<sup>2</sup> Каверин С. Б. Мотивация труда. — М.: Институт психологии РАН, 1998. — 224 с.

Останнім часом, такі уявлення значно модифікуються і сучасні дослідження поведінки людини в роботі дають певні пояснення мотивації та дозволяють представити моделі мотивації робітника в процесі реалізації його бізнес-функції.

Мотивація найманого працівника відрізняється від мотивації традиційного підприємця відсутністю власності, тому цілком можливим є аналіз мотиваторів робітника з точки зору діяльності індивіда (теорії А. Маслоу, К. Альдерфера, В. Врума, Д. МакКлелланда, Е. Локке, А. Менегетті, М. Туган-Барановського), трудової діяльності (концепції Ф. Герцберга, Д. Аткинсона, Л. Портера-Лоулера, Ю. Козелецького, І. Сороки), інноваційної діяльності (моделі П. Друкера, І. Ансоффа, Л. Гумільова, А. Сливоцького, В. Верховіна).

Безумовно, застосування окремих положень теорії до пояснення мотивації найманого працівника, вимагає їх відповідної адаптації.

Піраміда потреб А. Маслоу підкреслює, що, по-перше, структура потреб людини визначається його місцем у соціальній структурі чи досвідом, який був набутий раніше. Тобто між людьми існує багато відмінностей щодо найважливіших потреб. Але, головне, що існує велика кількість способів та шляхів задоволення потреби конкретного типу. По-друге, для впливу на поведінку людини необхідно з'ясувати домінуючу для нього на цей час потребу. По-третє, орієнтація робітника може швидко переключатися з однієї потреби на іншу, а значить зміна форми мотивації обумовлює її стійкість.

Теорія Ф. Герцберга показує, що в процесі реалізації знань та вмінь робітника на підприємстві, головним є зміст його роботи: може виникнути ситуація, коли робітник водночас задоволений роботою, але не задоволений умовами праці, що заважає йому повністю зосередитися на виконанні роботи і відіймає сили на «боротьбу» з цими умовами і навпаки. Хоча в даному контексті теорія Ф. Герцберга не враховує ситуативних особливостей та поведінкових аспектів робітника. З цього приводу Д. Хеллрігел та Дж. Слокам писали: «Робітники можуть бути задоволені своєю роботою, завдяки спілкуванню з колегами, але не мати мотивів для підвищення продуктивності праці».<sup>1</sup>

Теоретичні розробки з мотивації праці людини та їх практичне використання дали можливість американському соціологу Г. Боуену у 1978 р. включити у внутрішню структуру людського капіталу мотивації, якими можна користуватися протягом певного проміжку часу з метою виробництва товарів та послуг. Чим вища мотивація, тим більший сукупний людський капітал, тим більш ефективно працює підприємство<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Downey H. K., Hellrigel D., Slocum J. W. Organizational Behavior: A Reader. St.Paul., Minn.: West, 1997

<sup>2</sup> Bowen H. R. Investment in learning. San Francisco, 1978. 507p.

Зміна акцентів з посилення контролю на підвищення кваліфікації робітника призвела до виникнення «теорії збагачення роботи», представники якої Р. Данхем, Дж. Пірс, Р. Блекберн та інші, виходили з того, що зміст роботи має характеризуватися наступною «шестіркою» факторів<sup>1</sup>:

— відповідальність: робітник відчуває відповідальність за результат виконаної роботи;

— досягнення: робітник вважає, що виконує важливу роботу;

— контроль над ресурсами: робітник контролює процес виконання роботи;

— зворотний зв'язок: робітник отримує безпосередню інформацію про результати роботи;

— професійна кар'єра: можливість для робітника підвищити свою кваліфікацію;

— умови праці: контроль і вплив робітника на умови праці.

Дослідження американських вчених Р. Хакмана та Г. Олдхема сприяли розробці нового напрямку — «теорії характеристик праці», основна ідея якої полягає у мультиплікативному зв'язку між величиною мотивації робітника і наявністю трьох умов — результату, відповідальності, соціальної важливості праці.

Обмеженість двох останніх теорій обумовлена їх фокусуванням на психологічному стані працівника, стимулюванні його внутрішньої мотивації, відсутністю прямого зв'язку з тим, як спроектована робота і як нею управляють.

Такий зв'язок простежується в одній з сучасних менеджеристських теорій — моделі соціальної системи Дж. Хомманса<sup>2</sup>. На підприємстві певні дії (завдання, які виконують люди), взаємодії (діяльність людей, які здійснюють ці дії) і почуття (відносини між людьми і групами) суттєві і грають найважливішу роль. Робота (дії) має бути виконана, а це вимагає від людей спільної праці (взаємодії). Робота може задовольняти людей (почуття), щоб вони продовжували її виконувати. Чим більш позитивними є ці почуття, тим більш люди будуть прагнути взаємодіяти один з одним.

«Теорія зрілості-незрілості» К. Аргіріса, професора Гарвардського університету, побудована на припущенні, що «здорова» особистість розвивається від пасивності до активності, від некерованих поверхових інтересів до глибоких та постійних, від підпорядкованості до рівності та домінування, тобто від незрілості до зрілості. Відповідно до цього вчений виділив ієрархічну та демократичну систему домінант-мотивів (табл. 2.8).

<sup>1</sup> *Pierce J. L., Dunham R. B., Blackburn R. S., Huckman R. J., Oldham G. R. Work redesign. Addison-Wesley Publishing Co., Inc. 1980*

<sup>2</sup> *Мишурова И. В., Кутелев П. В. Управление мотивацией персонала: Учебно-практическое пособие. — Изд-е 2-е, испр. и доп. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. — С. 18—20.*

## СИСТЕМИ ДОМІНАНТ-МОТИВІВ ЗА К. АРГІРИСОМ

Критерій порівняння	Ієрархічна система домінант-мотивів	Демократична система домінант-мотивів
Домінуючі відносини	Важливі ті людські відносини, які пов'язані з досягненням цілей виробництва	Важливі ті відносини, що пов'язані з виробничою необхідністю, і ті, що пов'язані з підтримкою внутрішнього робочого середовища
Чинники ефективності відносин	Ефективність зростає, коли поведінка стає більш розумною, логічною; знижується, коли поведінка більш емоційна	Ефективність зростає, якщо будь-яка адекватна поведінка, є свідомою та керованою
Чинники мотивації	Точно визначені напрямки діяльності, повноважень та контролю, винагород та покарань, які підкреслюють розумну поведінку при досягненні цілей	Управління, винагорода та покарання, владні взаємозв'язки, психологічний успіх та схвалення
Результат	Недовірливі зв'язки, зниження міжособистісних змагань, міжгрупові конфлікти тощо	Довірливі відносини, зростання міжгрупового співробітництва, підвищення ефективності організаційної структури

Група вчених Інституту соціальних досліджень при Мічиганському університеті під керівництвом Р. Лайкерта, розглядає людські ресурси як найважливіший капітал, що вимагає компетентного управління. Як результат досліджень організаційної поведінки у багатьох компаніях, Р. Лайкерт з'ясує, що відповідність домінуючому стилю мотивації обумовлює існування чотирьох основних систем управління, найбільш відомих як таблиця Лайкерта (табл. 2.9).

На нашу думку, структура, ієрархія, сила, спрямованість мотивів і відповідно поведінка конкретних людей формується під впливом таких мотивів, як досягнутий рівень якості життя; структура цінностей, яким людина віддає перевагу; норми трудової моралі; ідеологічні настанови; деякі інші індивідуальні особливості людини, як, наприклад, релігійні переконання, стать, вік. У цілому структура мотивації у сфері праці конкретних людей складається під впливом чинників економічної, психологічної, ціннісної регуляції трудової діяльності й доповнюється елементами примусу. Під останніми розуміємо обов'язок, страх можливого зниження життєвого рівня, невпевненість у завтрашньому дні, загострення проблем зайнятості, зростання соціального напруження тощо. Примусова мотивація (чинники примусової мотивації) не стільки орієнтує на набуття нових, скільки породжує страх втрати якогось із вже наявних благ.

ТАБЛИЦЯ ЛАЙКЕРТА (СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ)<sup>1</sup>

Організаційні характеристики	Система 1	Система 2	Система 3	Система 4
Особливості мотивування, спосіб застосування	Страх, погрози, покарання і випадкові заохочення	Заохочення та випадкові покарання	Заохочення, випадкові покарання та деяка турбота	Грошова винагорода, заснована на системі участі та залучення до постановки завдань, покращення методів досягнення цілей
Тип керівництва, ступінь довіри підлеглих	Відсутня конфіденційність спілкування і довіри	Поблажливе спілкування і довіри	Суттєве, але не повне бажання утримати контроль над рішенням	Повна довіра в усіх питаннях
Особливості процесу взаємодії	Низький рівень взаємодії, завжди зі страхом	Низький рівень взаємодії, зазвичай з поблажливістю керівництва та обережністю підлеглих	Помірна взаємодія, що нерідко обґрунтоване рівнем довіри	Активна, сприятлива взаємодія з високим ступенем довіри

Що стосується співвідношення інтересів суспільства, колективу та особи, то в окремих випадках визначальним може стати інтерес суспільства (зокрема, коли йдеться про екологію, державну безпеку тощо) чи колективний інтерес (припустимо, виробництво конкурентноспроможної продукції, від якої залежить позиція підприємства на ринку). Буває й навпаки — задоволення особистих інтересів, наприклад, ученого-дослідника чи інженера-винахідника, стає умовою прогресу суспільства. Можливі варіанти, коли складно або просто неможливо визначити пріоритетність інтересів.

Аналізуючи мотиваційні теорії бізнес-діяльності, не можна не звернути уваги на проблеми мотивації робітників віртуального світу, оскільки останнім часом Інтернет все більше виконує функції бізнес-середовища, а електронні технології перетворюються на інструменти ведення бізнесу (наприклад, комунікаційні системи, збереження та пошук інформації, оптимізація рішень, торгівля і контроль виробничих процесів). Як правило, все це технології, які підтримують або заміщують дії людини, проте ідеї та рішення в сфері бізнесу залишаються прерогативою людського мислення та діяльності.

Більшість наукових статей, що присвячена ролі людини у світовій мережі, досліджує покупця — людину, яка приймає рішення і оплачує товар або послугу; хоча для того, щоб стати покупцем, людині необхід-

<sup>1</sup> Мишурова И. В., Кутелев П. В. Управление мотивацией персонала: Учебно-практическое пособие: Изд-е 2-е, испр. и доп. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. — С. 39.

но мати гроші або мати можливість їх заробити, а це сьогодні відбувається у «реальному світі». Між тим, поява комп'ютерів, сучасних комунікаційних засобів та інформаційних технологій дає людям можливість працювати за межами підприємства, на так званому «віддаленому доступі»<sup>1</sup>, не втрачаючи обміну інформацією, координації та кореляції дій. Такий дистанційний спосіб виконання робіт стає все більш розповсюдженим, завдяки тим перевагам, що надає і робітнику, і фірмі, і суспільству. Для робітника: не має необхідності витратити час, сили та гроші на дорогу, з'являється можливість працювати незалежно від відстані та місця перебування, отримати цікаву, вигідну роботу, використати у більшій мірі свої знання, навички, а також розкрити свої здібності та таланти (табл. 2.10). Для підприємства: зниження витрат на утримання офісу та необмежені можливості найму здібних та талановитих робітників з усього світу. Як свідчить практика останніх десятиліть, висококваліфіковані спеціалісти у більшості випадків демонструють настільки високу ступінь самоорганізації, що їх автономність та самостійність не шкодять компанії. Тобто розвиток інформаційних мереж має чітку закономірність, так званий закон Меткалфа (винахідника стандарту мережі Ethernet) — «корисність мережі для суспільства пропорційна квадрату числа користувачів»<sup>2</sup>.

Таблиця 2.10

**ДОМІНУЮЧІ МОТИВИ РОБІТНИКА ВІРТУАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ**

Мотив	Антимотив або перешкода мотивації
Самостійність в роботі, можливість творчого та креативного її виконання	У деяких робітників відсутня здатність до внутрішнього контролю
Незалежність від локального ринку праці	Нерегулярність замовлень, недосконале правове забезпечення
Можливість набуття корисних контактів, доступу до ключової інформації	Молодий спеціаліст, за умов відсутності колективу, не набуває досвіду ділового спілкування
Відмінна можливість для робітників-інтровертів (обмежені небажані контакти)	Обмеженість контактів з керівництвом, відсутність досвіду роботи в команді
Можливість віртуального спілкування з будь-якою людиною у будь-якій точці планети	Втрачаються навички «живого спілкування»
Зниження транспортних, енергетичних, часових, психологічних (наприклад, на дорогу) витрат	Необхідні умови для роботи (комп'ютер, вихід в Інтернет, сучасні комунікаційні засоби)
Зниження витрат на діловий одяг, косметику тощо	Зростання непередбачуваних витрат (електроенергія, їжа тощо)

<sup>1</sup> В науковій літературі ми можемо це поняття співвіднести з категоріями «телеробота», «телезайнятість», «телеком'ютинг», «гнучке робоче місце», «робота на дому», «електрона зайнятість».

<sup>2</sup> Колосова Р. П., Василюк Т. Н., Луданик М. В. Дистанционная занятость в России. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. — С. 9.



Мотив	Антимотив або перешкода мотивації
Свобода вибору	Самостійне виконання деяких функцій офісу
Можливість працювати і залишатися у родинному колі	Важко приділяти увагу сім'ї, оскільки «робота постійно поруч»
Гнучкий та зручний, оскільки регулюється власноруч, графік роботи	Відсутність соціальних контактів
Можливість брати участь у місцевих громадських заходах (батьківські комітети тощо)	Ускладненні можливості щодо створення профспілкових організацій
Зручне місце роботи (віддалений, але дешевший район, можливість працювати не лише вдома)	Зменшується корисна площа житла для інших членів сім'ї

Діяльність віртуальної фірми будується на таких же законах, що і звичайної, відмінності лише в технологіях, які надають нові можливості, але в той же час обмежують діяльність людей в організації. З одного боку, інформаційні технології не створюють бар'єрів для комунікацій і координації спільних дій робітників віртуальної організації. З іншого, знижується частка особистісної взаємодії робітників. Усвідомлення такої оновленої побудови підприємства робить очевидним той факт, що змінюється найголовніше — людський аспект діяльності компанії, тобто виконання роботи і взаємодії між людьми.

Оскільки виконання роботи неможливе без стимулювання і мотивації робітника, у віртуальній організації виникає необхідність створення віртуальної або дистанційної мотивації: її відсутність може стати стримуючим фактором успішної бізнес-діяльності Інтернет-компанії. У зв'язку з цим необхідно зробити кілька зауважень:

— традиційний метод «заохочень та покарань» можливий, але необхідно враховувати, що сама віртуальна робота під впливом технологій змінюється таким чином, що всі одноманітні та монотонні операції будуть виконуватись комп'ютером, а робота людини пов'язана із творчістю, створенням та проектуванням нового;

— те, що стимулює робітника на досягнення високих результатів у традиційних компаніях — статус або кар'єра, у віртуальних знижує свою мотиваційну силу, оскільки організаційні структури стають більш «пласкими», а міжособистісні відносини скоріше, партнерськими, аніж командними;

— відсутність соціального оточення в процесі виконання робіт, знижує ту мотивацію робітника, що пов'язана з потребами співучасті та визнання. У такому випадку головним мотиватором стає розвиток професійних здібностей робітників, їх горизонтальне просування;

— відсутність організаційного оточення знижує увагу робітника протягом виробничого процесу, яку в умовах дистанційного виконання робіт можна забезпечити шляхом проектування її змісту таким чином, щоб вона викликала у робітника безпосередній інтерес і почуття відповідальності при виконанні.

Крім того, якщо не спрацьовують традиційні стимулятори міжособистісної взаємодії, на перший план висуваються наступні мотиватори<sup>1</sup>:

1) різноманітність — робота повинна вимагати від робітника використання різних знань та навичок, тому завдання мають бути постійно змінними;

2) закінченість — робота повинна представляти завершений цикл дій, приводить до конкретного результату;

3) значимість — робота має показувати, як результат її виконання впливає на життя та добробут людей;

4) автономність — робота має забезпечувати необхідну свободу і незалежність у діях при її виконанні;

5) зворотній зв'язок від роботи — робота має забезпечувати робітника чіткої та зрозумілої інформацією про рівень її виконання;

6) складність роботи — взаємозв'язок дій та задач, які необхідно виконати по роботі;

7) новизна роботи — оновлення змісту роботи в часі;

8) несподіваність у роботі — непередбачуваність появи роботи і отриманого результату;

9) невизначеність у роботі — не визначено, що, де, коли та з ким робити;

10) конфліктність у роботі — наявність протиріч та взаємовиключних дій.

Наявність цих десяти характеристик викликає у робітника інтерес до процесу виконання роботи та її результату без додаткового впливу з боку керівника. Робітник, у цьому випадку, проявить ті якості, які необхідні для виконання саме цієї роботи, а функція управління мотивацією переходить від безпосереднього особистісного впливу менеджера до опосередкованого впливу на робітника через зміст роботи.

Узагальнюючи результати ціннісних трансформацій найманого працівника за останні 50—60 років у розвинутих країнах, можна виділити наступні модифікаційні прояви:

По-перше, мотив-домінанта трудової діяльності. Традиційне економічне суспільство визнавало суто утилітарні стимули (задоволення матеріальних потреб), що було адекватне концепції індустріалізму — забезпечення певної рівноваги інтересів різних соціальних груп, а також

---

<sup>1</sup> Пономарев И. П. Мотивация работой в организации. — М.: Едиториал УРСС, 2004. — С. 155—156.

поступального прогресу матеріального виробництва. Сьогодні орієнтири самовдосконалення, визначенні А. Маслоу в якості вищого типу цінностей, висувуються на перший план. Людина, з одного боку, готова працювати за меншу заробітну плату, за умов, що її діяльність дозволяє максимально реалізовувати свої здібності, не виконувати рутинних операцій, самостійно приймати рішення і, нарешті, розраховувати у майбутньому на культурний та професійний ріст. З іншого боку, перспективи швидкої професійної кар'єри є вже недостатньо привабливими, якщо заради них працівник змушений приділяти менш уваги сім'ї або відмовлятися від звичних захоплень (пояснення просте: якщо задоволення матеріальних потреб відбувається без надмірних фізичних та моральних навантажень, проста прибавка до заробітної плати означає менше, ніж можливість мати вільний час: «людина має бути тим, чим вона може бути; вона має відповідати своїй внутрішній природі»<sup>1</sup>).

У зв'язку з цим особливо хотілось би зауважити, що між добробутом та сприйняттям людиною нових мотивів діяльності не існує прямої залежності, у кращому випадку можна казати про наявність слабкої кореляції між економічними успіхами нації та відносно абстрактною категорією «задоволення життям», підтвердженням чому є багаточисельні дослідження економістів та соціологів. Для того, щоб сформувалась нова індивідуальна ціннісна парадигма, необхідно є комплексна дія багатьох змінних від особистісних до ментальних. Підвищення матеріального рівня життя створює лише потенційні передумови для становлення нової мотиваційної системи: людина, яка звільнилася від необхідності постійно шукати засоби для задоволення своїх первинних потреб, отримує можливість прилучитися до всіх цінностей, що накопичила цивілізація. Але це не означає негайного та автоматичного використання нею відкритих можливостей, і тим більш — миттєвого становлення нової ієрархії ціннісних орієнтирів у масштабах цілого суспільства.

Однак самореалізація за межами виробничого процесу завжди обмежена, оскільки професійна діяльність будь-якої людини є основним змістом його життя. В результаті, з одного боку, людина все більш втягується у виробничі процеси, а з іншого діяльність на робочому місці все більше передбачає споживання інформації та засвоєння знань, отриманих іншими людьми, а значить «стираються» кордони між вільним і робочим часом.

По-друге, структура мотивації найманого робітника, основні перетворення в якій обумовлені змінами в умовах функціонування сучасних підприємств, що змушені брати до уваги перш за все внутрішні, а не зовнішні аспекти діяльності, враховувати не лише бажання і пріоритети клієнтів, але й особистісні якості працівників. Сьогодні для ефективної

---

<sup>1</sup> Maslow A. Motivation and Personality. — N. Y., 1970. — P. 46

діяльності організації необхідні відповідальні, ініціативні, високоорганізовані робітники, які прагнуть до трудової самореалізації, оскільки, як зазначав Г. Сельє «відсутність мотивації — надвелика душевна трагедія, що руйнує всі життєві устої». Мобілізація творчого потенціалу персоналу компанії є єдиним засобом, що забезпечує виживання та розвиток як самої компанії, так і працівника.

Як же виглядає портрет сучасного спеціаліста? Він соціально мобільний, не обмежений виконанням якогось одного виду діяльності, максимізація особистого багатства не завжди є пріоритетним інтересом, переважає прагнення власного інтелектуального росту та розвитку. Результатом таких перетворень стає «набуття персоналом набагато більшої свободи щодо прийняття рішень, чим це мало місце в традиційній ієрархічній промисловій компанії»<sup>1</sup>.

По-третє, мотиви взаємодії з роботодавцем. Високкокваліфікований сучасний спеціаліст, що віддає перевагу інтелектуальному та культурному вдосконаленню, може виробляти готову продукцію — конкретні результати інтелектуальної діяльності (мова йде, наприклад, про інформаційні продукти, послуги) і поза структурами компанії, маючи необхідні засоби виробництва у своїй власності, тому відсутня традиційна жорстка залежність від організації; у результаті виникає ситуація, коли все більша частка персоналу прагне «працювати разом з компанією, наприклад, опрацьовуючи її інформаційні потоки, а не на компанію»<sup>2</sup>.

По-четверте, форми стимулювання. Зрозуміло, що традиційні форми матеріального стимулювання та суворого зовнішнього контролю (зарплата, покарання) не забезпечують у повній мірі прояв цих якостей, «гроші і влада вже не здатні ані купувати ані замінити солідарність»<sup>3</sup>; лише усвідомлення співробітниками сенсу своєї діяльності, формування розуміння спільності приватних інтересів та цілей організації, дозволяють забезпечити досягнення як власних високих результатів, так і загального успіху компанії. Результатом такого розуміння стає поява нової системи мотивації — асоційованої діяльності (teamwork), яка, з одного боку, визволяє ініціативу творчих робітників, стимулює їх до нововведень, а з іншого, невелика мобільна група — найкраща можливість для інтерперсональної взаємодії творчих особистостей, в якій абсолютно природно виникає і почуття колективної дії, що врівноважує індивідуалістичні прагнення, і моральна єдність, що є базисом для взаємної довіри.

Економічна наука зазвичай розглядала нематеріальні мотиви діяльності індивіда як неекономічну складову його активності, О. Тоффлер вперше розглянув їх як елемент подолання попередньої економічної

<sup>1</sup> *Thurow L. C. The Future of Capitalism. L., 1996. P. 279*

<sup>2</sup> *Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi, 1997. P. 117*

<sup>3</sup> *Hahermas J. The Philosophical Discourse of Modernity. Cambridge, 1995. P. 363*

системи мотивації, як прояв постеконімічних потреб. Діяльність, обумовлена саме таким стимулом, має своїм результатом розвиток і вдосконалення самої особистості.

По-п'яте, мотивація до постійного навчання стає такою же важливою складовою людського капіталу, що і мотивація до праці. Якщо розглядати зміни в системі освіти з точки зору мотивації діяльності, необхідно відмітити, що на початкових стадіях освітнього буму, як ми вже казали, домінували суто економічні мотиви: диплом коледжу розглядався як засіб, що дозволяє отримати високі доходи і гідний соціальний статус. Поступово інвестиції в людину виходять на перший план у структурі капіталовкладень, а якість освіти стає більш принциповим фактором, який визначає як ефективність робітника, так і рівень оплати його праці. Ступінь підготовленості робітника, широта його кругозору, наявність спеціальних навичок та здібностей, вміння працювати з базами даних, обсяг і якість засвоєної інформації, здатність генерувати нове знання — тепер це фактично визначає його майбутнє.

До числа найважливіших умов успішної бізнес-діяльності ще одного її суб'єкта — держави — правомірно віднести мотиваційну компоненту.

Провідним мотиватором будь-якої держави, її бізнес-діяльності, мають бути національні інтереси — «усвідомлені певною державно оформленою нацією потреби у самозбереженні та розвитку, національній безпеці, зростанні її добробуту та багатства на основі політичного та економічного суверенітету, а також загальнолюдських цінностей (демократія, свобода, соціальна справедливість, духовність, моральність, культура тощо)»<sup>1</sup>. Підкреслимо специфіку цього зв'язку: національний інтерес є мотиватором бізнес-діяльності держави; у той же час держава є засобом забезпечення цього інтересу.

Якщо аналізувати мотивацію держави з цього боку, то простежується такий шлях стимулів бізнес-діяльності. Оскільки національний інтерес охоплює всіх громадян країни, то він складається з сукупності індивідуальних мотивів суб'єктів підприємницької діяльності та мотивів праці найманих працівників, які об'єднанні в групові та корпоративні колективи на галузевому та регіональному рівнях. Держава, через правові та економічні важелі реалізує ці мотиви, водночас, через активну міжнародну діяльність дозволяє їм ускладнюватися та вдосконалюватися.

Стимулами державної бізнес-діяльності можуть бути як внутрішні, так і зовнішні мотиви. До ендогенних (внутрішніх) стимулів бізнес-діяльності держави відносяться:

— створення надійної системи економічної безпеки;

---

<sup>1</sup> *Поручник А. М.* Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 24.

- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки;
- збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалів;
- підтримка вітчизняного товаровиробника;
- вирішення державою соціальних проблем.

Екзогенними (зовнішніми) мотивами бізнес-діяльності держави є: реалізація стратегії зовнішньоекономічної діяльності; використання адміністративного, економічного і валютного інструментаріїв зовнішньоекономічної політики держави; поєднання державного протекціонізму з режимом вільної торгівлі; забезпечення надійної охорони кордонів, захист національних економічних інтересів; визначення оптимальної товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності; активне залучення іноземних інвестицій; вдосконалення методів управління зовнішньоекономічною діяльністю з урахуванням світового досвіду та національних економічних особливостей; дипломатична та політична підтримка зовнішньоекономічної діяльності.

Наприклад, підвищення конкурентоспроможності як економічний інтерес, включає два напрямки стимулювання: боротьбу з монополіями (основні методи — зниження бар'єрів для вступу інноваційних підприємств на ринки; стимулювання вступу на монополієні ринки нових інноваційних підприємств; розукрупнення державних монополієних утворень) та розвиток конкуренції (методи та інструменти: встановлення стандартів і показників якості для інноваційних товарів та послуг та норм для шкідливих виробництв; укладання державних замовлень з інноваційними підприємствами, що вступають на монополієзовані ринки; регулювання цін та тарифів, обов'язкове декларування, з належним обґрунтуванням, зміни цін на інноваційну продукцію підприємствами-монополієстами)<sup>1</sup>.

Успішна реалізація національного інтересу можлива за умов ефективного сумісництва індивідуальних (на рівні компаній) цілей і цінностей бізнесу з суспільно значимими задачами. Крім того, тенденції у розвитку світової економіки, основних шляхів НТП та поглиблення процесів інтеграції, інтернаціоналізації та глобалізації, підкреслюють зростаючу взаємозалежність країн, регіонів, континентів. Унаслідок цього дедалі більшого значення набувають загальнолюдські мотиви, які реалізуються у тому числі в процесі розв'язання глобальних проблем людства (усунення фінансової, екологічної, економічної, військової, енергетичної загроз).

Такі мотиви становлять глобальну систему мотивів, які знаходять своє відображення у функціонуванні ТНК, ще одного суб'єкта бізнес-діяльності.

---

<sup>1</sup> Колот А.М., Никифоров А.Є. Мотивація інноваційної діяльності: теорія і практика державного управління// Економіка та держава, № 5(65), 2008. — С. 17—24.

Відомий шведський дослідник проблем сучасного менеджменту Б. Карлоф у своїй знаменитій праці «Виклик лідерів» відмітив: «Бізнес — це вміння поєднувати створення вартостей для споживачів з управлінням ресурсами. Під ресурсами тут розуміються капітал і витрати»<sup>1</sup>. Крім того, Б. Карлоф, на відміну від своїх колег, підходить до проблеми мотивації з суто економічної точки зору, не зважаючи на політичні, соціальні, психологічні чинники; його не цікавлять рушійні сили в діях окремого індивіда, він розмірковує про підприємницьку поведінку власника капіталу, а саме корпорації, у тому числі транснаціональних.

Ситуацій, за яких можливий прояв всіх бізнес-мотивів — велика кількість. На етапі створення підприємства, як головний мотив економічної діяльності, Б. Карлоф розглядає скорочення, до якого відносяться закриття виробництва, вихід з ринку, помилкові інвестиції, стратегічні помилки, неоперативність, тобто причини фінансових збитків підприємства, недоліки в раціоналізації капіталу тощо. Надалі свій вплив робить переорієнтація як результат нераціонального застосування ресурсів, недоцільного використання наявних активів: людей, капіталу, інформації (особливо це характерно для організацій, безпосередня діяльність яких пов'язана з високотехнологічними операціями). Компетенція співробітників не є константою в усіх обставинах, людський чинник надає свій вплив в обстановці, яка змінюється, тому ситуація з персоналом є як джерелом великих можливостей, так і великих перешкод.

Що стосується капіталовкладень, то перепрограмування поведінки може бути викликане ситуацією значних інвестицій у ресурси, які вже не дають максимального ефекту; до того ж існує дивовижний парадокс бізнесу: менший обсяг капіталу зазвичай відповідає більшій ефективності. Вагомим мотивом для підприємця є також розширення виробництва (розміщення та придбання нової одиниці, новий ринок), наслідком якого стає самовпевненість, що підстерігає ТНК постійно, тому Б. Карлоф підкреслює, що будь-яку діяльність обов'язково супроводжує проблема збереження здорового глузду і здатності поставити себе на місце іншого в періоди великих успіхів.

В умовах глобалізації економіки саме транснаціональні корпорації залишаються визначальним гравцями міжнародного бізнесу, поглиблюючи важелі свого впливу. Аналізуючи практику інтернаціоналізації європейських і американських компаній, Д. Грінберг виділив чотири етапи інтернаціоналізації компаній: міжнародна організація, багатонаціональна організація, глобальна організація, транснаціональна організація<sup>2</sup>. Однією з ключових ознак ТНК є її специфічна мотивація.

<sup>1</sup> Карлоф Б. Вызов лидеров: Пер. со швед. — М.: Дело, 1996. — С. 34—35.

<sup>2</sup> Greenberg D. Designing Effective Organizations (In A. Cohen ed., Portable MBA in Management. — John Wiley & Sons, Incm, 2004) — P. 243—276

По-перше, на відміну від мотивації міжнародних компаній (координованого об'єднання: багато ключових активів, ресурсів і повноважень децентралізовані, але контрольовані головним офісом), які керуються у своїх діях прагненням короткострокового впливу на локальних ринках — управління закордонними операціями є лише доповненням до діяльності на внутрішньому ринку, відсутня стратегія міжнародного розвитку, ТНК прагне довгострокового, визначального впливу на ринках різних рівнів: від локальних до глобальних.

По-друге, багатонаціональна організація (децентралізована федерація), вмотивована неформальними відносинами штаб-квартири і філії, що супроводжуються простим механізмом фінансового контролю, а ТНК притаманний комплексний процес координації й кооперації в середовищі спільного прийняття рішень.

По-третє, в мотивації глобальної організації (централізований штаб: більшість стратегічних активів, ресурсів, повноважень централізовані), домінує як операційний контроль (твердий централізований контроль рішень, ресурсів і інформації), так і стимулювання національних представництв щодо просування продукції і послуг корпорації на локальних ринках, а також, що не менш важливо, сприяння в забезпеченні глобальної економії за рахунок масштабу операції. ТНК ж здійснює транснаціональний контроль: великі потоки компонентів, продуктів, ресурсів, людей, інформації між незалежними підрозділами.

Хоча, якщо розібратися, ТНК, як і будь-який виробник у ринковій економіці, керується відповідями на три ключових питання: Що виробляти? (відповідь ТНК: «уніфікований продукт, який можна продавати у будь-якій точці планети»). Як виробляти? (відповідь ТНК: максимально використовуючи сучасні технології у більш різноманітному наборі країн для використання елементів відмінностей між ними (культурних, адміністративних, географічних, економічних). Для кого виробляти? (найбільш оригінальна відповідь ТНК: «формувати» свого споживача, їх продукт для всіх, через рекламу компанії «вплітають» у національний колорит (культурний, мовний) моду на споживання своєї продукції).

ТНК є феноменом нашого часу, їх вплив на окремі регіони, країни, світ на перший погляд здається необмеженим, проте характер діяльності ТНК за роки їх існування суттєво трансформувалася. До 70-х рр. XX ст. основною мотивацією міжнародної діяльності ТНК була зацікавленість у дешевій робочій силі, ринках збуту та джерелах сировини. Потім домінувало прагнення уникнути сплати податків, жорстких екологічних законів, а іноді й просто спекулятивні міркування. Традиційна корпорація була організацією, яка об'єднувала підприємців та найманих працівників, що діяли в ринкових умовах по досить уніфікованим правилам і це дозволяло корпорації виживати у конкурентній боротьбі.



Але якщо «задати континуум, розмістив на одному кінці шкали економізацію (коли всі аспекти організації спеціально пристосовані до того, щоб слугувати цілям виробництва та отримання прибутку), а на іншому — соціологізацію (коли всім робочим забезпечений довічний найм, а задоволеність робітників стає головним напрямком використання ресурсів), можна з'ясувати, що протягом останніх тридцяти років корпорації стабільно рухались, майже з усіма своїми службовцями, у напрямку соціологізації»<sup>1</sup>.

Представники ТНК вже дійшли висновку, що, по-перше, довгострокова стратегія сталої присутності на економічній арені результативніша за миттєвих фінансових вигравів. По-друге, бізнес все більш залежатиме не лише від ринків збуту, але й більш широкого колу зацікавлених сторін. По-третє, бізнес-рішення впливають не лише на комерційні процеси, але й на суспільство в цілому; саме діяльність ТНК сприяє стратифікації робочої сили, а значить і стратифікації суспільства. По-четверте, якщо раніше влада мала ключовий вплив на суспільство, то сьогодні ці функції виконує транснаціональний бізнес.

Отже, мотивація ТНК трансформується від «соціальних навантажень» у «соціальні інвестиції». З'являється нове поняття «корпоративна соціальна відповідальність» — вклад бізнесу у сталий розвиток, це інтеграція економічних, соціальних, екологічних цілей у бізнес-процеси, управління, системи менеджменту та образ бізнес-мислення.

Сьогодні ТНК усвідомили, що корпоративна відповідальність — це не викуп соціальної ліцензії на комерційну діяльність; це необхідна частина корпоративної культури, як спрямована на досягнення довгострокової стійкості та конкурентоспроможності виробників товарів та послуг.

Звичайно, така характеристика є трохи ідеалізованою, оскільки бізнес добровільно ніколи не буде соціально відповідальним. У нього інші цілі — суто економічні — прибуток та дохід. Для того, щоб бізнес став реально, а не декоративно вмотивованим соціально, він має бути зацікавленим у цьому через конкретні механізми.

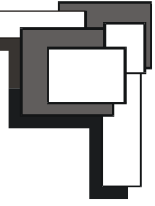
Таким чином, головна особливість мотивації та функціонування всіх суб'єктів бізнес-діяльності (підприємців, найманих робітників, держави, ТНК) полягає у необхідності, під впливом процесів транснаціоналізації та соціалізації, взаємоузгоджувати власні інтереси і модифікувати їх прояви.

---

<sup>1</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — С. 391

# Розділ 3

## НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МОБІЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ



### *3.1. Розвиток людського ресурсу як передумова формування стратегічних конкурентних переваг країн*

Інтелектуалізація глобальної економіки, яка на початку третього тисячоліття перетворилася на стійку закономірність світогосподарського розвитку, не лише відкриває перед кожною країною необмежені можливості щодо ефективного використання усієї сукупності ресурсів та долучення до світових досягнень науки і техніки, міжнародних стандартів виробництва і споживання, але й чітко окреслює свій головний виклик — необхідність пошуку державами ефективних соціально-економічних форм підготовки та використання національного людського ресурсу. І це невипадково, адже науково-технічна революція, яка розгорнулася у провідних країнах світу у другій половині ХХ ст., докорінно змінила роль людини у процесі суспільного виробництва, висуваючи підвищені вимоги до якісних кондицій національного людського ресурсу країн, а саме: рівня освіти людей, їх кваліфікації, знань та компетенцій, а також здоров'я, продуктивності праці і креативного потенціалу. Саме ці якісні параметри людського ресурсу держав вирішальною мірою почали визначати як ефективність реалізації у тій чи тій країні досягнень НТР, так і створення стратегічних конкурентних переваг національних економік, а також динаміку і векторну спрямованість усього цивілізаційного поступу.

Як свідчить світовий досвід, найважливіші і найбільш значущі за своїми наслідками зрушення у процесі суспільного відтворення країн світового господарства відбуваються нині у нематеріальній площині і обумовлені, головним чином, зростанням якісних кондицій їх націо-

нального людського ресурсу через нарощення масштабів та зростання ефективності капіталовкладень у людський розвиток, а також підвищення рівня інтелектуалізації масових професій. Країни, які свого часу зробили ставку на розвиток національного людського ресурсу, перетворилися на сьогодні у світових лідерів технологічного прогресу, що підтверджує, зокрема, наявність прямого зв'язку між Індексом людського розвитку країн та їх позиціями на високотехнологічному сегменті глобального ринку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ІНДЕКСОМ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ  
ООН ТА РІВНЕМ ЕКСПОРТУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ<sup>1</sup>**

Рейтинг країни за Індексом людського розвитку	Експорт високих технологій (% експорту промислових товарів)	
	1990	2005
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу	18,1	20,3
Країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу	7,2	24,3
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу	...	3,1
Країни з високим рівнем доходу	18,3	20,9
Країни з середнім рівнем доходу	...	21,5
Країни з низьким рівнем доходу	...	3,8
Світ в цілому	17,5	21,0

Усвідомлюючи ключову роль людського ресурсу у створенні стратегічних конкурентних переваг національних економік, розвинуті країни світу з другої половини ХХ ст. почали стрімко нарощувати обсяги інвестування у розвиток людини та соціальну інфраструктуру, що її обслуговує — систему освіти та охорони здоров'я, професійної підготовки та перепідготовки кадрів та ін. Більше того, у структурі їх народного господарства поряд з матеріальним нагромадженням капіталу виокремилася самостійна, багатогалузева сфера нематеріального нагромадження, яка включає інвестування в розвиток людини, з одного боку, як фізичного та соціального суб'єкта, а з другого, — як об'єкта виробництва та його кінцевої мети. Як свідчить досвід цих держав, на сьогодні навіть виробниче нагромадження капіталу — це не лише і не стільки зростання кількісних показників макроекономічної динаміки, а, насамперед, — процес насичення різних сфер народного господарства результатами науково-технічного прогресу. Це забезпечується, насамперед, нагрома-

<sup>1</sup> Монітор конкурентоспроможності: Технологія економічного прориву. — 2008. — № 1—2. — С. 27.

дження фонду знань та досвіду з різних сфер природо- та суспільствознавства, а також науково-технічних досягнень та культурного багатства. При цьому динамічне зростання виробничого потенціалу у розвинутих країнах світу неможливе без підтримки високого рівня та темпів нагромадження неречового капіталу, адже його недооцінка загрожує неминучим науково-технічним та економічним відставанням країн та неможливістю сформувати стратегічні конкурентні переваги.

Таким же магістральним шляхом ідуть нині і країни Південно-Східної Азії, а також Індія і Китай. Як засвідчили масштабні економетричні дослідження авторитетних західних учених, протягом останніх десятиліть «левова» частка приросту їх національного виробництва забезпечувалася зростанням внеску робочої сили у сукупну продуктивність факторів виробництва на основі зростання освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня населення, а також активізацію міжсекторного переміщення робочої сили з сільського господарства у сектори з вищою доданою вартістю виробництва на одного працівника. Ці держави, будучи у недалекому минулому аутсайдерами світового науково-технічного прогресу, саме за рахунок нарощення капіталовкладень у розвиток національного людського ресурсу, модернізацію освітніх систем, підвищення якості університетської освіти та масової підготовки фахівців за спеціальностями, що презентують інноваційну модель економічного розвитку, буквально за два десятиліття здійснили фантастичний прорив у сфері високих технологій та стрімко долучилися до світових досягнень науки і техніки, сконцентрувавши національний економічний потенціал на головних напрямках науково-технічного прогресу. Про це свідчать, зокрема, оцінки експертів Інституту менеджменту та розвитку (м. Лозанна), згідно яких у десятку світових лідерів у міжнародній конкурентоспроможності за абсолютним обсягом високотехнологічного експорту крім США (з питомою часткою експорту високих технологій у експорті промислових товарів на рівні 31,8 %), Швейцарії (21,7 %), Люксембургу (11,8 %), Данії (21,6 %), Австрії (12,7 %), Канади (14,4 %) та Швеції (16,7 %) належать також Сінгапур, Гонконг та Китай, де даний показник складає відповідно 56,6 %, 33,9 % та 34,1 %.

У системі державних витрат капіталовкладення у розвиток людського ресурсу або так звані «інвестиції в людину» («Human Investment») вперше було виокремлено у США. Експерти Департаменту праці, зайнятості та тренінг-адміністрування цієї країни кваліфікують даний вид інвестицій як сукупність державних і приватних витрат на освіту, підготовку кадрів, науку та програми соціального захисту. Таким чином, інвестиції у розвиток людського ресурсу можна кваліфікувати капіталовкладення у грошовій або іншій формі у підвищення продуктивних здібностей людини, котрі забезпечують зростання про-

дуктивності її праці та створюють мотиваційне поле для її творчої, креативної діяльності. Як будь-який інший вид інвестування, інвестиції у людський ресурс є необхідною передумовою його якісного відтворення, яке реалізується у процесі активної діяльності людини, коли окремий індивід одночасно є як об'єктом, так і суб'єктом та кінцевою метою інвестування.

Відтворення національного людського ресурсу відбувається як у суспільному секторі економіки (у системі освіти, професійного навчання, охорони здоров'я та ін.) на основі державного і приватного інвестування, так і на сімейному та особистісному рівнях. При цьому витрати сімейного та особистісного рівнів також можна віднести до суспільних витрат відтворення людського ресурсу, оскільки нагромаджений окремим індивідом запас знань, умінь, професійних навичок, навичок креативного мислення та інших продуктивних рис людини можуть бути реалізовані та оцінені виключно у суспільстві та завдяки її активній діяльності. Нарощення масштабів державного і приватного інвестування у розвиток людського ресурсу є основою стійкого розвитку національних економік країн світу та розширює можливості окремих індивідів брати участь в економічному та суспільному житті держав.

Якщо під таким кутом зору розглядати розвиток держав-лідерів світового господарства, то для них іманентним є забезпечення високого ступеня свободи особистості, а також створення у суспільстві умов для найповнішого розкриття творчих здібностей кожного індивідуума. Лише ті країни, які створили умови для всебічного, творчого розвитку людини, здатні на сьогодні формувати стратегічні конкурентні переваги на глобальному ринку та висуваються за показником міжнародної конкурентоспроможності в число абсолютних лідерів на основі досягнення високих показників продуктивності праці у різних сферах народного господарства; можливостей динамічно нарощувати інтелектуальний потенціал суспільства, що забезпечує стійкі темпи економічного зростання; а також здатності постійно оновлювати та модернізувати структуру економіки відповідно до вимог науково-технічного прогресу.

У зв'язку з цим у кожній з провідних країн світу упродовж другої половини ХХ ст. у системі державних витрат випереджаючими темпами зростали обсяги фінансових вкладень у розвиток людського ресурсу, передусім у систему освіти, професійної підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, охорони здоров'я, виховання вільної та творчо обдарованої особистості тощо. Більше того, капіталовкладення у людський розвиток перетворилися у розвинутих країнах світу у найефективніший вид інвестицій, підтвердженням чого є, зокрема, фактична норма віддачі від інвестицій в освіту, яка вже у 1960-х рр. перевищувала 10 %, тоді як від вкладень в акції вона складала менше 6 %, а в облігації — до 2 %.

Показовим у цьому відношенні є приклад США, де на початку 1970-х років інвестиції в людський ресурс за абсолютними обсягами зрівнялися з інвестиціями у виробничу сферу, а нині у кілька разів перевищують останні. Історичну трансформацію у співвідношенні витрат на соціальне обслуговування людини та створення матеріальної бази виробництва демонструють дані табл. 3.2, які свідчать про те, що протягом 1970—2006 рр. у галузевій структурі федерального та приватного інвестування у розвиток людського ресурсу США найбільша частка капіталовкладень припадала на соціальне забезпечення. Їх сукупні вартісні обсяги на кінець періоду склали 192 % обсягу сукупних виробничих інвестицій.

Таблиця 3.2

**ДИНАМІКА КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО  
РЕСУРСУ США ПРОТЯГОМ 1970—2006 РР. (ЧАСТКА СОЦІАЛЬНИХ ВИТРАТ  
У СУКУПНИХ ВИРОБНИЧИХ ІНВЕСТИЦІЯХ), %<sup>\*1</sup>**

Сфера	1970	1980	1985	1990	2000	2003	2006
Освіта	50	42	45	55	68	73	78
Охорона здоров'я	54	63	76	101	125	138	142
Соціальне забезпечення	90	107	123	162	175	186	192
Всього за трьома галузями	194	212	244	318	368	397	412

\* Соціальні витрати розраховувалися на основі даних про державні і приватні витрати на відповідні соціальні сфери, у виробничі інвестиції не включено вкладення в житлове будівництво, а розрахунки за освітою будувалися на основі даних щодо витрат на систему вищої і середньої освіти.

Друге місце посідали капіталовкладення в охорону здоров'я (142 % виробничих інвестицій) і третє — у систему освіти (78 % обсягу інвестицій у виробничу сферу). Що ж стосується сукупних інвестицій у розвиток національного людського ресурсу, профінансованих федеральним бюджетом та приватним сектором, то за вказаний період вони подвоїлись і майже вчетверо перевищили обсяги виробничих інвестицій.

У цьому зв'язку слід відмітити, що хоча тенденція щодо структурних змін у сукупних капіталовкладеннях розвинутих країн Заходу чітко окреслилася ще на початку минулого століття, у другій половині ХХ ст. вона набула найвиразніших форм прояву. Як свідчать дані табл. 3.3, упродовж останніх двохсот років у сукупному обсязі капіталовкладень, здійснюваних країнами-лідерами світового господарства, діаметрально протилежно змінилися частки капіталовкладень у фізичний та людський компоненти. Якщо у XVII—XVIII ст. питома частка інвестицій у людський ресурс у загальних капіталовкладеннях не перевищувала 10 %, то у 1913 р. вона складала вже 33 %. Науково-технічна революція

<sup>1</sup> Розраховано за: Statistical Abstract of the United States за відповідні роки // [www.census.gov](http://www.census.gov)

другої половини ХХ ст., висуваючи підвищені вимоги до якісних кондицій людського ресурсу країн, ще більше поглибила розрив у масштабі капіталовкладень у фізичну та людську складові: у 1973 р. частка інвестицій у людський ресурс у розвинутих країнах світу становила 56—57 % сукупного фонду капіталізованих витрат цих держав, а на початок ХХІ ст. досягнула відмітки у 67—69 % (а у США — у 74—76 %).

Таблиця 3.3

**СТРУКТУРНІ ЗМІНИ СУКУПНОГО КАПІТАЛУ  
У ЗАХІДНИХ КРАЇНАХ, % ДО ЗАГАЛЬНОГО ПІДСУМКУ<sup>1</sup>**

Елементи сукупного капіталу	1800	1860	1913	1950	1973	кінець 1990-х
Фізичний капітал	78—80	77—79	67—69	52—53	43—44	31—33
Людський капітал	20—22	21—23	31—33	47—48	56—57	67—69

Інвестування у розвиток людського ресурсу на відміну від інших видів капіталовкладень характеризується рядом узагальнюючих рис, а саме: довгостроковістю відтворювального обороту, який становить 12—20 років, що у п'ятеро перевищує тривалість обороту фізичного капіталу (1—5 років); вищим рівнем ризику та невизначеності; інтегральним соціально-економічним ефектом; залежністю інвестиційної віддачі від тривалості життя людини (чим раніше інвестовано в людину, тим довше за інших рівних умов вони даватимуть віддачу); обумовленістю обсягів та форм капіталовкладень історичними, ментальними, національними та культурними традиціями народу, до якого належить певна людина, з одного боку, та індивідуальними інтересами людини, її світоглядом, відповідальністю та загальним рівнем культури — з другого. Крім того, слід відмітити і принципову відмінність інвестицій у людський ресурс від поточних витрат на підтримку рівня життя робітників та їхнє відтворення, а також соціальної допомоги, яка полягає у тому, що «інвестиції у людину» є вкладеннями, які підвищують конкурентні переваги людини в міру нагромадження нею знань та досвіду, а відтак — є інвестиціями у формування стратегічних конкурентних переваг країн та в ефективний довгостроковий розвиток їх національних економік.

Як основа зростання продуктивності суспільної праці та нематеріального нагромадження капіталу, інвестиції у розвиток людського ресурсу упродовж післявоєнного періоду постійно диверсифікувалися як за видовою, так і за об'єктною та суб'єктною структурою. За такими критеріями, як сфера та джерела інвестування, рівень державного регулю-

<sup>1</sup> Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения, 2001. — №12. — С. 42.

вання інвестиційних процесів, вплив інвестицій на зростання продуктивності суспільної праці, їх можна класифікувати на такі види: капіталовкладення в освітню сферу (загальну та спеціальну освіту, формальну та неформальну освіту, освіту дорослих, професійну підготовку та перепідготовку кадрів та ін.); вкладення у НДДКР; інвестування системи охорони здоров'я; витрати на систему соціального захисту населення; капіталовкладення у національно-ідейне виховання громадян, у формування у населення ціннісних орієнтацій, виховання толерантності та моральності, культури та відповідальності; витрати на формування мотиваційних стимулів до самовдосконалення та підвищення якості своєї праці та ін.

Якщо аналізувати місце освітньої сфери у структурі державного та приватного фінансування розвитку національного людського ресурсу провідних країн світу, то вона посідає одну з пріоритетних позицій, адже в останнє десятиріччя серед багатьох чинників, котрі зумовлюють їх економічне зростання та підвищення міжнародної конкурентоспроможності, визначальною усе більше стає інноваційна та креативна діяльність економічних суб'єктів, пов'язана з динамічним розвитком освіти та технологій. Так, згідно експертних оцінок близько 60 % приросту національного доходу цих держав забезпечується на сьогодні приростом знань та освіченості суспільства<sup>1</sup>, відтак — усі вони приділяють дедалі більшу увагу розвитку національних освітніх систем через: поширення масовості вищої освіти та надання їй неперервного характеру; розширення ринку освітніх послуг та адаптації освітнього процесу до запитів і потреб індивіда; орієнтацію освіти на активне освоєння людиною не стільки знань, умінь та навичок, скільки методів пізнавальної діяльності; а також становлення нових форм та методів освіти зі зменшенням впливу урядів на її розвиток.

Зважаючи на вирішальний вплив рівня освіченості громадян на формування стратегічних конкурентних переваг національних економік, провідні країни світу у другій половині ХХ ст. почали стрімко нарощувати масштаби фінансування цієї сфери. Як демонструють дані, наведені у табл. 3.4, на сьогодні середній рівень сукупних витрат на освіту у країнах ОЕСР становить майже 6 % ВВП. При цьому спостерігається значна варіація даного індикатора за країнами від 4,21 % у Греції до максимального — 7,96 % ВВП в Ісландії (для порівняння: у Данії цей показник складає 7,38 %, у США — 7,13 %, у Швеції — 6,38 %, у Бельгії — 6,03 %, у Фінляндії — 5,98 %, у Польщі — 5,93 %).

---

<sup>1</sup> Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л. И. Абалкина. — М.: Экзамен, 2004. — С. 45.



ПОКАЗНИКИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ ОКРЕМИХ КРАЇН ОЕСР У 2005 р.<sup>1</sup>

Країна	Витрати на освітні установи, % ВВП*			Щорічні витрати державного бюджету на 1 учня / студента, дол. США			Темпи зростання витрат на навчання 1 слухача, % (2000 р. — 100 %)		Заробітна плата вчителя серед- ньої школи з 15-річним досвідом роботи, дол. США*	
	Державний сектор	Приватний сектор	Всього	Початкова освіта	Середня освіта	Вища освіта	Початкова та середня освіта	Вища освіта	За рік	За годину
Австралія	4,27	1,53	5,81	5992	8408	14 579	109	111	43 289	53
Австрія	5,16	0,35	5,51	8259	9751	14 775	104	137	39 424	69
Бельгія	5,78	0,25	6,03	6648	7731	11 960	96	96	...	...
Канада	4,68	1,52	6,20	...	7837	...	115	...	24 340	40
Данія	6,81	0,57	7,38	8513	9407	14 959	110	114	43 058	...
Фінляндія	5,86	0,12	5,98	5557	7324	12 285	117	110	38 269	78
Франція	5,56	0,45	6,01	5365	8927	10 995	103	102	33 846	55
Німеччина	4,18	0,92	5,10	5014	7636	12 446	102	98	51 435	78
Ісландія	7,23	0,73	7,96	9254	8411	9474	133	120	28 097	61
Ірландія	4,29	0,29	4,58	5732	7500	10 468	147	85	48 653	66
Італія	4,26	0,44	4,71	6835	7648	8026	105	100	31 890	55
Японія	3,38	1,54	4,92	6744	7908	12 326	110	105	49 097	...
Республіка Корея	4,32	2,87	7,19	4691	6645	7606	152	122	52 543	95
Нідерланди	4,63	0,39	5,02	6266	7741	13 883	116	94	46 417	83
Норвегія	5,67	...	...	9001	10 995	15 552	106	103	34 917	72
Швеція	6,19	0,19	6,38	7532	8198	15 946	112	95	43 171	64
Швейцарія	5,62	...	...	8469	12861	21 734	108	105	31 565	...
Велика Британія	5,00	1,25	6,25	6361	7167	13 506	129	126	...	25
США	4,80	2,33	7,13	9156	10 390	24 370	105	104	42 775	...
<b>ОЕСР</b>	<b>5,00</b>	<b>0,84</b>	<b>5,80</b>	<b>6252</b>	<b>7804</b>	<b>11 512</b>	<b>119</b>	<b>111</b>	<b>40 682</b>	<b>68</b>

\* — дані за 2005 р. \*\* — дані за 2006 р.

<sup>1</sup> Побудовано за: Education: Expenditure / OECD in Figures 2008. — Р. 50—51

Що стосується освітнього фінансування з боку приватного сектору, то воно спрямовується головним чином, на фахову підготовку працівників на робочих місцях. Якщо розглянути його частку у сукупних витратах на освіту, то даний показник за групою країн ОЕСР ставить на сьогодні в середньому 0,84 % сукупного ВВП, в Японії — 1,54 % ВВП, Австралії — 1,53 %, Канаді — 1,52 %, США — 2,33 %, досягаючи максимального значення 2,87 % ВВП у Кореї<sup>1</sup>.

За умов формування глобального конкурентного середовища значення приватного фінансування освіти важко переоцінити, оскільки воно дозволяє постійно нарощувати конкурентоспроможність національної робочої сили країн через поліпшення її якісних кондицій щодо освітнього та кваліфікаційного рівнів, рівня набутих компетенцій та професійного досвіду, а також підвищення навичок, професійної мобільності та вмотивованості до ефективної зайнятості. Завдяки цьому реалізуються інноваційні зрушення в національних економіках країн, а також формуються їх стратегічні конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Особливого значення система професійної підготовки набуває за умов пошуку працівниками першої роботи з метою запобігання безробіттю серед молоді, адже відсутність досвіду роботи у потенційного працівника не лише істотно знижує його конкурентоспроможність на ринку праці, але й інколи є основною перешкодою для його працевлаштування. З цієї причини упродовж останніх десятиліть компанії розвинутих країн світу, вдаючись до постійної диверсифікації методів професійної підготовки працівників, сформували доволі ефективні національні системи професійного навчання. Наприклад, у Німеччині — це система учнівства, у США — система підготовки до трудового життя, яка, охоплюючи всі рівні шкільної освіти (від знайомства школярів з особливостями різних професій у молодших класах до опанування основ двох-трьох спеціальностей — у старших), забезпечує природній перехід учня зі школи до трудової діяльності. При цьому особлива увага приділяється набуттю учнями навичок професійного спілкування, поведінки у трудових колективах, розв'язанню різного роду виробничих конфліктів та ін.

Колосальні обсяги державного та приватного фінансування освіти у провідних країнах світу дозволили перевести освітню сферу на високий рівень матеріального та кадрового забезпечення. Підтвердженням цього є, зокрема, дані щодо рівня заробітних плат в освітній сфері розвинутих країн: за офіційними даними середній рівень основної заробітної плати вчителя середньої школи з 15-річним досвідом роботи становить у країнах ОЕСР 40,7 тис. дол. США з погодинною оплатою праці на рівні 68 дол. І це без

---

<sup>1</sup> OECD Factbook 2008. — P. 50—51 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

урахування додаткової оплати та інших заохочувальних і компенсаційних виплат, частка якої, як свідчить аналіз структури фонду оплати праці викладацького корпусу, у загальній сумі нарахувань постійно зростає.

Як свідчить світовий досвід, крім методів прямого освітнього інвестування у національний людський ресурс високу ефективність демонструють на сьогодні і методи непрямого впливу на розвиток освітньої сфери, які провідні країни світу реалізують через податкові, кредитні та інформаційні інструменти стимулювання фірм щодо здійснення інвестицій у людину, а також регулювання цін на використовувані для цього ресурси.

Підвищення якісних кондицій людського ресурсу та його перетворення у визначальну продуктивну силу суспільства пов'язано не лише з підвищенням його освітнього та кваліфікаційного рівнів, але й зі скороченням розриву у кількості років, необхідних для зміни технологій і підготовки професійних кадрів для них. Йдеться про те, що якщо ще півстоліття назад радикальні технологічні зміни в суспільному відтворенні відбувалися приблизно кожні 35—40 років і знань, здобутих у навчальних закладах, вистачало практично на все професійне життя фахівця, то за умов постіндустріалізму середній період оновлення технологій і техніки складає лише 4—5 років, а у найбільш розвинутих галузях — навіть 2—3 роки<sup>1</sup>. Це вимагає як подовження термінів підготовки кваліфікованих фахівців, так і постійного підвищення їх кваліфікаційного рівня через диверсифіковану систему перепідготовки кадрів та забезпечення безперервності набуття освіти. Ідея безперервності освіти виникла ще у 1970—1980-х роках та побудована на трьох принципах: навчання не повинне обмежуватися в часі; засобом передачі знань може бути як формальна, так і неформальна система освіти; необхідність створення умов для розповсюдження знань та освітніх цінностей, у тому числі через засоби масової інформації.

Якщо проаналізувати тенденції підвищення освітнього рівня американських індустріальних працівників протягом ХХ ст., то можна виявити як зростання частки працівників з закінченою середньою та вищою освітою, так і чисельності років, витрачених на навчання. Наприклад, у післявоєнні роки понад 90 % американської молоді у віці від 14 до 17 років отримували освіту у середній школі, тоді як у 1890 р. цей показник складав лише 7 %. Крім того, у 1990-х роках близько 62 % випускників шкіл вступали до коледжів, у той час, як у 1940 р. їх частка становила лише 15 %<sup>2</sup>. Якщо на початок Другої світової війни середній показник кількості років, витрачених на навчання пересічним 25-річним американцем, становив лише 8,6

<sup>1</sup> Мочерний С., Фомішин С. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства // Економіка України, 2006. — №5. — С. 50.

<sup>2</sup> Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. — С. 52.

років, то на початок ХХІ ст. — майже 14 років. Таким чином, за півстоліття середній американець підвищив свою освіту з рівня початкової школи до рівня середньої школи плюс частково отримав освіту у коледжі, а за розрахунками авторитетних експертів за збереження таких темпів підвищення освітнього рівня до 2010—2015 рр. середній американець зможе підвищити свою освіту до рівня випускника коледжу.

Упродовж останніх десятиліть тенденція щодо підвищення освітнього рівня працівників, подовження тривалості їх навчання та підготовки набула усталеного, довготривалого характеру і у нових індустріальних країнах. Зростання потреби цих держав у вищій освіті об'єктивно знайшло свій прояв у збільшенні студентського контингенту як в абсолютних, так і у відносних показниках. Наприклад, у Республіці Корея, Китаї, Тайвані, Сінгапурі та Індії упродовж останнього десятиліття чисельність студентів у галузі природничих наук зросла вдвічі, а у галузі технічних наук — втричі.

Азійські НІК не лише створили умови для динамічного розвитку середньої та професійної освіти, але і спрямували колосальні фінансові ресурси на розвиток інженерних наук через посилення підготовки інженерів, включення викладання науково-технічних дисциплін у середніх школах та запровадження аспірантури у вищих навчальних закладах. Це дозволило суттєво підвищити конкурентні позиції інженерних систем цих держав та дало значний поштовх у створенні нових видів товарів і послуг, технічній творчості та підвищенні інноваційної діяльності у суспільстві.

Вражаючим є також скорочення гендерного розриву у початковій та середній освіті цих держав. Так, на початок ХХІ ст. усі східноазійські країни домоглися загальної початкової освіти для дівчаток, що практично ліквідувало гендерну нерівність у цій сфері. Про вагомість цього досягнення свідчить той факт, що приблизно у 40 країнах з низькими доходами дотепер зберігаються значні розриви у чисельності учнів та студентів за статтю на тому ж рівні, що і в 1965 р. У загальному ж досвід азійських НІК показує, що за допомогою підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня населення країна може прогресувати від дешевої робочої сили до відносно дешевої розумової праці, а також через структурну трансформацію — від примітивного виробництва до виробництва продукції з високою доданою вартістю.

У новій економіці, яку розбудовують на сьогодні країни-лідери світового господарства, основними генераторами і поширювачами знань та інформації є вищі навчальні заклади, насамперед, університети. Про їх вагому роль у сучасному суспільному прогресі свідчить, зокрема, підтверджена західними науковцями наявність тісного взаємозв'язку між розвитком освітніх закладів та економічним зростанням країн. Невипадково, що ті країни, які визнали пріоритетність розвитку університетської освіти, змогли забезпечити стійкі темпи економічного зростання та

перейти до розбудови постіндустріального суспільства, адже саме університети, як основні учасники національних інноваційних систем країн та організаційні посередники у кооперації освітніх і наукових структур з бізнесом та урядом, забезпечують найефективніше поєднання зусиль цих інституцій для вирішення міждисциплінарних завдань освіти і науки та активізації інноваційної діяльності, а також інтегрують фундаментальну науку, навчальний процес та виробництво.

Як стверджують фахівці, найвизначнішою подією у розвитку освітньої діяльності кінця ХХ — початку ХХІ ст. є виникнення вищої ліги світових університетів, котрі використовують як конкурентні, так і партнерські стратегії для нарощування якості освітніх послуг відповідно до викликів глобального конкурентного середовища. У цій лізі провідні позиції посідають американські університети, котрі не мають собі рівних у світі ні за матеріально-технічним забезпеченням (табл. 3.5), ні за технологіями навчання, ні за інноваційністю та змістовим наповненням навчальних дисциплін, ні за відповідністю національному та міжнародному бізнес-середовищу. У США, де проживає лише 5 % населення планети та виробляється близько 27 % глобального ВВП, знаходяться більше половини зі 100 найкращих університетів світу. Це обумовлено структурними та організаційними факторами, які дозволяють цим освітнім закладам посідати високі конкурентні позиції на глобальних ринках освітніх послуг. Серед наявних переваг слід відмітити, насамперед, автономію університетів, диверсифікацію навчальних закладів та вільний вибір курсів і тем для наукових досліджень, науково-дослідної та освітньої діяльності, залучення іноземних студентів, урядову підтримку фундаментальних досліджень, ефективний відбір студентів.

Таблиця 3.5

**ОБСЯГИ УРЯДОВОЇ ПІДТРИМКИ  
УНІВЕРСИТЕТІВ США У 2003 р., млн дол. США<sup>1</sup>**

Назва установи	Обсяг НДДКР	Підтримка уряду
Університет Джона Хопкінса	1244	1137
Університет штату Каліфорнія, ЛА	849	476
Університет штату Мічиган	780	521
Університет штату Вісконсин	721	422
Вашингтонський університет, Медісон	685	576
Університет штату Вашингтон	671	393
Університет штату Каліфорнія, Сан Дієго	647	466
Стенфордський університет	603	467
Університет Пенсільванії, Пітсбург	565	346
Корнельський університет	555	327

<sup>1</sup> Монітор конкурентоспроможності: Технологія економічного прориву, 2008. — № 1—2. — С. 42.

Назва установи	Обсяг НДДКР	Підтримка уряду
Університет штату Пенсільванія	533	318
Університет Дюка	520	412
Університет штату Мінесота	509	346
Університет штату Каліфорнія, Берклі	507	222
Університет штату Огайо	496	197
Університет штату Іллінойс	494	220
Масачусетський Технологічний Інститут	486	291
Університет штату Каліфорнія, Девіс	482	208
Вашингтонський університет	474	419
Медичний коледж Бейлора	462	305
<b>Всього 20 провідних університетів</b>	<b>12 283</b>	<b>8069</b>
<b>Всі університети</b>	<b>59 479</b>	<b>26 656</b>

Є всі підстави стверджувати, що США зробили зі своєї системи освіти не лише знаряддя культурного впливу, але й успішний бізнес-проект, про що свідчить висока престижність диплому американського університету у світі та популярність здобуття освіти у США серед дітей правлячих еліт багатьох країн світу. Так, за деякими підрахунками, понад 250 відомих державних діячів з 82 країн світу, які обіймають або обіймали найвищі урядові посади упродовж останніх років, отримали дипломи американських університетів, зокрема, Жак Ширак — колишній президент Франції, Абель Пачеко — колишній президент Коста-Ріки, Кофі Аннан — колишній Генеральний секретар ООН і його попередник Бутрос Бутрос Галі, Михайло Саакашвілі — президент Грузії, Валдас Адамкус — экс-президент Литви, Хав'єр Солана — колишній Генеральний секретар НАТО, а нині генсек Західноєвропейського Союзу, Романо Проді — колишній прем'єр-міністр Італії, Альберто Фухіморі — экс-президент Перу, Єхуд Барак і Бен'ямін Нетаньяху — экс-прем'єри Ізраїлю, П'єр Трюдо — экс-прем'єр Канади та ін.<sup>1</sup>

Високорозвинута та диверсифікована система освіти промислово розвинутих і нових індустріальних країн спрямована не тільки на підготовку і перепідготовку вітчизняних кадрів для всіх сфер народного господарства, але й на підготовку іноземних учених та спеціалістів. Так, за даними ЮНЕСКО, упродовж останніх 25 років чисельність іноземних студентів у світі зросла вчетверо, а у деяких країнах (США, Фінляндія, Велика Британія, Австрія, Німеччина) — уп'ятеро. До 2010 р. чисель-

<sup>1</sup> *Аблов А. С., Беззуб'як М. Й., Гальперіна Л. П. та ін. Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі: Монографія / За ред. В. Є. Новицького. — К.: Арістей, 2006. — С. 144.*

ність студентів, котрі навчаються за кордоном, складатиме майже 3 млн осіб, а до 2025 р. — 5 млн<sup>1</sup>. Вже сьогодні іноземні студенти у США щорічно здобувають понад 25 % усіх докторських ступенів у сфері природничих наук, більш як 40 % — у сфері математичних і комп'ютерних наук і понад 45 % — у сфері інженерних наук, а в цілому у США у 2008 р. в університетах та коледжах навчалось близько 624 тис. іноземних студентів, у Великій Британії — 270 тис., у Франції — 120 тис., а японські університети поставили собі за мету до 2010 р. залучити до 130 тис. іноземних студентів.

Наступним важливим напрямком інвестування у розвиток національного людського ресурсу є капіталовкладення у наукові розробки. Підвищена увага, яку приділяють розвинуті країни світу даному виду інвестування в людину, продиктована тим, що фонд наукових і технічних знань є ключовою формою матеріального та нематеріального нагромадження капіталу, адже у процесі розвитку науки не лише генеруються інтелектуальні новації, нові технології виробництва та способи споживання, поширюються технологічні нововведення та підвищується продуктивність праці, але й самі люди зазнають суттєвих трансформацій, пов'язаних з виникненням у них нових здібностей та потреб. Крім того, науководослідні розробки характеризуються високим рівнем віддачі на вкладений капітал, який у середньому становить нині від 50—80 % (а за найбільш перспективними інноваційними розробками досягає навіть 500 %), тоді як середня віддача інвестицій у бізнес-секторі складає близько 10 %.

У постіндустріальному суспільстві, яке розбудовують нині розвинуті країни світу, інновації перетворюються у передумову та одночасно наслідок трансформації продуктивних сил суспільства, виробничих відносин та усіх елементів їх інституційних систем. За таких умов докорінної реорганізації зазнає уся система суспільного відтворення, яка охоплює його структуру, пропорції і форми нагромадження капіталу, а також кількісні і якісні параметри витрат і споживання суспільства. Відтак — пріоритетного значення набувають ті галузі та сфери національних економік країн, де завдяки науці нагромаджується інтелектуальне багатство суспільства, а розвиток науки стає тим загальним мірилом, за яким оцінюються якісні кондиції національного людського ресурсу країн та їх конкурентні позиції на світовому ринку. У цьому зв'язку цілком слушною видається думка російського вченого С. Любимцевої щодо суттєвого коригування критеріїв оцінки економічної і неекономічної ефективності суспільного виробництва у постіндустріальну епоху. Йдеться про те, що за умов панування індустріального способу виробництва до таких критеріїв належали рівень розвитку су-

---

<sup>1</sup> Сагінова О. В. Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности // [www.marketology.ru](http://www.marketology.ru)

спільного виробництва на базі високих технологій, зростання інноваційної компоненти в економічних інтересах суб'єктів господарювання, підвищення їх схильності до венчурних проєктів, рівень фундаментальності прикладних технологічних нововведень та ін.; тоді як постіндустріалізм висуває в якості ключових критеріїв науковий потенціал країн, що забезпечує реалізацію на найвищому рівні технологічних вимог; високу інноваційну готовність ресурсно-фінансового середовища; відповідність національного наукового потенціалу вимогам постіндустріальної моделі структурної перебудови економіки; підвищену гнучкість організаційно-економічних форм; високий рівень державного регулювання науково-технічної сфери та пріоритетність інноваційної активності підприємницького сектору<sup>1</sup>.

Економічна історія також демонструє яскраві приклади щодо вирішального внеску технологій в економічний розвиток країн та пріоритетності розвитку науки у забезпеченні їх міжнародної конкурентоспроможності. Так, якщо протягом XVIII–XIX ст. досягнення експериментальної науки утримували Англію на найвищій сходинці світової економічної еліти, то вже на початку XX ст. перше місце посіла Німеччина, де на основі теоретичних фундаментальних досліджень активно розвивалися такі інноваційні на той час галузі промисловості, як хімія та електротехніка. Що ж стосується нинішнього лідера серед країн «золотого мільярда» — США, — то висунення цієї країни у світовий економічний авангард з другої половини XX ст. та утримання ними високих конкурентних позицій у міжнародній сфері стало можливим завдяки прориву у сфері високих інформаційних технологій, де теоретичне знання стало використовуватися не лише для виробництва нових продуктів, а для генерації найновішого, інноваційного знання.

Якщо аналізувати динаміку та масштаби капіталовкладень у НДДКР, то слід відмітити, що упродовж останніх двох десятиліть практично в усіх країнах ОЕСР усталеного характеру набула тенденція щодо випереджаючого зростання капіталовкладень у НДДКР порівняно з обсягами інвестування у багатьох сферах матеріального виробництва, що є визначальною умовою їх технологічного лідерства. На сьогодні ці держави щорічно витрачають від 1,92 % до 2,28 % ВВП на фінансування інноваційних розробок (табл. 3.6). При цьому найвищі абсолютні обсяги фінансування НДДКР характерні нині для США — 330 млрд дол. у 2006 р. (для порівняння: Євросоюз — 150, Японія — 120, Росія — 30—40 млрд дол.)<sup>2</sup>. У загальному ж на США припадає 36,7 % світового об-

<sup>1</sup> Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист, 2008. — №9. — С. 30.

<sup>2</sup> Кудров В. Почему России полезен опыт формирования американской социально-экономической модели? // Россия и Америка в XXI веке, 2007. — № 1 // www.rusus.ru



сягу фінансування НДДКР, на Японію — 20,4 %, а на Німеччину, Францію та Велику Британію — 6,6, 4,2 та 3,8 % відповідно. Крім того, упродовж останнього десятиліття високою динамікою зростання характеризуються витрати цих країн на інформаційні технології, зокрема у США вони щороку зростали приблизно на 30–35 %, у результаті чого частка капіталовкладень в інформаційні технології у загальному об'ємі приватних інвестицій у машини і обладнання зросла з 1,8 % у 1983 р. до 4,5 % на початок ХХІ ст.

Таблиця 3.6

ДИНАМІКА КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У НДДКР  
ЗА КРАЇНАМИ СВІТУ ПРОТЯГОМ 1981—2006 рр., % ДО ВВП<sup>1</sup>

Країни	1981	1985	1990	1995	2000	2004	2005	2006
Австралія	0,94	1,2	1,31	1,62	1,56	1,82	...	...
Австрія	1,1	1,21	1,36	1,54	1,91	2,19	2,41	2,45
Бельгія	1,2	1,62	1,63	1,72	2,0	1,89	1,86	1,85
Канада	1,24	1,44	1,53	1,72	1,93	1,95	1,98	1,97
Данія	1,04	1,19	1,55	1,82	2,2	2,62	2,45	2,43
Фінляндія	1,16	1,54	1,86	2,26	3,38	3,48	3,48	3,45
Франція	1,9	2,15	2,33	2,29	2,15	2,18	2,13	2,12
Німеччина	2,43	2,68	2,67	2,19	2,45	2,52	2,48	2,51
Ісландія				1,53	2,68	...	2,78	...
Ірландія				1,26	1,12	1,25	1,26	1,32
Італія	0,88	1,12	1,29	1,0	1,07	1,18	1,10	...
Японія	2,12	2,56	2,79	2,69	2,99	3,12	3,33	...
Республіка Корея				2,37	2,39	2,85	2,98	...
Люксембург				...	1,65	1,66	1,61	...
Нідерланди				1,97	1,82	1,78	1,73	...
Норвегія	1,18	1,48	1,65	1,7	1,71	1,75	1,52	1,49
Швеція	2,22	2,78	2,82	3,35	3,8	4,98	3,89	2,82
Велика Британія	2,38	2,24	2,15	1,95	1,86	1,88	1,78	...
США	2,34	2,75	2,65	2,51	2,74	2,68	2,62	2,62
ЄС-15	1,66	1,84	1,92	1,78	1,87	2,1	1,74	...
ОЕСР	1,92	2,23	2,27	2,08	2,23	2,26	2,25	...

<sup>1</sup> Побудовано автором за: Science and Technology. Research and Development (R&D) — Investment in Knowledge // OECD Factbook 2005; Science and Technology. Research and Development (R&D) — Investment in Knowledge // OECD Factbook 2008 // www.oecd.org

Що стосується відносних обсягів витрат на науку, то їх найвищі показники спостерігаються нині за такими країнами ОЕСР, як Швеція — 3,82 % національного ВВП, Фінляндія — 3,45, Швейцарія — 3,82, США — 2,62, Данія — 2,43, Австрія — 2,45 відповідно. Ці ж держали лідирують нині і за показником витрат на НДДКР на душу населення, який у 2006 р. становив, приміром, 1129 дол. США у Фінляндії, 1147 дол. у Люксембурзі, 1146 дол. у США, 1086 дол. в Японії, 990 дол. в Ісландії, 856 дол. в Данії, досягаючи максимальних 1301 дол. у Швеції<sup>1</sup>.

Якщо аналізувати галузеву структуру інноваційного процесу, то протягом 1950—1980-х років серед пріоритетів фінансування НДДКР провідних країн світу ключові позиції посідали аерокосмічна промисловість, автомобілебудування та електротехнічне обладнання, на кожну з яких припадало від 10 до 15 % сукупних витрат на науку США, Японії та ЄС. До середини 1990-х років ситуація істотно змінилася: у США лівову частку фінансування поглинув інформаційний сектор (близько 20 %), який потіснив аерокосмічну галузь (12 %) та автомобілебудування (11 %). У країнах Європейського Союзу на перші місця вийшли електротехніка (15 %) та автомобілебудування (13 %), а в Японії — електроніка (19 %), електротехніка (11 %) та автомобілебудування<sup>2</sup>.

Останнє десятиліття ознаменувалося істотними змінами галузевої структури капіталовкладень у НДДКР розвинутих країн світу у зв'язку зі зниженням питомої частки технічних знань на користь комплексу міждисциплінарних «наук про життя» — біології, генетики, медицини, біохімії та біофізики. Найважливішим зрушенням у структурних пропорціях наукових досліджень цих держав стало зростання обсягів фінансування усіх перерахованих дисциплін в інтересах системи охорони здоров'я. Цей пріоритет особливо виразний у Сполучених Штатах, де сукупні витрати на дослідження у галузі охорони здоров'я досягають нині 35 млрд дол. США щорічно.

Як свідчать дані рис. 3.1, серед джерел фінансування наукових досліджень превалюють нині держава, вищі навчальні заклади, приватні фірми та некомерційні організації. Протягом останніх десятиліть на фоні зростання витрат усіх учасників інноваційного процесу, особливо відчутно зросла частка приватного фінансування НДДКР. У 2006 р. вона становила за групою країн ОЕСР 62,7 % сукупних витрат на науку, у тому числі у США 64,9 %, у Швеції — 65,7 %, у Фінляндії — 66,6 %, у Німеччині — 67,6 %, в Японії — 77,1 %, в Республіці Корея — 75,5 %, досягаючи максимального показника у 79,9 % у Люксембурзі.

<sup>1</sup> OECD in Figures 2008. — P. 38—39

<sup>2</sup>Склярєнко Р. П. Международное технологическое сотрудничество. — М.: ВНИИВС, 2003. — С. 69.

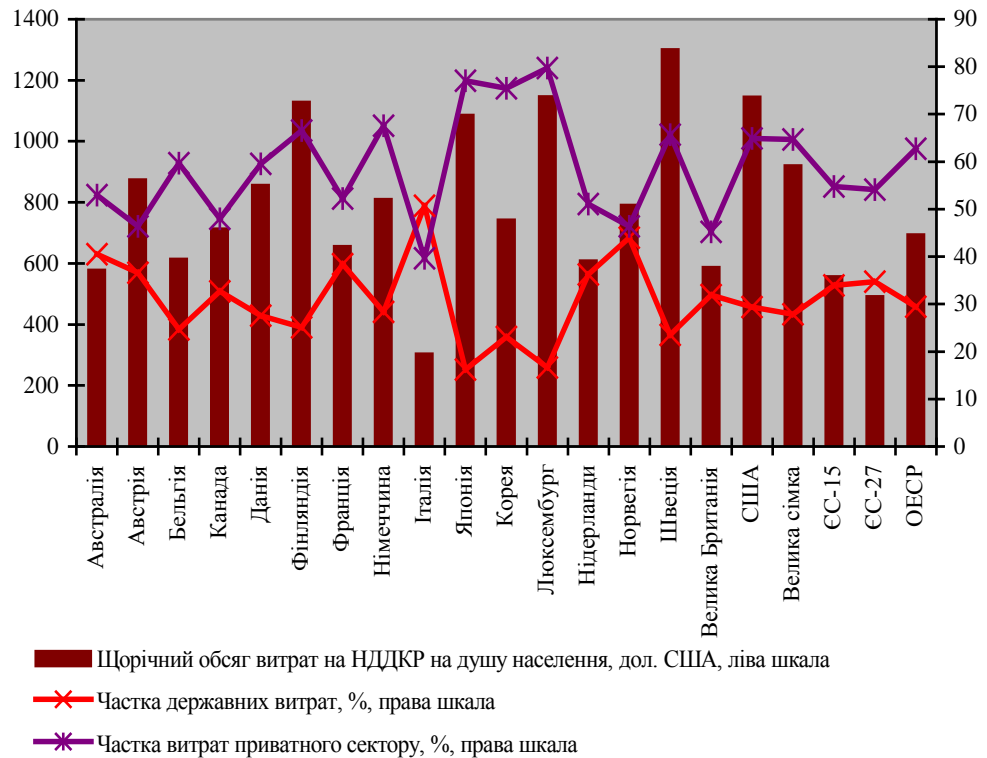


Рис. 3.1. Співвідношення витрат державного та приватного сектору на НДДКР у 2006 р.<sup>1</sup>

При цьому найважливішими учасниками інноваційних процесів є транснаціональні корпорації. За оцінками експертів на їх частку припадає майже половина глобальних витрат на НДДКР і не менше двох третин комерційних витрат на дослідження і розробки. Наприклад, у 2006 р. витрати на НДДКР корпорації «Toyota Motor Corp.» склали 7486 млн дол. США, «Pfizer» — 7423 млн, «Ford Motor Co.» — 7200 млн, «Jonson&Jonson» — 7125 млн, «Microsoft Corp.» — 7121 млн, «DaimlerChrysler AG» — 7007 млн, «GlaxoSmithKline» — 6611 млн, «Siemens AG» — 6604 млн, «General Motors Corp.» — 6600 млн, «Volkswagen AG» — 6030 млн<sup>2</sup>, що суттєво перевищує інноваційні витрати багатьох країн світу.

Крім прямого крупномасштабного державного та приватного фінансування НДДКР з метою розвитку національного людського ресурсу, одержання віддачі від наукових розробок і компенсації можливих витрат уряди країн — ключових інноваторів вирішили багато питань політичного й інституційного характеру. Зокрема, за рівнем законодавчої підтримки нау-

<sup>1</sup> OECD in Figures 2008. — P. 38—39 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

<sup>2</sup> Spectrum's Top R&D Spenders, December 2007  
<http://www.spectrum.ieee.org/images/dec07/images/12.RDchart.pdf>

кових досліджень та розвитку і впровадження інновацій лідируючі позиції у світовому рейтингу Лозанського Інституту менеджменту та розвитку лідируючі позиції посідають Фінляндія (6,8 та 7,2 бали), Естонія (6,6 та 6,8 бали), Франція (6,4 та 6,8 бали) та Німеччина (6,8 та 6,6 бали) (рис. 3.2), що свідчить про високу ефективність національних інноваційних систем цих країн та високі якісні кондиції національного людського ресурсу.

Закономірним результатом активного фінансування наукових досліджень та реалізації ефективної державної політики розвинутих країн світу у сфері розробки інноваційних продуктів та їх комерціалізації є нарощення їх конкурентоспроможного впливу на міжнародних ринках. Підтвердженням цього є перетворення цих держав у найкрупніших продуцентів високотехнологічних виробів і наукомісткої продукції, концентрація на їх території основної частини світових винаходів, практично усіх інноваційних галузей глобального виробництва та основних каналів передачі технологій, зростання масштабів світового ринку об'єктів інтелектуальної власності та ін.

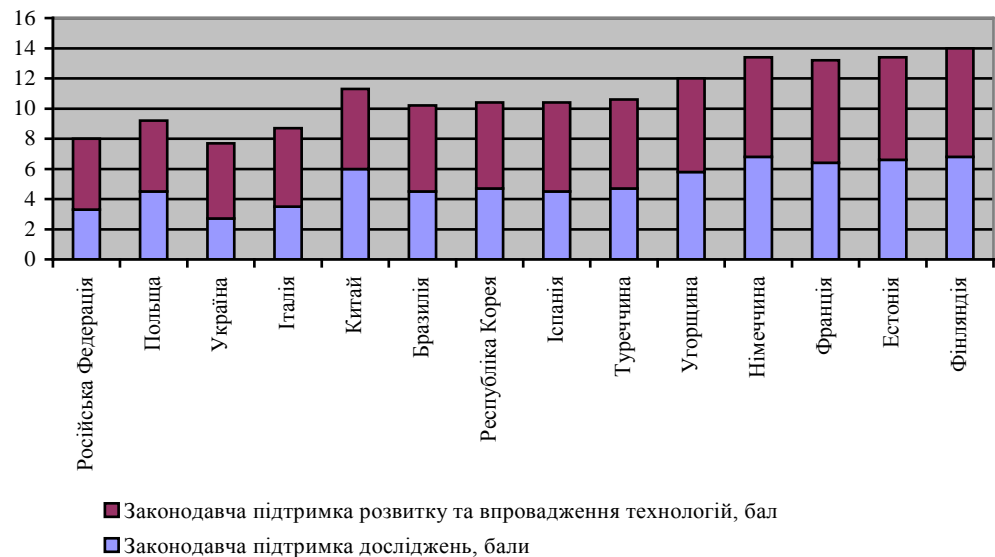


Рис. 3.2. Підтримка наукових досліджень та технологій у 2008 р.<sup>1</sup>

Успішний досвід країн — ключових інноваторів свідчить про високий рівень економічної єдності науки й освіти, яка проявляється у тому, що наукова й освітня діяльність пов'язані між собою як нерозривні послідовні стадії процесу науково-технічного розвитку країн, підвищення рівня продуктивності суспільної праці та нарощення якісних кондицій національного людського ресурсу. Дещо спрощуючи ре-

<sup>1</sup> Монітор конкурентоспроможності: Технологія економічного прориву, 2008. — № 1—2. — С. 28.

альну картину складних прямих і зворотних взаємозв'язків, можна говорити про те, що генерація науково-технічних інновацій відбувається у науковій площині, а їхнє виробниче освоєння є, по суті, освітнім процесом. Саме тому всебічна підготовка професійних кадрів — від робітників до управлінців — розглядається у цих державах як головна передумова готовності виробництва до освоєння науково-технічних досягнень та розвитку національного людського ресурсу країн. Підтвердженням цього є регулярний розрахунок експертами ОЕСР показника, який носить назву «інвестиції, вкладені у знання» (так звані «Knowledge Investment»), які включають такі складові сукупних інвестицій у людський ресурс, як витрати на НДДКР та підготовку кваліфікованого кадрового корпусу (повну вищу освіту), а також сукупні інвестиції, які спрямовується у виробництво високотехнологічних товарів і послуг, а також у розробку програмного забезпечення і здійснення технічної експертизи.

Якщо аналізувати динаміку цього показника за групою розвинутих країн світу, то упродовж останніх десятиліть темпи його зростання перевищували темпи зростання капіталовкладень у матеріальні активи. На сьогодні він складає майже 7 % ВВП у США, 6,3 % у Фінляндії, 5,4 % у Республіці Корея, 5 % у Франції, Німеччині та Японії, 4 % в Австрії при максимальному значенні у 7,3 % сукупного валового внутрішнього продукту у Швеції (рис. 3.3).

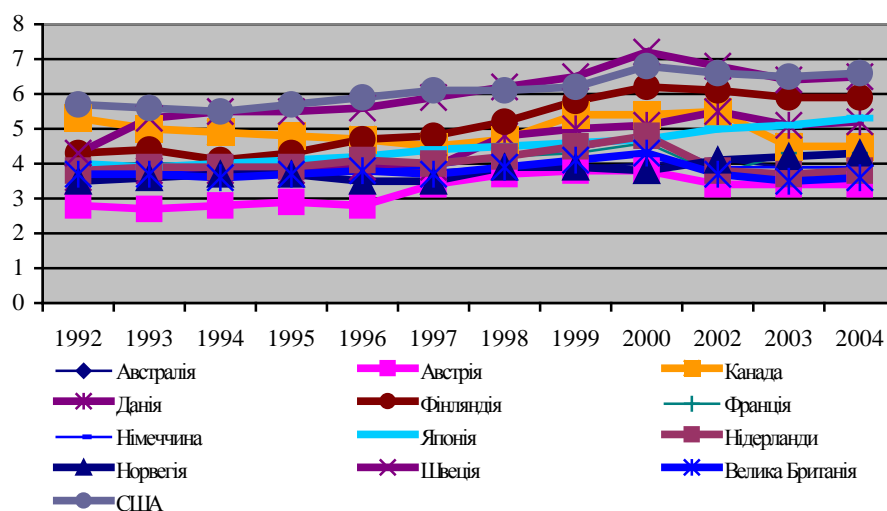


Рис. 3.3. Динаміка «інвестицій, вкладених у знання» за окремими країнами протягом 1992—2004 рр., % до ВВП<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Science and Technology. Research and Development (R&D) — Investment in Knowledge // OECD Factbook 2005; Science and Technology. Research and Development (R&D) — Investment in Knowledge // OECD Factbook 2008 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Наступним важливим напрямком у розвитку національного людського ресурсу країн, а відповідно і у формуванні їх стратегічних конкурентних переваг є інвестування в систему охорони здоров'я. Значення подібних капіталовкладень важко переоцінити, адже зміцнення здоров'я людей суттєво подовжує термін ефективного використання їх людського ресурсу та розширює можливості економічного зростання країн. Крім того, стан фізичного і психічного здоров'я людей, як носіїв генетичної інформації, визначає якість національного людського ресурсу наступних поколінь, визначає можливості здобуття ними освіти та професійної підготовки, а також забезпечує високу фізіологічну якість життя. Разом з тим, не слід скидати з рахунків і такі фактори, як екологічні умови, в яких проживає людина, генетичні чинники та спосіб її життя. З цього приводу цікавими є результати наукових досліджень, проведені зарубіжними вченими, згідно яких здоров'я людини лише на 8—10 % залежить від діючої системи охорони здоров'я, на 20 % — від екологічних умов, на 20 % визначається генетичними чинниками, і на 50 % — від способу життя (раціональний режим праці та відпочинку, гігієна, раціональне харчування, відсутність шкідливих звичок, дотримання нормальної маси тіла, профілактика захворювань та нервових стресів, загартовування тощо). Тому багато вчених схилиються до думки, що витрати, пов'язані з утвердженням у свідомості людей цінності здорового способу життя, також необхідно відносити до інвестицій у розвиток національного людського ресурсу країн<sup>1</sup>.

Якщо аналізувати рівень фінансування системи охорони здоров'я країн ОЕСР, то протягом останнього десятиліття темпи його зростання випереджали темпи зростання ВВП цих держав. Як свідчать дані табл. 3.7, упродовж 1980—2006 рр. зростали як абсолютні, так і відносні обсяги витрат на охорону здоров'я, зокрема сукупні витрати зросли з 6,6 до 8,9 % ВВП, а абсолютні — з 1980 до 2824 дол. на душу населення. На кінець періоду найвищі щорічні обсяги витрат в абсолютному виразі мали США — 6714 дол. на душу населення, хоча значна частина цих коштів була отримана з приватних, а не з державних джерел. Далі слідують Норвегія — 4520 дол., Швейцарія — 4311 дол., Люксембург — 4303 дол., Канада — 3678 дол., Австрія — 3606 дол. та Бельгія — 3488 дол. відповідно. Ці ж країни лідирують і за показником відносних витрат на охорону здоров'я, зокрема, у США вони складають на сьогодні 15,3 % ВВП, у Норвегії — 8,7 %, у Швейцарії — 11,3 %, в Бельгії — 10,4 %, в Австрії — 10,1 %, в Канаді — 10,0 %, у Люксембурзі — 7,3 %. Високі відносні витрати мають також Франція — 11,1 %, Німеччина — 10,6 % та Данія — 9,5 %.

<sup>1</sup> Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 57—58; Марцінкевич В., Соболева І. В. Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений. — М.: Аспект Пресс, 1995. — С. 101—105; Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: Монография / Смирнов В. Т., Сошников И. В., Романчин В. И., Скоблякова И. В. — М.: Машиносторое-ние, Орел: ОрелГТУ, 2005. — С. 70—85.

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я КРАЇНАМИ СВІТУ ПРОТЯГОМ 1980—2006 рр.<sup>1</sup>

Країни	Капіталовкладення в систему охорони здоров'я та джерела фінансування														Чисельність лікарів на 100 тис. ос.	Поширення ВІЛ, %, віком 15—49 р.	Випадки захворювання на туберкульоз на 100 тис. ос.,
	Сукупні витрати, % ВВП				Державні витрати, % ВВП				Витрати на охорону здоров'я на душу населення, дол. США			Витрати на розвиток фармацевтичної галузі, % сукупних витрат					
	1980	1990	2000	2006	1980	1990	2000	2006	1993	2003	2006	1993	2003	2006			
Австралія	6,8	7,5	8,8	8,8	4,3	5,1	6,0	5,9	1542	2699	2999	10,4	14,0	14,2	247	0,1	6
Австрія	7,5	7,0	10,0	10,1	5,1	5,1	7,6	7,7	1669	2302	3606	11,1	16,1	12,4	338	0,3	9
Бельгія	6,3	7,2	8,6	10,4	...	...	6,6	7,2	1601	2827	3488	17,4	16,6	16,8	449	0,3	10
Канада	7,0	8,9	8,8	10,0	5,3	6,6	6,2	7,0	2014	3003	3678	13,0	16,9	17,4	214	0,3	4
Чехія	...	4,7	6,5	6,8	...	4,6	5,9	5,9	760	1298	1490	19,4	21,9	23,4	351	0,1	11
Данія	8,9	8,3	8,3	9,5	7,9	6,9	6,8	7,6	1763	2763	3349	8,5	9,8	8,5	293	0,2	6
Фінляндія	6,3	7,7	6,6	8,2	5,0	6,2	4,9	6,2	1430	2118	2668	12,3	16,0	14,6	316	0,1	5
Франція	7,0	8,4	9,6	11,1	5,6	6,4	7,5	8,9	1878	2903	3449	17,5	20,9	16,4	337	0,4	10
Німеччина	8,4	9,6	10,3	10,6	6,6	7,8	8,2	8,1	1988	2996	3371	13,2	14,6	14,8	337	0,1	6

<sup>1</sup> OECD Factbook 2008. — P. 211; OECD Health Data 2008. OECD. — Paris. — June 2008 // www.oecd.org; Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 247, 257.

Ісландія	6,3	7,8	9,3	9,1	5,5	6,8	7,6	7,5	1745	3115	3340	12,4	14,5	13,1	362	0,2	2
Ірландія	8,3	6,1	6,3	7,5	6,8	4,4	4,6	5,9	1039	2451	3082	10,7	11,0	...	279	0,2	10
Італія	...	7,7	8,1	9,0	...	6,1	5,8	6,9	1529	2258	2614	20,2	22,1	20,0	420	0,5	5
Японія	6,5	6,0	7,7	8,2	4,7	4,6	6,2	6,7	1365	2139	2474	22,3	18,4	19,8	198	0,1	38
Республіка Корея	4,1	4,3	4,8	6,4	1,1	1,6	2,2	3,5	453	1074	1480	30,6	28,8	25,8	157	0,1	135
Люксембург	5,2	5,4	5,8	7,3	4,8	5,0	5,2	6,6	1891	3705	4303	12,2	11,6	8,4	266	0,2	9
Нідерланди	7,5	8,0	8,0	9,3	5,2	5,4	5,0	7,6	1701	2976	3391	11,0	11,4	...	315	0,2	5
Норвегія	7,0	7,6	8,4	8,7	5,9	6,3	6,9	7,3	1695	3807	4520	9,6	9,4	8,5	313	0,1	4
Швеція	9,0	8,3	8,4	9,2	8,3	7,5	7,1	7,5	1644	2703	3202	10,9	13,1	13,3	328	0,2	5
Швейцарія	7,4	8,3	10,4	11,3	...	4,3	5,8	6,8	2401	3781	4311	9,7	10,5	10,5	361	0,4	6
Туреччина	3,3	3,6	6,6	5,7	1,0	2,2	4,2	4,1	200	452	591	31,6	24,8	...	135	0,2	44
Велика Британія	5,6	6,0	7,3	8,4	5,0	5,0	5,9	7,3	1232	2231	2760	14,8	15,8	...	230	0,2	11
США	8,8	11,9	13,2	15,3	3,6	4,7	5,8	7,0	3357	5635	6714	8,6	12,9	12,6	256	0,6	3
ОЕСР	6,6	7,0	7,9	8,9	4,9	5,1	5,7	6,5	1980	2762	2824	12,5	16,3	17,6	...	...	...



У джерелах фінансування охорони здоров'я більшості країн ОЕСР превалююча частка витрат припадає нині на державний сектор — близько 75 % у 2006 р. При цьому у ряді країн: Чехії, Люксембурзі, Швеції, Норвегії та Ісландії частка державного фінансування перевищує 85 % сукупних витрат, що з урахуванням динамічного старіння населення цих країн та постійним подорожчанням медичних технологій вимагає чимраз зростаючих обсягів фінансування їх систем охорони здоров'я та є серйозною проблемою для цих держав. Найнижчі показники щодо державного фінансування системи охорони здоров'я демонструють на сьогодні США — близько 46 % сукупних витрат, що пояснюється найвищим у світі рівнем розвитку приватної системи охорони здоров'я, послуги якої оплачуються, головним чином, на рахунок коштів підприємств та організацій (у рамках обов'язкового страхування) та фізичних осіб (у рамках добровільного медичного страхування). Оскільки виникнення приватної медицини у розвинутих країнах світу історично було пов'язано з необхідністю задоволення потреб заможного населення у високоякісних медичних послугах, то дана система не може кваліфікуватися як організаційно-фінансова основа національної системи охорони здоров'я в цілому, а повинна використовуватися як доповнення до державної системи охорони здоров'я або системи, що базується на соціальному страхуванні.

На сьогодні практично у всіх цивілізованих країнах існують розгалужені системи соціального медичного страхування, які більшою чи меншою мірою підконтрольні та регульовані з боку держави. Незважаючи на певні національні особливості, притаманні кожній державі, усі вони характеризуються рядом узагальнюючих рис, а саме: диверсифікованими джерелами фінансування (бюджетні кошти та обов'язкові страхові платежі, здійснювані роботодавцями та працівниками), наявністю децентралізованої системи фінансування з боку фондів та страхових компаній, суворий контроль якості медичних послуг з боку страхових компаній, різноманітність форм власності медичних закладів та жорстке державне регулювання ціноутворення на медичні послуги. Як найбільш ефективна система охорони здоров'я, соціальне медичне страхування об'єднує у собі переваги державної та приватної систем охорони здоров'я і дозволяє охопити медичним страхуванням широкі верстви населення, забезпечити йому вільний вибір фондів медичного страхування та забезпечити високий, гарантований державою, рівень медичних послуг.

Світовий досвід свідчить про те, що одним з головних пріоритетів розбудови національних систем охорони здоров'я країн за умов дефіциту фінансових і кадрових ресурсів повинен бути розвиток первинної медико-санітарної допомоги, спрямованої на вирішення проблем збе-

реження і зміцнення здоров'я всього населення, і є однією з найефективніших стратегій підвищення результативності системи охорони здоров'я в цілому, а також справедливого розподілу та раціонального використання коштів у галузі.

Соціалізація як загальний тренд розвитку капіталізму на початку ХХІ ст., зумовивши докорінні зміни відносин між найманими працівниками та власниками капіталу, сприяє залученню усе більших верств населення до володіння власністю підприємств через акціонування, породжує таку форму розподілу новоствореної вартості як дивіденди та призводить до зростання добробуту більшої частини найманих працівників і динамічного нарощування частки оплати праці у національному доході країн. Соціальна політика провідних країн світу, уособлюючи одне з основних надбань західних суспільств та відбиваючи специфіку способу життя їх населення, забезпечує більш рівномірний розподіл національного доходу і суспільного багатства в цих державах та пом'якшує майнове розшарування суспільств через механізми підтримки доходів низькооплачуваних категорій населення на соціально прийнятному рівні. Тому у сучасну епоху важливим засобом збереження і розвитку національного людського ресурсу, а відповідно і формування стратегічних конкурентних переваг країн є соціальний захист населення.

Як свідчить світовий досвід, незважаючи на те, що попит на послуги соціальної сфери упродовж останніх десятиліть постійно зростає, дотепер у світі близько 1,3 млрд осіб живуть в умовах крайньої нужденності і нараховується не менше 160 млн безробітних. Зважаючи на ці обставини, протягом другої половини ХХ ст. усі розвинуті країни світу нарощували частку соціальних витрат у ВВП, яка на сьогодні становить у США — 6,2 %, Австралії — 9,6 %, Нідерландах — 18,1 %, Швеції — 23,7 %. А відповідні витрати у структурі витрат центральних урядів варіювалися від 27,6 % в Ірландії, до 45 % — у Фінляндії, Австрії і Німеччині аж до 50 % — у Швеції. Як видно з цих даних, великий обсяг соціальних витрат є відмінною рисою європейських систем соціального захисту. А в загальному сучасні системи соціального захисту розвинутих країн світу охоплюють програми допомоги сім'ям з дітьми (що сприяє відтворенню робочої сили), перепідготовки і перекваліфікації безробітних (що підвищує якість робочої сили), надання всебічної матеріальної допомоги безробітним і бідним (з метою стимулювання попиту, і відповідно — суспільного виробництва); програми охорони здоров'я (котрі сприяють розвитку людського ресурсу) та ін.

Нині формуються дві діаметрально протилежні моделі соціального захисту. Перша — модифікований варіант лібералізму, тобто лібералізм з системою соціального захисту, прикладом якої може слугувати мо-

дель добробуту США, спрямована на грошову допомогу найбільш вразливим верствам населення, а державні програми медичного страхування поширюються на досить обмежене коло громадян. Друга модель базується на досвіді соціального захисту європейських країн і є універсальною. Згідно цієї концепції система соціального захисту поширюється і на середній клас, забезпечуючи тим самим політичну підтримку і стабільну податкову базу суспільства. Разом з тим, основні відмінності між двома моделями полягають навіть не у відносних рівнях соціальних витрат від загального ВВП а у методах фінансування: більшість соціальних систем у європейських країнах фінансуються через систему оподаткування, у той час коли значна частка соціальних витрат у США формується із доходів після утримання податків.

На території європейських країн одночасно діють на сьогодні континентальна, англосаксонська та скандинавська моделі соціального захисту. Так, континентальна модель, яка поширена в Австрії, Франції та країнах Бенілюксу, встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. Її основою є соціальне страхування, послуги якого фінансуються в основному за рахунок внесків застрахованих. При цьому фонди соціального страхування акумулюють соціальні відрахування із заробітної плати, з яких власне і здійснюються соціальні виплати. Подібні страхові системи, як правило, не фінансуються з державного бюджету, тобто дана модель не дотримується принципу бюджетної універсальності. Для малозабезпечених прошарків населення, які не мають можливості отримувати соціальні виплати за різними причинами (наприклад, через відсутність необхідного страхового стажу), солідарність реалізується через системи соціальної допомоги.

Таким чином, в основі континентальної моделі соціального захисту лежить принцип комутативної справедливості, коли величина страхових відрахувань визначається, у першу чергу, величиною страхових внесків. Сьогодні розвиток системи соціальної допомоги призводить до розмивання моделі і збільшення частки фіскального фінансування соціального захисту.

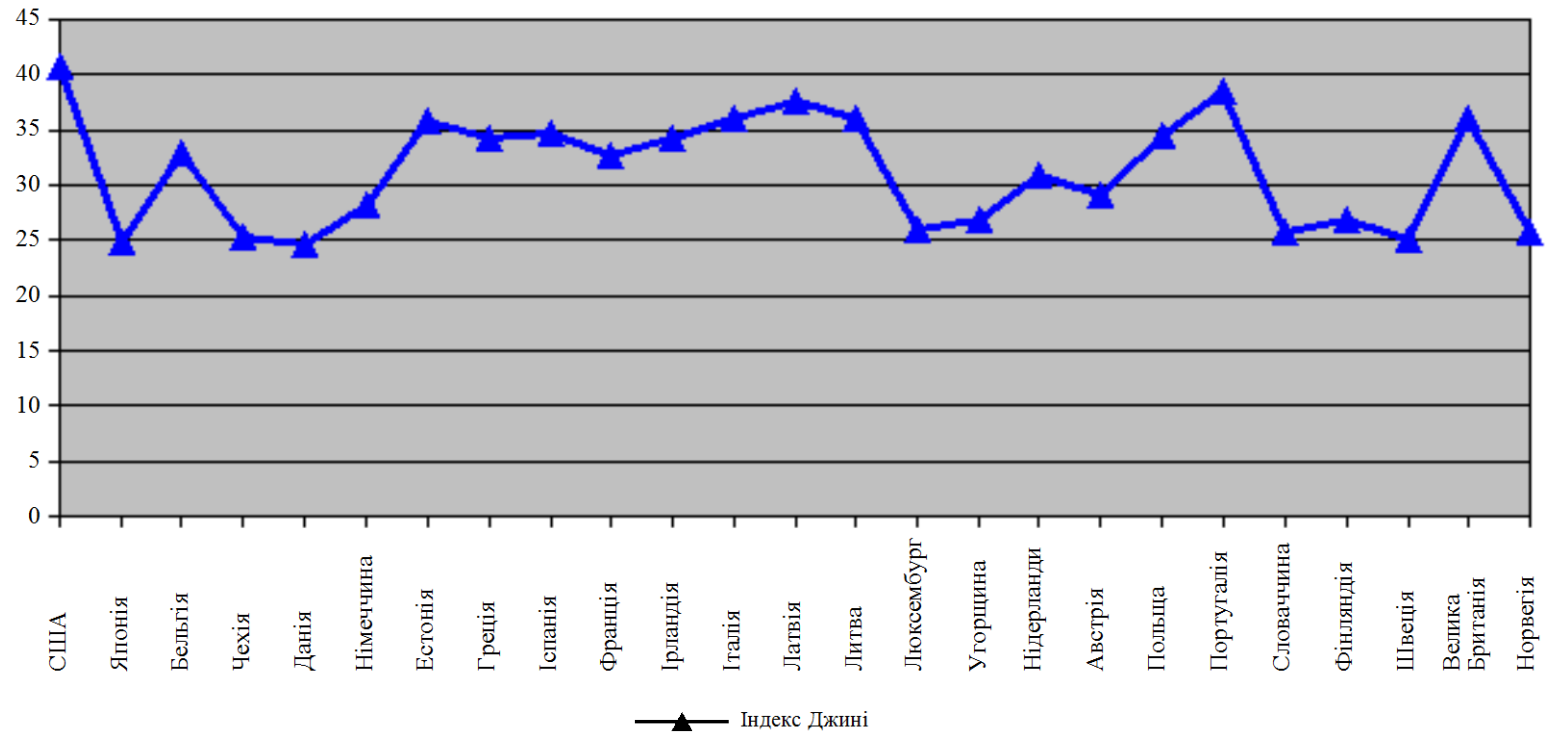
В основі англосаксонської моделі, яка отримала поширення у Великій Британії та Ірландії, лежить принцип розподільчої справедливості або так званої національної солідарності. За таких умов фінансування соціальних систем проводиться як за рахунок страхових внесків, так і з загальної податкової системи. Характерна особливість англосаксонської системи соціального захисту полягає у тому, що вона не передбачає існування окремих страхових внесків, призначених для утримання конкретних страхових програм (пенсійного, медичного страхування тощо). Усі витрати на фінансування цих програм покриваються за рахунок

єдиного соціального внеску, кошти від якого спрямовуються на потреби певної галузі соціального страхування.

І, нарешті, основним принципом скандинавської моделі соціального захисту, яка успішно реалізується у Данії, Швеції та Фінляндії, є її універсальність, тобто охоплення усіх верств населення за умов, що всі громадяни, незалежно від їх соціального статусу, приймають участь у фінансуванні системи соціального захисту у відповідності до власних доходів. При цьому держава виконує функції перерозподілу соціальних благ від більш забезпечених до менш забезпечених категорій населення, а надання соціальних послуг, як правило, гарантується усім громадянам країни незалежно від їх зайнятості та розміру сплачених страхових внесків. Сучасна скандинавська модель, по суті, об'єднує неоліберальні та кейнсіанські підходи до реалізації соціальної політики, тобто одночасно реалізує політику щодо сукупної пропозиції та стримування заробітної плати.

Вибір певної моделі соціального захисту має принципове значення, оскільки від цього залежить такий показник людського розвитку як рівень нерівності (коефіцієнт Джині). Як свідчить практика, у країнах, які мають систему соціального захисту для всіх верств населення (Норвегія, Фінляндія, Швеція), коефіцієнт Джині складає близько 25,0; у країнах з корпоративною системою соціального захисту (Франція, Німеччина), — 30,0—32,0, а при базово-спрямованій системі (США, Австралія, Велика Британія) — 35,0—40,0 (рис. 3.4).

Разом з тим, серед факторів, які сприяли досягненню європейськими країнами високих соціальних стандартів, крім крупномасштабних фінансових вкладень національних урядів та колосальних соціальних бюджетів слід виокремити і високу ефективність соціальної політики Європейського Союзу, яка проявляється у гармонізації соціальних заходів з програмами економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності європейського регіону на глобальних ринках. Йдеться, передусім, про те, що розробка конкретних механізмів з поглиблення інтеграційних процесів у регіоні завжди «пропускається» через своєрідний «соціальний фільтр», тобто соціальний компонент завжди «нашаровується» практично на усі напрямки інтеграційної діяльності даного угруповання. Наприклад, якщо пріоритетними завданнями діяльності національних урядів є динамічне економічне зростання, нарощення інвестицій у розвиток людського ресурсу, проведення структурних перетворень у промисловості чи сільському господарстві, то досягнення цих стратегічних завдань завжди даватиме (прямо чи опосередковано) позитивний соціальний ефект. Його проявами є підвищення доходів та добробуту громадян, зниження соціальних ризиків, поліпшення соціальних послуг населенню та ін.

Рис. 3.4. Індекс Джині окремих країн<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 281.

Наступним вагомим досягненням ХХ ст. у плані розвитку людського ресурсу стала реалізація в деяких країнах концепції «держави загального добробуту» (Welfare State). Її визначальними рисами є розвинута ринкова система, високий рівень економічного розвитку, політична демократія, незалежні від уряду профспілки та об'єднання підприємців, розвинута система соціального захисту, котра включає державні системи освіти, охорони здоров'я та житлового будівництва, регулювання мінімального розміру заробітної плати та допомогу з безробіття, пенсійне забезпечення за віком та непрацездатності, допомога малозабезпеченим громадянам та ін.

Що стосується ролі держави в реалізації концепції «держави загального добробуту», то вона зводиться, головним чином, до стабілізації суспільства, пом'якшення соціальних конфліктів через забезпечення високого рівня добробуту для широких верств населення та забезпечення соціального захисту і справедливості, утвердження солідарності та партнерства через коригування механізму розподілу доходів. Саме у післявоєнний період у деяких країнах Західної Європи завдяки зусиллям держави було розроблено та затверджено систему мінімальних стандартів соціального забезпечення громадян, гарантованих державою. Результатом цієї діяльності держави стала досить чітка фіксація тієї частини соціально-трудова відносин (мінімальна заробітна плата, середня тривалість робочого тижня, відпусток, розміри соціальної допомоги тощо), в яких держава виступала гарантом. Одночасно держава визначила сферу, де соціально-трудова питання могли стати предметом переговорів найманих робітників і власників капіталу (питання оплати праці, зайнятості, соціального забезпечення, що встановлюються понад гарантований державою мінімум).

Як результат — країни, які реалізують концепцію «держави загального добробуту», істотно відрізняються високим рівнем ВВП на душу населення, який досяг у 2005 р. 36,5 тис. дол. в Ісландії, 41,4 тис. у Норвегії, 38,5 тис. в Ірландії, 35,6 тис. у Швейцарії, 32,7 тис. у Нідерландах, 41,9 тис. у США, 34,0 тис. у Данії, 33,7 тис. в Австрії, 33,2 тис. у Великій Британії, 31,3 тис. в Японії, досягаючи максимального значення у 60,2 тис. дол. у Люксембурзі<sup>1</sup>.

У системі інвестування у розвиток національного людського ресурсу поряд з загальновизнаними інвестиціями в освіту та підвищення кваліфікації працівників, витратами на систему охорони здоров'я та фундаментальні наукові розробки, витратами на мобільність та пошук економічно значимої інформації вважаємо за доцільне виокремити і таку

---

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 229.

складову, як витрати на ідеологічне виховання громадян, як необхідної передумови формування стратегічних конкурентних переваг країн на основі консолідації суспільства навколо національної ідеї, на основі загальнолюдських цінностей та національних інтересів, виховання у громадян країни патріотизму, почуття відповідальності та гордості за свою державу. Важливість ідеологічного виховання громадян важко переоцінити, адже воно формує систему ціннісних установок підростаючого покоління щодо вітчизняної культурної та наукової спадщини, його відповідальну поведінку та вміння протистояти чужим ідеям і асоціальним проявам.

Більше того, за умов поглиблення глобалізаційних процесів та зняття бар'єрів у міждержавному інформаційному обміні важливість ідеологічного виховання громадян ще більше зростає, адже держава, як ключовий суспільний інститут, через який людина опановує відповідні певному суспільству норми поведінки та діяльності та робить свій внесок у соціально-економічний, політичний та культурний розвиток суспільства, повинна брати активну участь у формуванні ідеалів, переконань та системи цінностей підростаючого покоління. Саме держава повинна бути ідеологічним провідником утвердження у громадян національної свідомості, забезпечувати авторитет державних інститутів та запобігати поширенню стандартів аморальної поведінки у політиці, економіці, шоу-бізнесі, мистецтві та родині.

Як свідчить досвід розвинутих країн світу, багато з них приділяють значну увагу ідеологічному вихованню громадян, ідеологічній пропаганді та формуванню позитивного іміджу державних інститутів в очах громадськості. Так, свідченням вагомої уваги, яку приділяють вищі законодавчі та виконавчі органи США проведенню інформаційно-роз'яснювальної роботи, є збільшення фінансування заходів публічної дипломатії й пошук нових форм і методів іміджевої діяльності. Лише у 2007 р. на ці цілі було виділено понад 35 млрд дол., з яких значна частина була використана на фінансування заходів із формування позитивного іміджу Сполучених Штатів за кордоном. У рамках цієї діяльності, крім здійснення безпосередніх пропагандистських заходів, проводилася робота з іноземними засобами масової інформації, надавалася допомога іншим країнам та стимулювалися експортні програми американських компаній, а також здійснювалися обмінні культурні та освітні програми.

Виконання ідеологією своєї ключової функції — об'єднувати та мобілізувати суспільство, а також сприяти досягненню громадянської згоди — можливо лише на основі національної ідеї, як консолідуючої суспільство цінності. Саме вона повинна бути наріжним ка-

менем будь-якої дії окремого громадянина, економічних суб'єктів, громадських та політичних організацій, державних інституцій, представників усіх рівнів влади, дипломатичних служб, інформаційних засобів та установ. Тільки національна ідея може за сучасних умов виконати прогресотворчу функцію, системно забезпечити інтеграцію трудових зусиль всіх членів суспільства, спрямованих передусім на побудову ефективної економічної системи заради гідного життя людей у державі.

З метою системної, компаративної оцінки якісних кондицій національного людського ресурсу країн світу, що визначає ефективність його відтворення і розвитку, ПРООН на сьогодні для 177 країн світу щорічно розраховує Індекс людського розвитку (Human Development Index) — інтегральний показник, який характеризує такі аспекти людського існування як довголіття (очікувана тривалість життя при народженні), рівень освіченості (освіченість дорослих і середня кількість років навчання), та рівень життя (реальний ВВП на душу населення). Так, згідно останнього Звіту ПРООН у 2005 р. перші сімдесят місць у рейтингу посідали держави з високим рівнем людського розвитку, котрі мають реальний душевий ВВП у середньому 22 тис. дол. США, індекс рівня освіти — 0,95, рівень грамотності дорослого населення — 98,3 %, очікувану тривалість життя при народженні — 77 років. При цьому до першої двадцятки країн-лідерів за Індексом людського розвитку увійшли країни-члени ОЕСР у такому порядку: Ісландія, Норвегія, Австралія, Канада, Ірландія, Швеція, Швейцарія, Японія, Нідерланди, Франція, Фінляндія, США, Іспанія, Данія, Австрія, Велика Британія, Бельгія, Люксембург, Нова Зеландія та Італія (табл. 3.8).

Як видно з рейтингу країн, лідером за показником Індeksu людського розвитку є Ісландія, яка досягла найвищих у світі соціальних стандартів завдяки спрямованості державної політики на людський розвиток і екологію. Так, ключовими напрямками національної політики у сфері розвитку людського ресурсу є на сьогодні наступні: підвищення якості середньої освіти (зменшення тривалості середньої освіти взамін на оптимізацію часу навчання, покращення програми); спрямованість на розвиток сільського господарства (ефективно діє «Програма охорони ґрунтових ресурсів» — «Soil Conservation Strategy», що охоплює період з 2003 по 2014 рр. і позитивно впливає на екологію; відкриття сектора охорони здоров'я для конкуренції та розвиток професійного навчання (з 1992 р. діє програма професійного навчання («Vocational Training Programme», що має вагомий позитивний вплив на розвиток національного людського ресурсу цієї країни).



ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ (ІЛР) ОКРЕМИХ КРАЇН У 2005 р.<sup>1</sup>

Країни з високим рівнем людського розвитку			Країни з середнім рівнем людського розвитку			Країни з низьким рівнем людського розвитку		
Рейтинг країни	Країна	Значення ІЛР	Рейтинг країни	Країни	Значення ІЛР	Рейтинг країни	Країни	Значення ІЛР
1	Ісландія	0,968	73	Казахстан	0,794	156	Сенегал	0,499
2	Норвегія	0,968	74	Венесуела	0,792	157	Еритрея	0,483
3	Австралія	0,962	75	Колумбія	0,791	158	Нігерія	0,470
4	Канада	0,961	<b>76</b>	<b>Україна</b>	<b>0,788</b>	159	Танзанія	0,467
5	Ірландія	0,959	78	Таїланд	0,781	160	Гвінея	0,456
6	Швеція	0,956	81	Китай	0,777	161	Руанда	0,452
7	Швейцарія	0,955	83	Вірменія	0,775	162	Ангола	0,446
8	Японія	0,953	84	Туреччина	0,775	163	Бенін	0,437
9	Нідерланди	0,953	87	Перу	0,773	164	Малаві	0,437
10	Франція	0,952	96	Грузія	0,754	165	Замбія	0,434
11	Фінляндія	0,952	98	Азербайджан	0,746	167	Бурунді	0,413
12	США	0,951	107	Індонезія	0,728	168	Конго	0,411
13	Іспанія	0,949	111	Молдова	0,708	169	Ефіопія	0,406
14	Данія	0,949	113	Узбекистан	0,702	170	Чад	0,388
15	Австрія	0,948	116	Киргизстан	0,696	172	Мозамбік	0,384
16	Велика Британія	0,946	136	Пакистан	0,551	173	Малі	0,380
17	Бельгія	0,946	140	Бангладеш	0,547	174	Нігер	0,374
18	Люксембург	0,944	142	Непал	0,534	175	Гвінея-Бісау	0,374
19	Нова Зеландія	0,943	147	Судан	0,526	176	Буркіна-Фасо	0,370
20	Італія	0,943	154	Уганда	0,505	177	Сьєра-Леоне	0,336

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 229—232.

Групу країн з середнім рівнем людського розвитку презентують 84 країни з реальним ВВП на душу населення в середньому — 5,5 тис. дол. США, індексом рівня освіти — 0,72, рівнем грамотності дорослого населення — 75,4 %, очікуваною тривалістю життя при народженні — 66,6 року: Казахстан, Венесуела, Колумбія, Таїланд, Китай, Вірменія, Туреччина, Грузія, Індонезія, Пакистан, Бангладеш та ін. Решта досліджуваних країн належать до групи держав з низьким рівнем людського розвитку, в основному це країни Африки та острівні держави: Сенегал, Ерітрея, Нігерія, Танзанія, Гвінея, Руанда, Ангола, Замбія, Бурунді, Гвінея-Біссау, Буркіна-Фасо, Сьера-Леоне та ін.

Що стосується України, то у розрахунок Індексу людського розвитку її вперше було включено у Доповіді про людський розвиток за 1993 р. Згідно розрахунків ПРООН у 1990 р., наша держава посідала цілком пристойне 45-те місце при значенні Індексу на рівні 0,844, що свідчило про її володіння достатньо якісним і конкурентним національним людським ресурсом. Проте за роки незалежності наша держава не тільки не приростила його, а й значно погіршила кількісні і якісні показники його стану. Катастрофічне скорочення чисельності населення та середньої тривалості життя людей, їх низька соціальна захищеність та негативні демографічні тенденції, глибока соціальна поляризація у суспільстві та масове зубожіння населення, декваліфікація дипломованих фахівців та слабкий прошарок середнього класу, погіршення соціального клімату у суспільстві та загострення суперечностей між економічними інтересами різних його класів — усе це прикметні ознаки українського соціуму. Як результат — у Доповіді за 2007/2008 рр. у рейтингу країн за індексом людського розвитку за 2005 р. Україна посідала лише 76-ме місце зі значенням даного показника у 0,788 (для порівняння Російська Федерація — 0,802, 67-ме місце, Білорусь — 0,804, 64-те місце, Казахстан — 0,794, 73-те місце, Румунія — 0,813, 60-те місце, Польща — 0,870, 37-ме місце, Литва — 0,862, 43-те місце, Естонія — 0,860, 44-те місце, Латвія — 0,855, 45-те місце) і належала до групи країн з середнім рівнем людського розвитку.

Якщо екстраполювати нинішні показники людського розвитку, то сучасний його рівень в Україні відповідає рівню 1940-х рр. у високорозвинених державах світу. З цього випливає, що, займаючи лідируючі позиції у світі щодо рівня освіченості населення та охоплення його освітою, володіючи значним науковим потенціалом, наша країна суттєво програє багатьом іншим за тривалістю та рівнем якості життя населення. Так, за тривалістю життя (67,7 року) Україна посідає лише 110-те місце у світовому рейтингу.

Відносно невеликим є і показник ВВП на душу населення, який складає лише 6846 дол. США за паритетом купівельної спроможності валют і лише наближається до 2/3 докризового 1990-го рівня. У результаті зростання доходів та споживання фактична диференціація населення за рівнем добробуту (коефіцієнт Джині) в Україні стабілізувалась на рівні 0,29—0,30 після досягнення у 1990-х роках найвищого рівня (коефіцієнт Джині становив у 2006 р. 0,327 проти 0,326 у 2005 р.). Це вимагає вжиття рішучих заходів, спрямованих на захист національного людського ресурсу від соціальної маргіналізації, бідності, декваліфікації та руйнування традиційного стабільного укладу життя задля збереження для України її інтелектуального, кадрового потенціалу та економічно активного населення; досягнення державою міжнародних стандартів за показником Індексу людського розвитку.

### **3.2. ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ БІЗНЕС-ПОВЕДІНКИ**

Поведінка сучасного бізнесмена, незалежно від країни проживання, безумовно суттєво відрізняється від поведінки його історичних попередників у силу якісних змін у характері економічної діяльності, а також змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Підприємцям, що організують свій бізнес у розвинутій ринковій системі, котра базується на постіндустріальній технологічній базі, притаманні такі риси: інноваційний пошук, ризикованість, самореалізація індивіда тощо. Незважаючи на певну однотипність національних моделей підприємницької поведінки, кожна із них має свою специфіку та особливості.

Завдяки відмінностям у бізнес-середовищі (неоднакова роль держави у розвитку підприємництва, характер опанування інноваціями, який опосередкований національними рисами, традиції, менталітет, рівень розвитку інфраструктури тощо) на сьогодні сформувалося три основні типи економічних моделей: японська, американська та європейська, відповідно до яких розрізняється і стиль бізнес-поведінки (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ БІЗНЕС-ПОВЕДІНКИ

Ознака \ Модель	Європейська	Американська	Японська
Основна характеристика національного профілю	Вільний розвиток людини, соціальна справедливість й ефективність ринку	Єдність трьох принципів: рівності, успішності, індивідуалізму	Базова структурна одиниця суспільства — група, а особистість її (групи) частка
Ядро соціальної ідентичності	Індивід у гармонії з суспільством	«Я»	Група
Роль держави в бізнесі	«Принцип розумної достатності»	«Поки спить уряд — економіка працює»	«Адміністративне керівництво»
Основний принцип у бізнесі	Підтримка балансу між «економізацією» та «соціологізацією»	Ризик, спеціалізація, мобільність	«Підприємницький консерватизм», відсутність ділової агресії, традиціоналізм
Організаційна поведінка	Взаємне доповнювання індивідуальних ті інтересів компанії, а ні їх протиставлення	Чітке розмежування ринку і компанії, виробництва й збуту. Головне — інтереси фірми, особисті стосунки не грають суттєвої ролі	Мале, середнє та крупне підприємство максимально інтегровані одне в одне
а) Великий бізнес	Політика дирижизму, принципи польдерного консенсусу, крупні державні корпорації	Крайній «економізм», схильність до злиттів та поглинань, прагнення до максимізації ринку. Головне — інтереси акціонерів	Головна фірма економить завдяки субпідрядникам (витрати на працю, закритий характер договорів тощо). Інтереси співробітників важливіше за інтереси акціонерів
б) Мале та середнє підприємство	Прагнення до юридичної незалежності й управління власником	Впровадження інновацій, орієнтація на певний сегмент споживачів, прагнення до домінування в конкретному секторі економіки	Як субпідрядники — мінімізують ризики, економлять на фінансових, технічних, консультаційних витратах за рахунок головної фірми

Ознака \ Модель	Європейська	Американська	Японська
Бізнес-поведінка			
а) бізнес-власність	Володіння й управління підприємством — головна ознака бізнесмена	Володіння й управління підприємством — головна ознака бізнесмена	Власник — це й акціонер, і менеджер, і найманець
б) бізнес-керівництво	Політика соціального партнерства	Орієнтація на вільні ринкові відносини	Співробітники — це не об'єкт управління, а суб'єкт діяльності компанії
в) бізнес-ризик	Ризик — можливість підтвердження власного професіоналізму	Ризик — одна з головних цінностей в ієрархії суспільства	Традиціоналізм вимагає мінімізації ризику
г) бізнес-інновації	Орієнтація на працевзберігаючі технології, які використовуються на внутрішньому ринку	Орієнтація на дешевизну товарів та послуг через використання новітніх досягнень науки й техніки	Орієнтація на крупносерійність випуску нових моделей продукції

Географічна віддаленість, складні природнокліматичні умови, великий вплив конфуціанства сформували світосприйняття японців, що певним чином відображається і на діловій поведінці, яку відрізняють схильність до традиційної матриці цінностей та безпрецедентна відданість індивіда колективу. Основою взаємодії між людьми японська мораль вважає узи взаємної залежності. Японці звикли судити про людину, насамперед, за її приналежністю до тієї або іншої групи; окремі групи досить відособлені одна від одної, вони підкоряються своїм внутрішнім законам, переслідуючи спільну колективну мету, шлях до якої вибирається за принципом загальної згоди<sup>1</sup>.

Традиціоналізм, що проникає в усі сфери життя, у тому числі в економіку, ніде настільки не розповсюджений як у Японії, де найбільшого успіху домоглися ті, хто дотримується, інколи підсвідомо, традицій, пристосовуючи її до сучасних умов. І підприємець, як елемент соціуму, це, насамперед, прихильник традиції, у тому числі релігійної.

Японська, американська та європейські бізнес-моделі сформувалися під впливом різних релігійних конфесій: конфуціанства, протестантизму та католицизму, що наклало свій відбиток на специфіку економічної поведінки. Японська культура спирається на притаманні конфуціанству принципи простонародності як стилю життя з усіма супутніми елементами: аскетизмом, помірністю, задоволенням досягнутим рівнем життя і своїм місцем у соціальній ієрархії. Католицизм, як домінуюча європейська конфесія, з точки зору формування базису підприємницької поведінки багато в чому перекликається з конфуціанством, пропонуючи еволюційний, а не революційний шлях розвитку суспільства через особисту врівноваженість, помірність у матеріальних бажаннях та загальнолюдську солідарність. Протестантська етика сформувала бізнесмена-американця, для якого діло — місія людини у світі, у чому б воно не полягало, незалежно від того, чи сприймається воно індивідом як використання його робочої сили або його майна в якості «капіталу». Ділова людина вільна від показної розкоші, захвату владою, а прибуток за своїм значенням посідає третє місце після бажаності справи Богові і суспільній користі<sup>2</sup>. Яскраво виражені етичні якості підприємця, прагнення до безмежного економічного зростання, несумісне із безтурботним існуванням і насолодою життям, у певній мірі забезпечують необхідну при веденні бізнесу довіру клієнтів і робітників.

Несхожість американської моделі з іншими обумовлена не тільки релігійними розбіжностями. У США національний розвиток «відбував-

<sup>1</sup> Белокурова Г. Эволюция социально-экономической модели Японии в 80—90 годах // Общество и экономика, 2001. — № 3—4. — С. 268—285.

<sup>2</sup> Макс Вебер, прочитанный сегодня / Под ред. Р. П. Шпаковой. — СПб.: С.-Петербург. ун-т, 1997. — 214 с.

ся в сприятливому середовищі, завдяки чому американці змогли активніше впливати на навколишнє оточення при досягненні своїх цілей. Вони захоплювали багаті землі, рухалися на Захід, розвиваючи риси індивідуалізму і дотримуючись принципу добровільності в об'єднанні. Місцеве управління й інститути демократії в практиці домінували над центральним урядом. Американський розвиток проходив більш еволюційно, спроби втручання ззовні були нечасті; зміни відбувалися поступово, в результаті одна стадія розвитку переростала в іншу. Усі ці історичні процеси наклали свій відбиток на національні характери, культуру праці, виробництва і управління»<sup>1</sup>.

Тобто історія формування європейського та японського суспільства — це багатоміжове становлення національного характеру, а сучасні американці — молода енергійна нація з короткою — у порівнянні із багатьма європейськими, азійськими і близькосхідними державами — двохсотлітньою історією, яку заснували емігранти різних культур, об'єднані прагненням до абсолютної волі і «американською мрією» про безмежне багатство, можливістю самостійно розпоряджатися плодами свого успіху. Приклад же пострадянських трансформацій довів, що мало мати тривалу історію, необхідна тривала ринкова традиція, яка формує основні інститути, що забезпечать, по-перше, функціонування цивілізованого ринкового механізму, а по-друге, наявність загальновизнаного мінімального рівня цивільно-правових норм. Тоді поступово традиційні буржуазні цінності (наприклад, популярне в США прагнення до необмеженого багатства) втрачають свою актуальність, стають скоріше чужими, що ми і спостерігаємо в Європі, сучасна модель світу якої включає п'ять обов'язкових елементів, а саме: волю, право на неорієнтованість, справедливість, взаємодоповнюваність, колективну відповідальність за прийняті рішення і дії, при цьому американський тип життя сприймається як інфантильний з елементами агресивності і жорстокості.

Проте безумовна фінансова успішність американських бізнесменів не допускає зневажливого до них відношення і пояснюється, на наш погляд, єдністю трьох принципів: рівності, успішності, індивідуалізму. Рівність припускає, по-перше, визнання «базової соціальної рівності», по-друге, рівність можливостей, по-третє, згоду з фактом нерівності вихідних умов (останнє допомагає перебороти знаменита «американська мрія», що налаштовує на успіх і віру в краще). Досягнення підштовхує індивіда до кар'єрного росту і поліпшення матеріального становища, як об'єктивного втілення життєвих сил особистості і показника її незалежності. Головним невід'ємним елементом світосприймання американців є, безумовно, індивідуалізм, який буквально пронизує все американське

<sup>1</sup> Можно ли управлять предприятием вместе?/ Под ред. И. П. Фаминского, А. И. Наумова. — М.: Внешторгиздат, 1990. — С. 21.

суспільство, тому бізнес-середовище представляється сукупністю індивідів, які змагаються, а перемагає серед них найсильніший<sup>1</sup>.

Культ індивідуалізму формує не тільки суспільну свідомість, але й світогляд окремо узятого індивіда. З раннього дитинства американці звикають сподіватися тільки на себе, у жорсткій конкуренції доводячи здібність «міцно стояти на ногах», добиватися поставлених цілей, відстоювати власні інтереси. Економічний індивідуалізм, що у США переріс в ідею повної автономності особистості в усіх сферах суспільної системи, орієнтується на постійне інституціональне вдосконалення через рішучі прагматичні дії кожного індивіда в даних, конкретних умовах. Підприємці США часто змінюють ділових партнерів, керуючись насамперед інтересами бізнесу; традиції й особисті відносини майже не грають ролі — кожний з партнерів демонструє своє бажання залишитися в значній мірі незалежним, обмежуючи взаємини винятково рамками конкретних замовлень.

Ядро соціальної ідентичності — «Я», підкреслений індивідуалізм детермінує відносини між індивідом і владою, яка для американців є, у першу чергу, джерелом правил, гарантом досягнутої суспільної згоди. Природні стихійні змагання безлічі виробників, що наполегливо переслідують свій інтерес, найкраще задовольняють суспільний попит. Держава — це крайній засіб стримування, тому що американський досвід показує, що будь-які обмеження волі підприємництва спричиняють зниження ділової активності — «поки спить уряд — економіка працює».

На відміну від американського, японське суспільство характеризується цілісністю і значним державним регулюванням економіки, так званім «адміністративним керівництвом», тобто, непередбаченим законом механізмом оперативного державного втручання в діяльність приватних підприємств, що забезпечує, з одного боку, швидку реакцію відповідних відомств на потреби бізнесу, а з іншого — змушує приватні підприємства зробити певні кроки або, навпаки, утриматися від них<sup>2</sup>. «Здійснити власний розвиток, не забуваючи про національні інтереси» — гасло японських бізнесменів, від яких, завдяки чітко сформульованим національним цілям, не було потрібно незалежного мислення при прийнятті стратегічних рішень. Замість державної підтримки підприємці вирішували частину соціальних проблем: вони включали в сферу своєї ділової діяльності нові напрямки — виховні й освітні програми, медичні та культурні проекти тощо, вникаючи в усі деталі виробничого й особистого життя працівника.

<sup>1</sup> Американский характер. Очерки культуры США. Традиция в культуре / О. Э. Туганова (отв. ред.). — М.: Наука, 1998. — 412 с.

<sup>2</sup> A policy Package for New Economic Development toward the Rebirth of Japan (Main Points), Ministry of Finance, Tokyo, Japan, 2000. — 342 p.



Як результат — знаменитий консерватизм японців у бізнесі, неагресивність їхньої поведінки на ринку. Крім того, консерватизм у підприємстві — це і результат особливої стратегії, стратегії диверсифікованого бізнесу, відповідно до якої, підприємці виходили за рамки звичного виробництва, починаючи діло в цілком новій і незнайомій для себе галузі (промислові компанії виходили на ринки послуг, а фірми, що спеціалізуються на послугах, впроваджувалися у виробництво). Під впливом іноземного капіталу повсякденні зв'язки поступово почали порушуватися, і зараз очевидніше переваги розширення виробничих потужностей з метою впровадження спеціалізованого бізнесу, більш того, стандартизованого відповідно до світових вимог.

Традиціоналізм японців у бізнесі — це також наслідок сформованих багаторічних зв'язків, що проявляють себе в особливих формах бюрократично-ієрархічної інтеграції підприємств, найбільш типовим прикладом якої можна вважати кейрецу — універсальний багатогалузевий концерн, створений кількома десятками різнопрофільних фірм, об'єднаних навколо банку-координатора. Зв'язок між компаніями в складі кейрецу здійснюється через володіння акціями один одного, виконання спільних проектів шляхом взаємних поставок усередині групи і систему регулярних нарад керівників фірм<sup>1</sup>. Кейрецу дозволяє передбачати поведінку того чи іншого партнера, а за допомогою тісного людського спілкування, вибудовується взаємна довіра, і виникають відносини співробітництва. При цьому в результаті застосування різних санкцій підвищується грошова відповідальність за «неджентльменську» поведінку, що служить могутньою силою, яка підтримує ділову етику на високому моральному рівні.

Завдяки особливостям своєї структури, сукупності відцентрових і доцентрових зв'язків кейрецу мають певну гнучкість і активність, причому, очевидні переваги і для головної компанії і для субпідрядників. Якщо перша істотно заощаджує на різних витратах, включаючи витрати на працю (за рахунок передачі вагової частини виробництва на дрібні і середні підприємства) та одержує економічну вигоду від неринкового, закритого характеру угод у рамках кейрецу і використовує субпідрядні підприємства як «абсорбенти потрясінь» у випадку коливань кон'юнктури ринку, то субпідрядні організації, а це найчастіше малі і середні підприємства, завдяки кейрецу дістають можливості і в короткостроковій, і в довгостроковій перспективі працювати на відомий ринок, підвищувати технічний рівень за рахунок головної фірми, використовувати її фінансові і консультаційні ресурси. І найчастіше просто

---

<sup>1</sup> Гончаров В. В. В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала: Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: В 2-х т.— М.: МНИИПУ, 1997. Т. 1. — С. 140—144.

неправомірно розглядати мале і середнє підприємництво ізольовано від великого бізнесу (кейрецу), тому що ця система буквально пронизує всю японську економіку<sup>1</sup>.

У США фірма — це організація, яка здійснює перетворення ринкових факторів виробництва в конкурентоздатну продукцію, у короткостроковому плані прагнучи максимізації прибутку, а в довгостроковому — підвищення ринкової вартості фірми. Для американця, який дотримується принципів рівності, результативності, індивідуалізму існує «ланцюжок досягнень» у бізнесі, який виглядає наступним чином: малий бізнес — бізнес помірнього, або середнього розміру — великий бізнес — транснаціональний бізнес<sup>2</sup>. В Америці популярна приказка: «Кістяк американської економіки — великий бізнес, а мозок — малий». Малий бізнес в Америці — це одноособове підприємство, функції керівника в якому не виділяються в штатну одиницю; бізнес найчастіше сімейний, і в цьому його певна специфіка. З одного боку, це комерційна організація, що просто контролюється членами однієї сім'ї; але з іншого — ступінь індивідуального впливу на прийняття рішень не пропорційна чи зовсім не пов'язана з часткою власності. Для американського підприємництва характерне відокремлення ринку і компанії, які розглядаються винятково як самостійні і незалежні одна від іншої категорії. Малий бізнес, за рахунок сімейності, найчастіше суперечить таким установкам, включаючи в сферу своєї діяльності і виробництво і збут.

Зростання бізнесу (бізнес середнього розміру) потребує виділення вищого оперативного керівництва в штатну одиницю, хоча в плані комунікацій подібні компанії малоефективні, тому що підприємець тримає всю інформацію в собі; крім того, спостерігається внутріфірмова дезорганізація (у кожного службовця по кілька посад, і немає чіткого розподілу функціональних обов'язків). Запорукою успіху будь-якого бізнесу в Америці сьогодні вважається спеціалізація і мобільність виробництва, для чого створені всі умови. Професор університету Берклі Х. Варіан пише: «Стрімке зниження цін на інформаційну техніку означає, що нині навіть дрібні фірми мають доступ до такої технології, що десяток років тому могли собі дозволити тільки великі компанії. Це передвіщає значний зріст продуктивності в дрібному і середньому бізнесі на роки вперед»<sup>3</sup>. Тенденція останніх років, характерна не тільки для США, але й для всіх високорозвинутих країн — інтенсивний пошук можливостей комерціалізації численних науково-технічних розробок, більш можливий при передачі інновацій від великого бізнесу до дріб-

<sup>1</sup> Японія-2000: консерватизм и традиционализм = JAPAN-2000: Conservatism and Traditionalism/ Ред. А. Б. Жуков и др. — М.: Восточная литература, 2000. — С. 134—139.

<sup>2</sup> Американский характер. Очерки культуры США. Традиция в культуре / О. Э. Туганова (отв. ред.). — М.: Наука, 1998. — 412 с.

<sup>3</sup> Business Week. 12.07.2004. — Р. 33.

ного. Якщо мале і середнє підприємництво зосереджує увагу на початковій стадії нововведень, то великий бізнес — на найбільш капіталомістких етапах. Крім того, компанії середнього розміру здійснюють значну доробку вже впроваджені технології, корегуючи освоєні виробничі процеси.

Саме бізнесменів середньої ланки преса представляє в образі сміливої людини, яка йде на ризик — «підприємець заряджає енергією економіку, а економіка — націю». Комерційний ризик, з яким постійно зіштовхується бізнесмен — одна з головних цінностей в ієрархії американського суспільства. Середні підприємства підтримують і розвивають дух ініціативи і вільної заповзятливості, зберігаючи в суспільстві атмосферу змагальності і ділової активності.

Великий бізнес реалізує федеральний принцип організації підприємництва з об'єднанням влади в руках мінімального числа осіб, зусилля яких спрямовані на забезпечення інтересів власників капіталу, що спричиняє пасивну економічну поведінку акціонерів. Крім того, якщо в Японії рядові працівники протягом усього виробничого процесу самостійно відповідають за якість праці (звичайно, у межах своєї компетенції), то на Заході відбувається незалежне ситуаційне відстеження проблем, розгляд їх на місці виникнення.

Американський великий бізнес, утім це загальносвітова тенденція, прагне, у першу чергу, максимізації ринку, і на відміну від дрібного, середнього підприємництва орієнтується на усередненого міжнародного споживача із обов'язковим врахуванням національних і соціальних відмінностей.

Слабкою ланкою американської моделі бізнес-поведінки є, на наш погляд, її детермінованість «економізмом» — орієнтацією на миттєвий фінансовий результат. «Якщо товарами стають матеріальні блага, послуги, інформація і капітал, що заважає корпорації поповнити цей ряд? Нічого. Саме тому «кожна компанія в Сполучених Штатах не тільки прагне «зробити» якнайбільше грошей, і «зробити» їх якнайшвидше, але й готова в будь-який момент бути проданою», якщо це виявляється найбільш ефективним методом підвищення добробуту її власників»<sup>1</sup>. Ні про яку відданість компанії, обмеження власних інтересів на благо фірми розмова не йде, усе поставлено на конвеєр прибутку. І базовими мотивами американських фірм, що вибрали шлях злиттів і поглинань, є прагнення підвищити ефективність діяльності за рахунок синергізму, з метою домінування на ринку. Це підтверджується і дослідженнями діяльності японських і американських компаній, представників як малого і середнього бізнесу, так і транснаціональних корпорацій (табл. 3.10).

<sup>1</sup> *Иноземцев В.* Американская и европейская модели корпоративного поведения: сходство, отличия и перспективы развития // Проблемы теории и практики управления, 2002. — № 6. — С. 17.

ІЄРАРХІЯ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АМЕРИКАНСЬКИХ  
ТА ЯПОНСЬКИХ КОМПАНІЙ ЗА ДЕСЯТИБАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ<sup>1</sup>

Цілі	Оцінки американських компаній	Оцінки японських компаній
Максимізація прибутку на капітал	8,1	4,1
Зростання цін на акції	3,8	0,1
Збільшення долі на ринку	2,4	4,8
Покращення пакету продуктів	1,7	2,3
Раціоналізація виробництва та збуту	1,5	2,4
Підвищення рівня власного капіталу	1,3	2,0
Збільшення частки нових продуктів	0,7	3,5
Підвищення престижу компанії	0,2	0,7
Покращення умов праці	0,1	0,3

Хоча слід зазначити, що останнім часом спостерігається посилення соціальної орієнтації розвитку. Це впливає на еволюцію поведінки не тільки приватних і сімейних підприємств, але й державних, суспільних інститутів.

Європейська організаційна культура, що обумовлює економічну поведінку конкретної фірми на ринку, традиційно поділяється на два типи: євроконтинентальний («рейнський») і англосаксонський. М. П. Шмельов, аналізуючи ці дві моделі, посилається на дослідження Мішеля Альбера, який підкреслив, що «їх розділяють не тільки різні економічні доктрини — ультраліберальний монетаризм одного і неокейсіанство іншого, але і поведінкові мотиви господарської діяльності. Якщо «рейнський» підприємець мислить категоріями довгострокової виробничо-інвестиційної стратегії при відомій регулюючій ролі держави, то «англосаксонський» виходить насамперед із задачі негайного одержання найбільшої фінансової віддачі завдяки вільній грі приватних економічних агентів»<sup>2</sup>.

Обидві моделі мають і певні переваги, і деякі недоліки, саме тому серед вчених немає єдності щодо лідерства однієї з них, але й євроконтинентальна, і англосаксонська моделі схильні до постійної модернізації та вдосконалення інфраструктури, що істотно збільшує рентабельність новітніх видів виробництва, забезпечує приплив іноземного підприємницького капіталу. Специфіка ринкової стратегії європейських фірм полягає в їх орієнтації на стійкий попит з боку кінцевих спожива-

<sup>1</sup> Лебедева И. П. Японские корпорации: стратегия развития (финансово-организационные аспекты). — М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2005. — С. 76.

<sup>2</sup> Европа: вчера, сегодня, завтра/ Институт Европы РАН; редкол. РАН: Н.П.Шмелев (пред.) и др.; отв.ред. Н. П. Шмелев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — С. 55.

чів. Основними цілями при цьому виступають, максимізація ринку з обов'язковим нарощуванням прибутку і, як говорив Д. Белл, підтримка балансу між «економізацією» і «соціологізацією». Цьому, природно, сприяють, по-перше, довгострокові джерела попиту й інвестицій; по-друге, зміцнення тісних зв'язків між господарськими і політичними інститутами; по-третє, підвищення реальної ефективності виробництва. Тобто у Європі склалася більш досконала система заборон і противаг, чим в американських фірмах.

Один з підвидів європейської економічної моделі, а саме євроконтинентальна, побудована на податковій й адміністративній допомозі з боку держави. Створення фінансових стимулів у вигляді оптимальних форм кредитування, залучення до виконання державних замовлень, сприяння професійному навчанню — загальноприйнята практика для Німеччини, Італії, Австрії, Франції тощо. Державна підтримка, переважно у формі податкових пільг, у Швейцарії, Нідерландах, Бельгії, Фінляндії — країнах англо-саксонської моделі організації бізнесу вважається особливо ефективною на етапі проходження підприємством «долини смерті» (виживають не більш 1—2 компаній з десяти); усілілі намагаються обпертися на фінансову підтримку венчурних суспільств. При цьому компанія розглядається як основна економічна одиниця, вирішальну роль у якій грають менеджери, що протистоять зовнішнім акціонерам. «Рейнський» тип чітко розмежовує функції менеджера і власника, при ведучій ролі останнього. Рада директорів істотної ролі не грає: коли контроль зосереджений у руках одного великого акціонера або групи партнерів, рада директорів призначається ними через формальні процедури і є провідником їхніх ідей. Такій позиції сприяє політика дирижизму, здійснювана через створення великих державних корпорацій у багатьох галузях економіки. Англо-саксонський корпоративний стиль керівництва спирається на принципи польдерного консенсусу, при якому головні стратегічні рішення приймаються спільно й усі несуть колективну відповідальність<sup>1</sup>.

Малий бізнес, як і в усьому світі, у Європі носить переважно сімейний характер, особові зв'язки і знайомства в якому грають набагато більш важливу роль, чим у великих компаніях. Поведінка таких підприємців, які самостійно забезпечили себе роботою (self-employed), демонструє прихильність принципам при одночасній недовірі до компромісів; це система гарантій рівних можливостей; головне для підприємця — незалежність його бізнесу. Європейський малий бізнес розвивається більш на периферії, він зазнає труднощі від неможливості доступу до фінансових, технологічних, сировинних, інформаційних ресурсів, від

<sup>1</sup> Савченко В. Е. Современное предпринимательство: Экономические и организационные основы. Проблемы формирования и регулирования. — М.: Экономика, 1997. — С. 2—3.

відсутності модернізації і відновлення, але його сильні сторони (дух ініціативи і динамізму, спеціалізація, гнучкість підприємництва тощо) забезпечують досягнення основних цілей: одержання прибутку, тому що він потрібний для розвитку виробництва; ліквідності, щоб бути платоспроможним; продуктивності як результату успішної фінансово-економічної концепції розвитку.

Обидві європейські моделі намагаються використовувати різноманіття організаційних форм малого бізнесу, їх тісне переплетіння, шляхом забезпечення соціально-економічних умов бізнес-діяльності. Малий бізнес «абсорбує» надлишкову робочу силу, надаючи можливість реалізувати свої творчі здібності, заповзятливість, ініціативу.

Характеризуючи малий бізнес, європейці сформулювали три його основні ознаки<sup>1</sup>:

- незначна частка на ринку, що не дозволяє робити істотного впливу на ціни і розмір ринку;
- управління здійснюється власником, а не найманим керуючим;
- юридична незалежність.

У цілому, в Європі підприємець — це «ідентичність, ... утворена стратегіями, що лише дуже віддалено нагадують веберівський дух капіталізму і включають: покладання на власні сили (self-reliance), емоційний контроль, готовність до ризику, підкреслений матеріалізм і опортуністичний настрій»<sup>2</sup>.

Всебічний аналіз японської, американської та європейських моделей ділової поведінки вимагає не тільки окреслення визначальних рис національного характеру, опису взаємовідносин «держава — бізнес» та формулювання головних національних особливостей малого та середнього бізнесу, а потребує також систематизації поведінкових ознак з функціональної точки зору сучасної ділової людини.

Вплив особливої японської культури відчувається в самому підході до розуміння поняття «бізнес». Якщо західні економісти під бізнесменом мають на увазі, насамперед, власника, то в Японії, власники — це не тільки акціонери, але і менеджери, і наймані співробітники, отже, їх теж можна зарахувати в клас японських бізнесменів, причому найчастіше менеджерам і робітникам виявляється більша повага, ніж акціонерам. Задача менеджерів створити умови для стабільного росту всієї компанії; вищий менеджмент приймає і всі ключові рішення, що визначають курс розвитку підприємства, у той час як збори акціонерів частіше відіграють формальну роль. Тому наукова література, пояснюючи особливості японського великого бізнесу, по суті, описує мотиви, уста-

<sup>1</sup> Рюттингер Р. Культура предпринимательства. — М.: ЭКОМ, 1992. — С. 61.

<sup>2</sup> Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. Том 4, № 2. Март, 2003. — С. 66.

новки, завдання менеджерів, метою яких є, насамперед, стабільність корпоративного розвитку і, головне, захист від інвесторів, що вимагають максимізації прибутку. Повторимося: для японської компанії працівники важливіше за акціонерів, а інтереси менеджерів близькі інтересам рядових службовців (прибуток як ціль виробництва віддаляється на другий план, а інвестування коштів у розробки і подальшу комерціалізацію взаємно зв'язаних ринків і продуктів стають основною задачею)<sup>1</sup>.

Економічна поведінка бізнесменів у США припускає господарську творчу діяльність індивіда-власника з невеликим елементом адміністрування, що навмисне збільшує існуючий ризик чи створює новий, «рубаючи сук, на якому сидить». Результатом таких спроб щось змінити є більш раціональне використання ресурсів, і як наслідок, висока продуктивність праці. Саме у бізнесі реалізується, як ніде більш, священне для Америки право власності — володіння й управління підприємством є одним із найпрестижніших занять у країні. Природно, що прагнення підприємця якщо не до максимізації, то хоча б до «обов'язкового мінімуму прибутку», необхідному для покриття майбутніх ризиків, підтримки ресурсів у робочому стані, диктує певний стиль поведінки, деякі обмеження і рамки для бізнесмена.

В Європі, на відміну від США, бізнесменами частіше стають високооплачувані керівники (що одержали фахову освіту і керуються мотивами економічного егоїзму й опортунізму), які змушені максимально дотримуватися традиційного образу підприємця (власник, що самостійно веде господарську діяльність на власний страх і ризик), тому що суспільство очікує від нього подібної поведінки. У Європі переважає моноактивний тип бізнес-культури, який наказує вибудовувати свою поведінку в часі крок за кроком з максимальною послідовністю. Англосаксонський підприємець сприймає час за принципом «час — гроші», гнучко реагуючи на коливання кон'юнктури фінансових ринків, значення яких в умовах інформатизаційної глобалізації світової економіки значно зростає. «Рейнський» бізнесмен здатний використовувати фактор часу в довгостроковій перспективі, чуйно сприймаючи імперативи структурної політики і соціальних вимог<sup>2</sup>.

Бізнесмени в Європі широко використовують політику соціального партнерства, яка об'єднує зусилля всіх учасників виробництва заради його ефективності, при цьому підприємець готовий поступитися части-

---

<sup>1</sup> Гончаров В. В. В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала: Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: В 2-х т. — М.: МНИИПУ, 1997. Т. 1 — С. 140—144. 768 с.; Чугров С. Япония: вновь в поисках идентичности?// Мировая экономика и международные отношения, 2003, № 12. — С.72—80.

<sup>2</sup> Европа: вчера, сегодня, завтра / Институт Европы РАН; редкол. РАН: Н. П. Шмелев (пред.) и др.; отв.ред. Н. П. Шмелев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — С. 55.

ною прибутків. Така стратегія, що побудована на використанні переваг компромісів над конфронтаціями, склалася поступово і вилилася в розширення співробітництва між державними інститутами, підприємцями й організаціями трудящих. Але якщо для англо-саксонської моделі характерні, насамперед, принципи волі вибору рішень, з обов'язковим врахуванням інтересів бізнесу при пасивній ролі трудових колективів, то євроконтинентальна модель виходить з важливості досягнення соціальної взаємодії і згоди, а в рамках «внутрівиробничої співучасті» досить активна роль трудового колективу в прийнятті рішень.

Загальний стиль керівництва в бізнес-структурах США являє собою індивідуальну орієнтацію на активізацію трудових функцій працівників, вирішення конкретних професійних задач, хоча подібне заохочення індивідуалізму, динамізм і конкуренція нерідко приводять до загострення протиріч між бізнесменом і співробітником<sup>1</sup>. Будь-який американський підприємець неухильно дотримується трьох правил: аналізуй, поділяй функції (обов'язки), перевіряй результат. Проте для того, щоб грамотно делегувати повноваження, розділяти функції лінійного управлінського персоналу і функціональних служб, ділова людина зобов'язана досконально знати тенденції розвитку ринку своєї продукції, використовуючи універсальні техніко-економічні знання. Управлінська концепція в США, яка орієнтована на пріоритет вільних ринкових відносин, досить прагматична, вона відкрито декларує використання «людського капіталу» в інтересах фірми: будь-які «вкладення» у конкретну людину повинні, у кінцевому рахунку, окупатися зростанням прибутку.

Економічна поведінка японських підприємців у системі управління довгий час носила патерналістичний характер, що передбачає поліпшення виробничих відносин шляхом зміни умов праці і життя найманих робітників. Подібна система будувалася на довгостроковій основі і не припускала пред'явлення миттєвих вимог сторін одна до іншої. Звідси і система довічного найму (яка дозволяє власними силами підготувати висококваліфікований персонал) і практика створення пофірмових профспілок (що зменшує втрати від плинності кадрів, знижує гостроту соціальних конфліктів тощо). У японській фірмі, на відміну від жорсткої класичної схеми «машина — людина», основу організації праці (і разом з тим початкову одиницю управління) складає не окремий працівник з вузько обмеженими трудовими функціями, а група людей, якій надається деяка воля прийняття рішень при визначенні способів виконання виробничої задачі<sup>2</sup>. Таким чином, підприємець-менеджер стиму-

<sup>1</sup> Американский характер. Очерки культуры США. Традиция в культуре / О. Э. Туганова (отв. ред.). — М.: Наука, 1998. — С 162.

<sup>2</sup> Куликов Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. — М.: Экономика, 2000. — 280 с.



лює творчий потенціал працівників, і вони, на відміну від західної моделі, перестають бути об'єктом управління, і стають суб'єктом діяльності компанії, приймаючи активну участь у її розвитку.

Однією із ключових відмінностей бізнесмена від інших гравців на ринку є його ризик власним капіталом. Національні особливості японської системи, менталітет її громадян додали характерний відтінок економічним ризикам у цій країні. Ті дрібні підприємства, інноваційні розробки і впровадження яких і спричиняють максимальний ризик, перебувають в Японії під сильним контролем великих підприємств, система довгострокових контрактів з якими зводить цей ризик до мінімуму. Тісні внутрішні зв'язки, і навіть залежність між фірмами в рамках різних фінансово-промислових груп не допускають агресивних, чи просто надмірно ризикованих дій.

В економіці США бізнесмен традиційно бере на себе максимум влади і прибутку як винагороду за великий ризик, що є однією з основних його відмінностей від простого акціонера: діяльність виробничо-комерційного циклу на невеликому підприємстві значно менше, ніж у великій акціонерній компанії, і навіть незначна затримка з ухваленням рішення може призвести до серйозних фінансових втрат і навіть банкрутства. Отже, компетентність підприємця повинна бути набагато вище, ніж у найманого керуючого. Приймаючи ризикове рішення американський підприємець керується кількома мотивами: для підприємства — це максимізація прибутку, для суспільства — матеріальна винагорода як публічний показник особистого успіху, для себе — глибока переконаність у здатності самому визначати свою долю, а не приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам, це можливість найповнішого виявлення і реалізації своїх здібностей. При цьому, ризик має на увазі не тільки рішучі дії у певній ситуації, але й загальний настрій по зведенню до мінімуму контролю з боку державних органів, банку і підприємницької асоціації. Тобто у США ризик найчастіше виступає синонімом незалежності, при якій підприємець, упевнений у своїх силах, діловому чутті і професіоналізмі, ризикує власним капіталом. Але ризик американців далеко не безпідставний; це досить сильна позиція, побудована за допомогою причинно-наслідкових аргументів, ретельного врахування всіх деталей, «пакетного» аналізу не тільки загальних можливих підходів до вирішення, але і нюансів, пов'язаних з його реалізацією.

Головною рушійною силою для людини, який бере участь у ризикованому бізнесі, є задоволення від того, що удалося підтримати дійсно вартий проект. Це деякою мірою відрізняє поведінку європейського підприємця від інших моделей: це не американський азарт і схильність до матеріальної вигоди і не японське прагнення до стабільності і традиції-

оналізму. Але хоча європейцям властивий соціальний консерватизм, прихильність ідеям, що мають багатовікову історію, не варто забувати, що перші венчурні фірми з'явилися саме в Європі (зокрема, у Великобританії), для якої характерна висока винахідливість населення при недостатній розробці організаційного механізму впровадження ідей і технологій у серійне виробництво. Вчені вважають, що європейський бізнесмен — це або теоретик, що прагне досконалості, але не приймає ризик, або прихильник традиційних методів<sup>1</sup>. Європейський підприємець-новатор, в основному, не поспішає спеціалізуватися на виробництві високотехнологічної продукції, для якої потрібні значні вкладення в НДДКР (хоча північноєвропейські країни більш широко використовують інноваційне виробництво), він вкладає капітал у працезберігаючу технологію, лідируючи на ринку побутової електроніки і мобільної телефонії, а високий добробут населення робить пріоритетним для нього внутрішній ринок.

Інноваційна модель економічної поведінки бізнесмена в Японії носить переважно планомірний характер, при якому багато ідей генеруються в результаті простого нагромадження інформації, рішення приймаються або в процесі взаємодії різних виробничих рівнів, або в результаті узагальнення окремих пропозицій.

Формування японського підприємця-новатора має скоріше історичні корені. У післявоєнний час японськими аналітиками був зроблений висновок про оптимальність селективної стратегії, заснованої на ретельно обраних пріоритетах. «Принцип економії на масштабах», тобто крупносерійність випуску нових моделей, а отже, і значне здешевлення продукції, став основним. Японські підприємці завжди орієнтувалися на недорогі і надійні технології випуску продукції масового, постійного попиту. У результаті, абсолютна більшість інновацій (у сфері НДДКР і випускові перших зразків продукції) є результатом досліджень і розробок виконаних фахівцями США, але на етапі широкої виробничої реалізації більшості інновацій на лідируючі позиції виходить Японія.

В американському суспільстві інновації розглядаються в плані надання більш якісних і дешевих товарів і послуг через використання новітніх досягнень в області науки і техніки, і саме бізнесмен у більшій мірі здатний знаходити нові сфери діяльності і нестандартні способи вирішення економічних і технічних проблем з великою завзятістю, наполегливістю і працьовитістю.

---

<sup>1</sup> Современная западно-европейская и американская эстетика: Сборник переводов: Хрестоматия. — М.: Книжный дом «Университет», 2002. — 224 с.; *Можжев В.* Совместима ли «шведская модель» с глобализацией и евроинтеграцией? // Человек и труд. — 2001. — № 4. — С. 30—34.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації, які все більш набирають силу та зростаюча взаємозалежність світу, дають можливість стверджувати, що поступово формується «глобальна модель» бізнес-поведінки. Проте цей процес не є явищем останніх 10—15 років, протягом століть створювалися передумови для сучасних перетворень.

Перша стадія<sup>1</sup> — традиційна, найбільш тривала (кінець XVIII — початок XX ст.) у процесі становлення підприємницької поведінки, яку умовно можна вважати «японською» завдяки домінуванню в різних країнах специфічних поведінкових проявів, притаманних сьогодні виключно Японії. Специфіка історичного розвитку (географічна та політична відособленість країн, соціальна стратифікація суспільства) вимагала обов'язкового асоціювання індивіда з групою в ході економічної діяльності. Бізнес-поведінка була чітко детермінована приналежністю до певної соціальної групи (купецтво, ремісництво, дрібна торгівля тощо). Відповідність конкретній групі зумовлювала стиль поведінки (частіше традиційний), характер та ступінь ризику («менше авантюризму — більше ощадливості»), шляхи розвитку бізнесу.

Поступово (початок XX ст. — 90-ті рр. XX ст.) ядро соціальної ідентичності індивіда переміщується з групи на особисте «Я» (очевидно домінування американської моделі) з поступовим зростанням індивідуалізму, самостійності та автономності ділової людини. Вона прагне незалежності, руйнування традиційних зв'язків, покращення матеріального становища. Попередню стриманість у бажаннях, цей етап змінив на культ негайного, майже інфантильного задоволення всіх потреб.

Перехід до європейсько-японської моделі з очевидним домінуванням першої (90-ті рр. XX ст. — початок XXI ст.) обумовлений тенденцією останніх років щодо визнання в суспільстві важливої ролі економіки, але відмови від неї як культу соціального життя, тому що політичні, соціальні й економічні інститути все більш признаються однаково важливими і необхідними, в основі організації лежать подібні принципи, головним з яких є інституціональна довіра. Цей етап по-європейські толерантно поєднує японський колективізм у суспільній сфері та американський індивідуалізм в економічній, припускаючи свободу участі у бізнес-діяльності з відкритим доступом до кредитних і інших ресурсів, можливістю самовираження.

---

<sup>1</sup> Запропонована періодизація не є фотографією економічної еволюції, а лише відображає найбільш характерні тенденції, які притаманні практиці країн класичного ринку. Тому її неможливо використовувати в якості хронологічного шаблону, який можна спроектувати на економічну еволюцію будь-якої країни, прагнучи їх повного збігу. Форми, особливості, часові рамки етапів еволюції бізнес-моделей у різних країнах були іноді контрастно розбіжні, тому етапізація за провідною ланкою у бізнес-поведінці є досить умовною.

Сучасний період розвитку «глобальної моделі» бізнес-поведінки відображає недоліки кожної національної моделі, поєднуючи їх основні переваги. Крайній економізм, прагнення максимізації прибутку ціною скорочення соціальних програм, стали головними вадами бізнес-моделі США, що і підтвердила практика 90-х рр. XX ст., коли базові мотиви американських підприємців реалізовувалися через прагнення зростання прибутку за рахунок синергізму, проте спрямованість американських підприємців на інновації, використання новітніх досягнень у науці і техніці є безумовною перевагою цієї моделі над іншими.

Світова тенденція на вільний розвиток людини, соціальну справедливість й ефективність ринку найбільш повно втілюється в європейській моделі бізнес-поведінки, яка є, на наш погляд, найперспективнішою в плані досягнення економічного успіху.

По-перше, європейці у своїй поведінці керуються, насамперед, «принципом розумної достатності», що припускає не протиставлення індивідуальних інтересів суспільним, а їх взаємне доповнення. Це відрізняє європейських підприємців від американських, для яких особистий інтерес передусім, і від японських, які привселюдно демонструють приналежність до соціальної групи.

По-друге, європейські бізнесмени прагнуть балансу між «соціологізацією» і «економізацією», якого не вистачає японським бізнесменам (у результаті сформованого «підприємницького консерватизму» та відсутності ділової агресії) і американським (у суспільстві схвалюється ризик — «мета виправдовує засоби»). Для європейця ризик — це можливість підтвердити власний професіоналізм.

Японська модель бізнес-поведінки, незалежно від її консерватизму також є достатньо перспективною за умов реалізації: по-перше, еволюції менталітету суб'єктів, що хазяюють, у напрямку європейських стандартів, які базуються на глибокому почутті відповідальності; по-друге, системи гнучких, орієнтованих на інновації фірм будь-яких розмірів, що мають доступ до венчурного капіталу і здатних у максимальному ступені використовувати творчі таланти індивідів; по-третє, концепції формування єдиного економічного простору, у якому переважають єдині, уніфіковані методи виробництва, тому що криза 90-х рр. XX ст. показала низький ступінь адаптації японських фірм до технологічного й інституціонального відновлення, нездатність японських підприємців до самостійного, без опіки держави, ведення бізнесу, закостенілість традиційного ринку праці і заорганізованість внутрішнього ринку корпоративного контролю.

Таким чином, при вивченні національних моделей бізнес-поведінки на перший план виходять різні локальні риси, що несуть відбиток неповторної історичної своєрідності, політичної структури, традицій тощо.

І процес уніфікації економічної поведінки відбувається не за допомогою міжнародних договорів, а переважно шляхом взаємного сприйняття понять, конструкцій і інститутів.

### **3.3. ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ БІЗНЕС-ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Процес становлення сучасної світової економічної культури на зламі ХХ — ХХІ ст. обумовлений низкою чинників, серед яких найважливішими є інтернаціоналізація, інтеграція і глобалізація суспільного життя, які не тільки детермінують господарську діяльність розвинутих держав і стратегію країн, економіка яких розвивається і трансформується, але й модифікують національні моделі бізнес-поведінки. Новий імпульс процесу інтернаціоналізації в останні десятиріччя надає інформаційно-технологічна революція, яка уможливила здійснення міжнародних ділових угод «поза простором» і в реальному часі. Інтеграція, у свою чергу, нівелює відмінності між суб'єктами економічної діяльності в різних країнах, тобто це інституціонально підготовлений процес об'єднання господарських блоків на мега- і макрорівнях. Глобалізація є проявом сучасної постіндустріальної стадії розвитку економіки і суспільства у відносинах між країнами, поширення інтернаціоналізації на всі сфери суспільного життя — демографічну, екологічну, соціокультурну, політичну, економічну тощо. Всі названі процеси у світовій економіці взаємопов'язані та взаємообумовлені, хоча і мають специфіку не тільки у власному розвитку, але й у своєму впливові на економічну поведінку суб'єктів господарської діяльності<sup>1</sup>.

При цьому більшість наукових досліджень, присвячених цій темі, проблеми сучасного світу розглядає в двох аспектах: по перше, характеризує ті прояви нового устрою світу, які або яскраво виражені, або тільки зароджуються; по-друге, прогнозує розвиток національних економічних систем у нових умовах з обов'язковим описом стратегії ТНК. Окремий суб'єкт господарювання, а саме бізнесмен, ціль якого самореалізуватися і отримати прибуток завдяки впровадженню інноваціям і ціною ризику власним капіталом, залишається поза межами

<sup>1</sup> *Бородаевская А. А.* Масштабы превыше всего, или Новая волна слияний в мировой экономике. — М.: Международные отношения, 2001. — 208 с.; *Жаліло Я. А.* Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. — К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2003. — 368 с.; *Поручник А. М., Антонюк Л. А.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 171 с.; *Субботин А. К.* Границы рынка глобальных компаний / Предисл. Д. С. Ловова. — М.: Эдиторная УРСС, 2004. — 328 с.; *Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія; За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова.* — К.: КНЕУ, 2007. — 544 с.

наукового інтересу. Тим часом, індивідууми змушені взаємодіяти з мікро- і макросередовищем у рамках суперечливих економічних і соціальних інтересів усіх учасників процесу глобалізації, багатогранність якої обумовлює широкий спектр характеристик, що належать винятково феноменові глобалізації, серед яких найвпливовішими з точки зору формування економічної поведінки ділової людини в сучасному світі є наступні:

- транснаціоналізація капіталу;
- переважний розвиток сфери послуг;
- трансформація конкурентного середовища;
- віртуалізація життя й економіки, з утворенням мережного електронного ринку;
- інформізм (концентрація економічної й політичної влади в розподіленні виробників інформації з можливістю маніпулювання нею);
- висока технологізація, менеджментизація й інформатизація господарського, соціального, економічного життя;
- домінування інтелектуальних організацій з поступовим перетворенням людського капіталу в основний економічний ресурс.

Сукупність названих чинників створює базис для виникнення протиріч між технологіями і людським капіталом, що стосується, насамперед, транснаціональних компаній, які володіють колосальним економічним ресурсом фінансово-інформаційних технологій і здатні вибудовувати складну конструкцію глобальної економіки. Мова йде не стільки про створення нового продукту, якому притаманні ті або ті споживчі властивості, суб'єктивізацію вартості, вільне оперування витратами виробництва, торгівлю брендом і інтелектуальною власністю, перенесення ризиків на дрібні підприємства, скільки про формування довгострокового плацдарму олігополізованої торгівлі, домінуюче положення в ній займають кілька транснаціональних гігантів, які водночас і співробітничать, і конкурують між собою на внутрішніх ринках усіх країн. Особливо висока конкуренція в цивільному літакобудуванні, автомобілебудуванні, нафтовій промисловості, галузях, пов'язаних з інформаційними технологіями, у міжнародній мережі телекомунікацій.

І тут треба відзначити особливу перевагу ТНК — перевагу інтернаціоналізації, тобто можливість використання у своїх інтересах замкнутого внутріфірмового ринку. Це забезпечує найбільшим підприємцям меншу залежність від економічної політики уряду, можливість подолання торговельних і інших бар'єрів. Хоча, незважаючи на могутнє лобі ТНК, здатність впливати на урядові органи у відстоюванні своїх приватних інтересів, нерідкі випадки заборони державою або міжнародними регулюючими органами мегаугод. Наприклад, восени 1999 р. було

оголошено про найбільше на той момент в історії поглинання «Sprint Corporation», третьої в США міжнародної телефонної мережі, з боку «MCI world-com», що займала друге місце. При цьому останній довелося радикально підвищити ціну угоди (до 115 млрд дол.), щоб тільки «Sprint Corporation» не дістався її суперникам — «Bell says Corp.» та «Deutsch telecom». Влітку 2000 р. ця угода була предметом серйозного розгляду відразу кількома контрольними органами в ЄС і США, а в самому кінці червня Комісія ЄС наклала на неї табу, посилаючись на занадто великі міжнародні наслідки очевидної концентрації телефонних компаній США<sup>1</sup>. Проте слід зазначити, що фундаментом нової економіки поступово стають не основні фонди і навіть не управлінський ресурс, а людський капітал і, все частіше, — критична чисельність творчих особистостей, від наявності або відсутності яких залежить перспективність фірми. Це виражається в розвитку різноманітних венчурних середніх, дрібних і мікропідприємств (аж до феномена «manterprise» — «людина-підприємство»).

У 90-х рр. XX ст. гнучкість і маневреність капіталу в багатьох галузях почала доповнюватися явно вираженою орієнтацією на експансію, укрупнення, розширення масштабів діяльності за рахунок злиттів та поглинань (хоча уперше вони були відзначені ще в 70—80 рр. XIX ст. у Європі, а вже на початку XX ст. були зафіксовані в США і Японії). Високий рівень централізації капіталу на рубежі XX—XXI ст. пояснюється як економічними, так і технологічними мотивами з боку підприємців, головними з яких є, безумовно, прагнення до максимізації прибутку і посиленню конкурентних позицій на ринку: «...злиття підвищує наші можливості стати більш ефективними в глобальній конкуренції у швидко мінливої світовій економіці»<sup>2</sup> (голова ради директорів Л. Реймонд із приводу злиття енергетичних компаній «Exxon» і «Mobil», 1999 р.). Ще один важливий фактор — ефект масштабу, який проявляється за рахунок того, що середні витрати на одиницю продукції, яка випускається, знижуються відповідно до збільшення обсягу виробництва (наприклад, за рахунок єдиної політики закупівель сировини, централізованого маркетингу, субконтрактної основи неосновних виробничих операцій).

Провідним технологічним мотивом централізації капіталу є досягнення у сфері інформаційних технологій, які зробили бізнес більш мобільним і підвищили швидкість прийняття рішень. По-перше, за останні десятиріччя збільшилася здатність капіталу переміщатися в будь-яку точку планети, розширилися межі зростання капіталу завдяки електронній оптовій і роздрібній торгівлі, фондовій електронній біржі, електрон-

<sup>1</sup> EU prohibits WorldCom-Sprint merger // Asahi Evening News. — 29.6.2000.

<sup>2</sup> ExxonMobil Today — <http://www.exxonmobil.com/Corporate/About/>

ному документообігові тощо. По-друге, підвищився верхній рівень розміру капіталу, який може функціонувати без негативних наслідків для якісних показників керованості бізнесом.

Проте подібні угоди, реалізовані без врахування національних особливостей, не дають бажаного результату (наприклад, відомий випадок придбання контролю над американським автобудівельним гігантом «Chrysler Corporation» з боку німецького «Daimler-Benz A.G.». Новоствореній гіперкомпанії ніяк не вдалося перебороти функціональний розлад між європейською та американською системами, німецьке керівництво концерну постійно змінює тактику, йдуть нескінченні кадрові перестановки, особливо на американських підприємствах, прибутковості немає, акціонери незадоволені...).

Загальносвітові трансформації, які викликані процесами глобалізації і відбиваються, насамперед, на діяльності ТНК, все більше визначають характер виробничого циклу. Сьогодні учасники транснаціонального виробничого процесу, перебуваючи у різних країнах і навіть на різних континентах, можуть працювати за єдиним планом, дотримуючись єдиних стандартів, загального ритму й інших умов спільного виробництва, немов це підрозділи одного підприємства.

Створення і зростання кількості ТНК — результат інтернаціоналізації економіки і розвитку світового ринку. Конкуренція, прагнення перебороти митні та інші бар'єри на світовому ринку підштовхують корпорації до створення філій і дочірніх підприємств в інших країнах, до придбання активів зарубіжних компаній, міждержавного впливу тощо. Тому цілком природним є прагнення будь-якої фірми, що постачає товари на світовий ринок, мати за кордоном дистриб'юторську мережу, систему сервісного супроводу своєї продукції, а в багатьох випадках — її зборки і виготовлення. Транснаціоналізація капіталу сприяє поширенню нових технологій, форм організації виробництва, управління й маркетингу, залученню в оборот і ефективного використання трудових і природних ресурсів, зменшенню трансакційних витрат, полегшуючи тим самим реалізацію великих міжнародних проектів.

Оскільки ТНК є головною рушійною силою процесів глобалізації, то основні компоненти моделі стратегічної поведінки великого підприємця відображають усі тенденції глобалізації:

- прагнення до збільшення масштабів виробництва і мінімізації трансакційних витрат;
- концентрація зусиль та коштів на наукових дослідженнях з метою наступного продажу високотехнологічної продукції і ліцензій;
- створення міжнародних мереж фірм-постачальників, фірм-виробників, фірм-споживачів;



- застосування загального «бренду», що припускає єдину рекламну стратегію і гарантує споживачу стандартний набір якісних послуг;
- формування суспільної думки і розробка нових концептів для масової свідомості.

Поведінка великих фірм багато в чому визначається «межами ринку глобальних компаній»<sup>1</sup>. Визначення, запропоноване російським дослідником А. К. Субботіним, підкреслює проблему залежності максимального обсягу продажів від соціальних умов життя споживачів, оскільки продукція ТНК (автомобілі, комп'ютери, авіаперевезення тощо) розрахована на коло заможних покупців. У результаті глобальні компанії стали заручниками дій об'єктивних законів ринкової економіки і недооцінки соціальних факторів, що визначають загальну картину життя світового співтовариства.

Очевидно, що крупні підприємці самостійно не здатні зберегти свій ринок: по-перше, вони не єдині у своєму впливі на світову політику, її військово-політичні і соціально-економічні складові; по-друге, ТНК надто захоплені конкуренцією на існуючому ринку. Тобто спостерігається явне домінування поточних економічних інтересів над стратегічними і частка спільних зусиль компаній-лідерів по формуванню погодженої глобальної політики досить мала.

Подібні зміни світової економіки, розмаїтість об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на підприємця, спричиняють усе більш помітний розрив між двома полюсами ділового світу: компаніями транснаціонального рівня і малим бізнесом.

Внаслідок невеликих розмірів кожного із суб'єктів малого бізнесу його стійкими характеристиками є невелика частка своєї продукції на ринку, надмірна залежність від зовнішнього середовища, а отже — нестійкість, яку глобалізація лише підкреслює. Але саме подібна залежність і невизначеність ситуації обумовлюють вибір цілей і способів діяльності відповідно до сформованої ситуації і відсутності довгострокового планування. На відміну від великих підприємств, що займають або прагнуть зайняти на ринку домінуюче положення і будують власну стратегію на основі цієї мети, мале і середнє підприємство виходить з наявних можливостей, пристосовується й імпровізує відповідно до мінливої кон'юнктури. Такий характер мотивації, а також особисте управління бізнесом, тісний контакт власника підприємства із персоналом, клієнтами і постачальниками обумовлюють гнучкість малого бізнесу. Притаманні цьому секторові рухливість, творчий характер роботи, готовність до ризику визначають його місце і роль у сучасній глобальній економіці. У свою чергу, процеси глоба-

---

<sup>1</sup> Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний / Предисл. Д.С.Ловова. — М.: Эдиторная УРСС, 2004. — 328 с.

лізації суттєво впливають на економічну поведінку підприємців малого та середнього бізнесу. Це зумовлено тим, що по-перше, велика частка традиційних проблем таких підприємств (нестача фінансування, труднощі в експлуатації високотехнологічного устаткування, відсутність управлінських навичок, низька продуктивність праці, адміністративні бар'єри) — значно загострюється в умовах глобальної інтеграції; по-друге, малий і середній бізнес традиційно орієнтувався на внутрішні ринки, і в більшості продовжує дотримуватися цієї лінії, проте поступово з'являються і малі підприємства нового типу, які стрімко пристосовуються до нових умов зовнішньоторговельної лібералізації (нерідко на основі внутріфірмових зв'язків і об'єднань); по-третє, набуває все більшого розповсюдження співробітництво між підприємствами малого та середнього бізнесу завдяки бурхливому розвитку новітніх технологій, оскільки нові засоби комунікації полегшують невеликим фірмам доступ до іноземних партнерів; об'єднання в невеликі групи малих підприємств полегшує обмін персоналом і поширення технологій, створює нові можливості для підвищення ефективності. Тобто або по одинці, або в групах, малий та середній бізнес шукає можливості виходу на міжнародні ринки через стратегічні союзи, франчайзинг і спільні підприємства; по-четверте, міжнародна конкуренція змушує підприємців за умов обмеженої внутрішньої ресурсної бази максимально використовувати гнучкість, простоту і дешевизну управління.

Як наслідок сьогодні малі і середні підприємства проходять той шлях, що свого часу пройшли великі компанії: пристосування до нових умов міжнародної торгівлі, розвиток схем реалізації проектів, створення об'єднань із метою скорочення витрат виробництва.

Сфера діяльності малих підприємств в умовах глобалізації досить широка — від впровадження науково-технічних розробок, пошуку нових інформаційних технологій та економічних досліджень до будівельно-монтажних робіт, виготовлення приладів, ремонту устаткування і виробництва різних товарів. Але останнім часом спостерігається чітко виражена тенденція до інноваційного характеру діяльності, ознаками якої є:

— вузька спеціалізація наукових пошуків малих підприємств або розробка невеликого кола технічних ідей (великі корпорації у своїх лабораторіях розробляють водночас кілька десятків і навіть сотень проектів, тим самим «розпорошуючи» матеріал і людські ресурси і збільшуючи витрати на НДДКР);

— розробка інноваційного продукту в основному на перших етапах (генерування ідей, зародження винаходів), коли ще не має потреби у великих матеріальних, людських, організаційних витратах;

— більша зацікавленість у кінцевому результаті (приймають принципово нові технічні рішення, оскільки в умовах найжорстокішої конкуренції це єдиний спосіб виживання);

— складність доступу на ринки традиційних товарів.

Таким чином, дрібні та середні фірми стають піонерами у створенні й освоєнні багатьох науково-технічних досягнень сучасності, але практично відсутні компанії, що зосередилися винятково на НДДКР. Таку поведінку можна пояснити як захисну реакцію на нестабільність ринку: малий бізнес прагне забезпечити своє фінансове становище на випадок несподіваного виникнення проблем із здійсненням якого-небудь виду діяльності під впливом зовнішніх причин і тому розвиває свою діяльність по кількох напрямках.

Незважаючи на різницю в стратегіях, і малий, і великий бізнес можуть одержувати вигоду від взаємодії один з одним. По-перше, інтеграція великого бізнесу з малим у певній мірі дозволяє децентралізувати науково-технічну діяльність, залишаючи контроль за нею в руках великої фірми. Використання малих і середніх підприємств як субпідрядників дозволяє розширити виробництво без будівництва нових цехів, купівлі устаткування й залучення додаткової робочої сили, прискорює доведення розробки до «товарного» вигляду і її впровадження.

По-друге, великі концерни залучають до себе через субпідрядні фірми найкваліфікованіший персонал, не сплачуючи йому заробітну плату, адекватну його кваліфікації. Таким непрямим шляхом здійснюється економія на капіталі з одночасним збереженням кваліфікованих науково-технічних кадрів.

По-третє, вигоди залучення субпідрядних компаній для великих корпорацій часто пов'язані з необхідністю вирішення соціальних питань і конфліктів, завдяки гнучким системам управління працею на малих підприємствах.

По-четверте, науково-технічна інтеграція з малими фірмами через субпідрядні відносини приносить великим фірмам значний прибуток за допомогою встановлення низьких цін на продукцію субпідрядних підприємств. Головна вимога до них полягає в тому, щоб ціна виробництва їхньої продукції була нижче, ніж ціна, по якій замовник міг би сам виготовляти даний виріб або послугу.

По-п'яте, головні мотиви інтеграції великого і малого бізнесу — це високий ступінь гнучкості, їхня інноваційна активність і пристосованість до мінливих умов виробництва і збуту, ініціатива і заповзятливість, створення сприятливого клімату.

Це особливо помітно при порівнянні ділової стратегії ТНК і малого бізнесу: перші максимально уніфікують, другі, навпаки, максимально концентруються на національних особливостях. Мета ТНК — впоряд-

кування діяльності в будь-якій сфері, формулювання і раціональне скорочення понять, типорозмірів, складових частин певного об'єкту або його інфраструктури — ефективна для масового виробництва. Мета малого бізнесу — задоволення потреб конкретного споживача — найефективніша для об'єктів одиничного виробництва. Великий бізнес — це поєднання невеликої лінії елітної продукції із домінуючою егалітарною комерцією, пов'язаною з масовим виробництвом, типовим для індустріального суспільства з метою задоволення «стандартного» попиту мас. Малий бізнес — це переважно елітарна комерція, яка спрямована на індивідуалізований попит, що стимулює розмаїтість стилю, вигадливий дизайн, скорочення терміну життя продукції.

Отже, у сучасному взаємозалежному світі підприємства будь-якого рівня і розміру, так чи інакше випробують на собі вплив процесу глобалізації, відповідно модифікуючи стратегію ведення бізнесу. Але перебудовується не тільки характер економічних дій, реформуються національні поведінкові установки, поступово трансформуючись у «глобальну модель» бізнес-поведінки.

Вже сьогодні праця з повинності, притаманної традиційній трудовій етиці, перетворюється на ігровий елемент нової глобальної економіки та культури. «Створюється враження, що у світі відбувається поступове, але постійне, невблаганне і послідовне витіснення ідеології чесної праці ідеологією фінансового успіху»<sup>1</sup>.

У цих умовах формується новий тип мислення, коли стійкі пари антагоністичних понять (суб'єкт—об'єкт, присвоєння—відчуження, продавець—покупець) відтісняються на другий план, а потреба оперувати традиційними цілостностями відсутня. Такий тип мислення, що втрачає орієнтири і відгороджується від реальності, деякі вчені вважають ірраціональним. Разом з тим, відбулося розширення інформаційного поля з можливістю одержання знань не тільки про різні культури, нації, цивілізації, але й моделі споживання, що відрізняються від «рідного» соціального середовища. Як відомо, при визначенні характеру соціологізації особистості суттєву роль грає не просто вплив, а найчастіше копіювання «чужого» досвіду, не укоріненого в даному середовищі. Проте саме сьогодні світоглядні установки індивіда, аналіз своєї соціальної групи, країни, нації, оцінювання власного в ній положення співвідноситься із набагато ширшим спектром економічних і соціальних ситуацій, ніж у традиційних умовах обмеженого кола інформаційних контактів.

Унаслідок подібних змін у сприйнятті і свідомості кожного суб'єкта економічної діяльності, еволюціонує менталітет нації в цілому: трансформація свідомості «тягне» за собою трансформацію менталітету.

<sup>1</sup> Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме) / Ред. А. И. Неклесса. — СПб.: Алтейя, 2000. — С. 46.

Модифікація менталітету як втілення національних традицій, стилю життя і спілкування людей, як продукту історичного розвитку є процесом набагато більш тривалим і багатогранним у порівнянні з реформуванням економічних відносин.

Історичні, соціокультурні, природно-демографічні фактори, політична та правова ситуація в країні, рівень розвитку інфраструктури, економічне середовище створюють унікальний архетип кожної нації, але процеси глобалізації нівелюють національні розбіжності: різні народи випробовують вплив однакових факторів і це формує глобальну свідомість індивіда. Ядро соціальної ідентичності (я, група, колектив тощо) — одна з ключових національних позицій, змінюється на усе більш зростаюче поле кроскультури, що і є онтологічним ядром формування глобальної культури. Крім того, якщо раніше найбільшою людською спільністю, членом якої відчувала себе людина, була держава або нація, то тепер суспільні відносини набувають транснаціонального характеру.

Трансформація конструкцій масової свідомості і колективної поведінки відбувається за кількома напрямками і складається з певних компонентів, основними серед яких є наступні: всеохоплення і комплексність змін; гібридизація культури, тобто процес об'єднання раніше несумісних культурних феноменів; досягнення апріорного домінування глобальних цінностей та орієнтирів над місцевими.

Поступово під впливом глобалізації кардинально змінюються навіть найбільш консервативні і стійкі структури соціальної свідомості і поведінки. Сім'я, малий бізнес, не кажучи вже про великий, глобалізуються прямим і безпосереднім чином на своєму рівні, демонструючи нові форми участі у сучасних феноменах.

Дослідники єдині у тому, що національна й економічна ідентифікація відбувається лише в процесі взаємодії з об'єктами, що володіють іншими, відмінними від суб'єкта характеристиками («ми» — «інші»). Питання ідентифікації постає, як правило, у ситуації, коли відбувається тиск «чужих» цінностей. Якщо така взаємодія досягає піку зіткнення переконань, то тим більш інтенсивно і болісно (але, разом з тим, і більш виразно) протікає процес ідентифікації. Національна модель економічної поведінки формується і трансформується поступово: підприємець-обиватель з ентузіазмом сприймає традиційні економічні дії і максимально копіює їх. Так зміцнюються національні стереотипи економічної діяльності, акцентуються найбільш типові її зразки.

Процес уніфікації бізнес-поведінки відбувається в умовах присутності необхідного мінімуму подібності між різними національними моделями (рис. 3.5). На першому етапі — це часткове схвалення всієї моделі, повне прийняття її окремих елементів. Потім відбувається поступова адаптація компонентів іноземної моделі до місцевих умов і стереотипів.

Якщо цьому процесові сприяє політичний, економічний і культурний клімат, взаємна емпатія його учасників, особиста зацікавленість у міжнародному бізнесі, то відбувається примирення з існуванням «незрозумілих» культурних норм і нетипових підприємницьких дій.

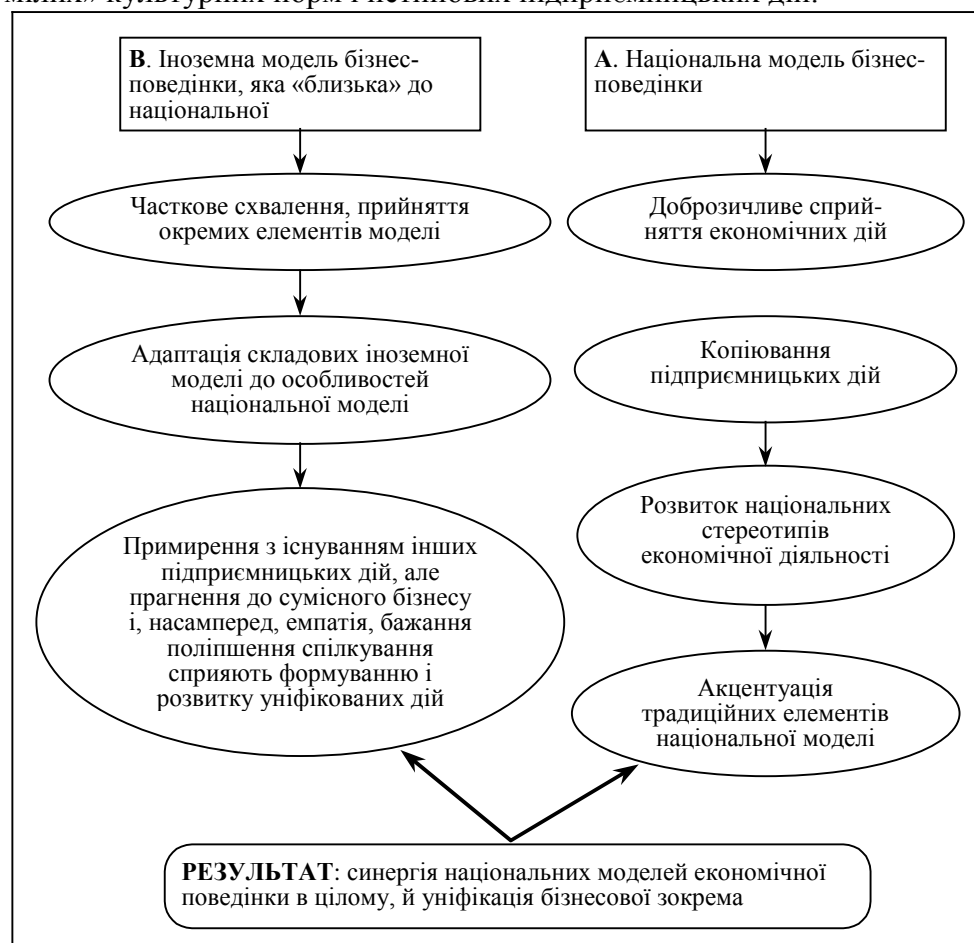


Рис. 3.5. Алгоритм уніфікації бізнес-поведінки

Наслідком синергії національних моделей економічної поведінки є розробка та розвиток уніфікованої бізнес-моделі. Протистояння двох культур, а, отже, і неприйняття іноземних ділових моделей, виникає, насамперед, при кардинальних розбіжностях між ними (рис. 3.6). Спочатку демонструється опір, вибудовується психологічний, соціальний, нормативний захист від тих економічних дій, що викликають найбільше відторгнення. Це призводить до патової ситуації: немає ні явного зближення, ні абсолютного відторгнення. Внаслідок цього початкова мета вести спільний бізнес втрачає свою привабливість, підприємницькі дії можливих компаньйонів викликають лише антипатію, анулюють-

ся плани спільного бізнесу. Проте процеси інтернаціоналізації змушують підприємців шукати шляхи подолання таких психологічних перешкод, тому повторні спроби налагодити економічні зв'язки — неминучі.

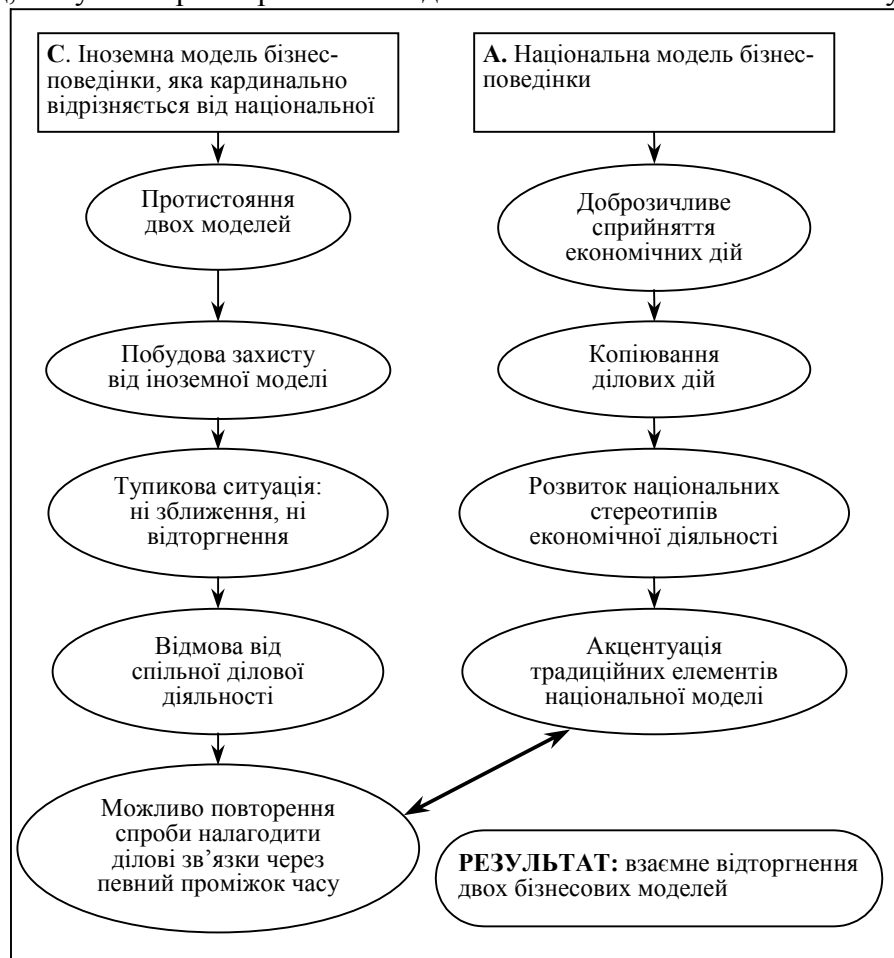


Рис. 3.6. Алгоритм відторгнення іноземної моделі бізнес-поведінки

Оскільки національна модель відчуває на собі вплив не однієї, а багатьох іноземних моделей, то остаточному підсумку ймовірна синергія навіть з тими культурами, що викликали найбільше неприйняття. Це пояснюється тим, що феномен глобалізації полягає у відсутності автономії окремих держав, їх іноді демонстративному, а іноді опосередкованому впливі одна на одну.

Проте вимоги сучасного світу не можна пред'являти в «непідготовленому» соціумі: ми спостерігаємо явну асиметричність процесів глобалізації — країни третього світу не здатні запропонувати високорозвиненим державам свої товари (крім сировинних), капітали чи

технологічні досягнення, а самотутня культура (єдине їхнє надбання) не створює сприятливого клімату для рівноправного діалогу. Тобто необхідне створення умов для адекватного сприйняття тенденцій сучасного світу, що стає можливим лише при перебудові соціокультурної і економічної свідомості окремого індивіда.

Глобалізація змінила підходи вчених і до проблеми конкуренції: суспільство тепер виступає не як співтовариство окремих підприємців, а як єдина економічна цілісність конкретного індивіда, держави, політичних і культурних інститутів, громадських організацій. «Глобалізація — це заснований на нових формах транснаціоналізації економічної діяльності, процес створення конкурентних переваг, шляхом придушення національних соціокультурних стереотипів поведінки конкурентів, використання новітніх інформаційних і фінансових технологій, а також нових форм міжнародної, виробничої, політико-правової й організаційно-економічної діяльності»<sup>1</sup>.

Трансформація конкурентного середовища, яка обумовлена не тільки глобалізацією ринків, а також певним ослабленням їхнього регулювання, що в результаті полегшує прорив на ігрове поле, як нових гравців, так і тих, хто має стійкі позиції в інших галузях виробництва, призводить до появи ринків з гіперконкуренцією і витіснення ними традиційних конкурентних ринків. Тому підприємець, який здійснює свою діяльність в умовах гіпержорсткої конкуренції, змушений реформувати власну конкурентну стратегію, керуючись багатьма факторами: від фінансових можливостей і глобальних цілей до організаторських здібностей і особистих якостей.

Як наслідок, відповідно до особливостей стратегії конкурентної боротьби, можна окреслити чотири типи конкурентної бізнес-поведінки на ринку: агресивно-лідерська, помірно-спеціалізована, експериментально-активна, пристосовницько-універсальна. Так, при агресивно-лідерській поведінці бізнесмен намагається завдяки силовій стратегії максимально використати «плюси» крупного виробництва: великі обсяги, стандартизований продукт, масовий характер споживання. Все це обумовлює мінімізацію собівартості, що і є головною переважаючою відмінністю цієї моделі конкурентної поведінки від інших.

Помірно-спеціалізована поведінка: підприємець — це гравець на нішах, який завдяки вузькій спеціалізації панує у певному секторі ринку. Він активний, у міру агресивний, намагається не тільки розширити цільовий сегмент, але й постійно вдосконалює технології з метою зберегання конкурентних переваг.

---

<sup>1</sup> Экономическая теория на пороге XXI века — 7: Глобальная экономика / Под ред. Ю. М. Осипова, С. Н. Бабурина, В. Г. Белоплицкого, Е. С. Зотовой. — М.: Юристъ, 2003. — С. 216.



Експериментально-активна поведінка: ділова людина цього типу, по-перше, активний експериментатор; по-друге, прихильник ризикованої стратегії, який намагається шляхом власних розробок та залучення високопрофесійних спеціалістів випередити своїх конкурентів.

Пристосовницько-універсальна поведінка: такі підприємці застосовують малоамбіційну, далеку від інноваційності, але гнучку стратегію. Невеликий розмір виробництва, універсальність його продукції є головними перевагами цієї моделі, а відсутність жорсткої конкуренції (внаслідок низької рентабельності) пояснює її пасивний характер.

Проте глобальний ринок змушує бізнесменів незалежно від обраної моделі конкурентної поведінки, освоювати стратегію системної конкурентоздатності, яка доповнює кожну базову модель низкою елементів:

— діюча комбінація знань та ефективності інноваційних процесів у економіці;

— максимальне використання переваг локального ринку, регіональної інтеграції, підвищення комерційної і виробничої операційної мобільності фірм, які працюють у різних країнах;

— внутрішньофірмовий поділ праці, на відміну від попереднього міжгалузевого, зі знеособленим, чисто функціональним (дочірні підприємства на різних континентах) характером взаємин, який є суттєвим чинником в уніфікації економічної поведінки суб'єктів бізнес-діяльності;

— «вплетіння» у національну модель конкурентної поведінки основних елементів світових стандартів господарської діяльності.

Остання вимога особливо актуальна з погляду початкової стадії формування «глобальної моделі бізнес-поведінки», тому що національна специфіка продовжує відігравати суттєву роль у формуванні моделі економічної поведінки. Наприклад, для американської конкурентної стратегії у бізнесі властиве акумулювання найбільш важливих технологій з метою очікування оптимального часу їхньої комерціалізації або, навпаки, максимально тривалого стримування цього процесу. А для японських підприємців — традиційний процес купівлі й удосконалення закордонних технологій для виробництва високоякісного комерційного продукту, з наступним його продажем у різних країнах по різних цінах завдяки, у тому числі, високій адаптації цього продукту до специфіки місцевих умов.

Недосконалість окремих ринків у цілому і нерівномірний розвиток галузей економіки, падіння норми прибутку в традиційному виробництві, а також розвиток НТП змушують підприємця розширювати коло

товарів і послуг, які пропонує фірма своїм клієнтам, тобто спонукають його до використання стратегії диверсифікації.

Фахівці розрізняють дві моделі у діловій поведінці на момент реалізації диверсифікаційної політики. Оборонна, що містить у собі розподіл ділового ризику, зменшення циклічної нестабільності, заміну виду діяльності, яка переживає спад. Наприклад, тютюнова компанія «British American Tobacco», перейменована в ВАТ «Industries», велику частину своїх ресурсів перевела у фінансову сферу, залишивши лише невелику частку в тютюновому виробництві.

Наступальна модель має на увазі агресивну політику, фінансові вкладення, подолання меж зростання, досягнення синергетичних ефектів.

В економіці будь-якої країни зустрічаються обидві моделі, описані вище, але історичні, соціальні, культурні передумови окреслили національний профіль диверсифікаційної стратегії: підприємці США в цілому випереджали по впровадженню політики злиттів, поглинань, диверсифікованості японських і європейських колег приблизно на 10 років (хоча для Японії в цілому характерні технологічно взаємозалежні виробництва, орієнтовані на той або інший галузевий ринок, причому з досить широкою диверсифікованістю продукції, яка випускається (вже згадуваний «кэйрецу» — keiretsu).

З погляду формування глобальної моделі бізнес-поведінки, диверсифікованість цікава тим, що результатом її поширення є уніфікованість багатьох процесів, тому що вона припускає певну однотипність, якийсь сполучний елемент між сферами діяльності, які інтегруються:

- однотипна сировина, що стимулює її комплексне й економічне використання з розширенням номенклатури продукції;
- однотипні технології, що полегшує керування й автоматизацію виробничих процесів;
- однотипні потреби в досить широкого кола споживачів, що підштовхує до спроб забезпечити їхнє комплексне обслуговування.

Усе це послідовно і функціонально пов'язує визначені види господарської діяльності в процесі реалізації цілей бізнесу (маркетингові дослідження, інвестиції, виробництво, розподіл продукту і його доставка споживачам). Специфіка глобалізаційних процесів змушує кожного підприємця враховувати певні фактори, яких не існувало протягом усієї історії людства, але на сучасному етапі відповідно до них вибудовуються базисні стратегічні принципи:

1. «Ефект зворотної петлі», утворений від співвідношення витрат на НДДКР і граничних витрат, вартості знання і розширення кола користувачів: витрати виробництва відповідно до збільшення випуску високотехнологічних товарів знижуються, а прибуток зростає. Тобто спростовується ефективність закону спадаючої прибутковості (на одержання

кожної наступної одиниці ефективності потрібно більше одиниць витрат, ніж на одержання попередньої одиниці ефективності).

2. Нематеріальний характер інформації як основного товару в пост-індустріальній економіці, не допускає реалізації закону попиту та пропозиції (наявність точки рівноваги між виробництвом і споживанням) через сам механізм ціноутворення. По-перше, інформація не споживається у виробничому процесі і може використовуватися в необмеженій кількості відтворювальних циклів. По-друге, цінність знання, створення якого є процесом суто індивідуальним, не може бути визначена виходячи з вартості робочої сили, яка його зробила. По-третє, процес передачі інформації, заснований на суб'єкт-суб'єктних взаємодіях і вимагає зусиль не тільки виробника, але й споживача. По-четверте, інформація характеризується не рідкістю, а вибірковістю, купуючи формальні права на інформаційний продукт, не кожний може ним скористатися.

Таким чином, поступово головною ознакою «глобальної моделі бізнес-поведінки» стає її уніфікація, як універсальна масова модель поведінки, що претендує на культурну гегемонію і є динамічним наслідком світових подій останніх ста років (урбанізації, індустріальної і технологічної трансформації, стагнації традицій), що протиставлялися ядру соціальної ідентичності кожної особистості.

У світі створений і все більш розповсюджується певний стандарт сучасного способу життя, на який орієнтується усе більше число індивідів при зменшуваному впливі культури, системи традицій, норм і цінностей власного соціального середовища. Досить швидка адаптація і використання уніфікованої моделі в усьому світі пояснюється прагненням людини до свободи вибору: індивід може вибирати між різними соціальними зразками, що й утворить необхідну психологічну передумову відмовлення від традицій. Визнання «глобальної моделі поведінки» викликане й уніфікованістю її мотиваційної матриці, в основі якої лежать цінності самореалізації: від розвитку власної особистості до творчих досягнень (при обов'язковій наявності економічної безпеки в умовах суб'єктивного добробуту).

Відповідно, під впливом нових форм життєвої організації, вільного вибору характеру економічної діяльності, у тому числі і господарської, спрощення способів спілкування не тільки між країнами, але й континентами, трансформується і культура ділового життя: з традиційного на азартне постмодерністське; з підприємства як основної ланки економіки і центра суспільства на банк; із класичного товарного ринку на фондовий і ринок послуг.

Результатом процесу глобалізації, ймовірно, стане формування єдиної нормативної культури (стандартів поведінки) усіх суб'єктів економічної діяльності незалежно від їхньої територіальної прина-

лежності і національного походження. Однак у даний час мало враховується той факт, що така економічна культура буде формуватися на основі численних національних культур, що дуже відрізняються одна від одної. Так, як вже згадувалося, американська бізнескультура орієнтована на цінності індивідуалізму, раціональності і прагматизму, а східні, зокрема, японська — орієнтовані на сімейні і кланові цінності, позараціональну логіку і нематеріальні форми розвитку і досягнень.

Отже, не викликає сумніву факт зародження і стрімкого розвитку «глобальної еліти», характерними рисами якої є домінування цінностей технічної компетентності, агресивний стиль поведінки як результат протистояння традицій відповідного професійного середовища і вимог сучасності. «Глобальна модель» бізнес-поведінки, як сукупності економічних дій, спрямованих на досягнення успіху в самореалізації, містить у собі наступні феноменологічні компоненти:

- професіоналізм;
- ризикованість;
- домінування інноваційного підприємництва над традиційним;
- використання стратегії системної конкурентноздатності;
- ефективне використання людського капіталу;
- прихильність до стандартів міжнародного бізнесу;
- прагнення до формування і використання єдиної нормативної культури;
- неприйняття національних соціокультурних стереотипів у поведінці;
- «космополітизм» менталітету;
- уніфікованість економічних дій.

Сам феномен підприємництва останнім часом несе на собі відбиток глобального міжнародного характеру: з'являються нові можливості для створення підприємств, знижуються витрати входження на ринки в багатьох галузях, що пов'язано із революцією у сфері інформаційних технологій, удосконалюються і розширюються програми навчання підприємству в усьому світі тощо.

Малий бізнес як об'єкт глобалізації, можливо виявиться найменш слабкою ланкою в ланцюзі відтворення капіталу, тому що всі його основні принципи — пошук початкового капіталу, вміння організувати виробництво товарів і послуг в обмежених рамках, задовольняти вимогам місцевого соціального середовища — усе це залишається і не зазнає якісних змін.

Що стосується ТНК, то при створенні єдиної глобальної стратегії, їх зусилля будуть спрямовані на розширення меж ринку за рахунок країн, що розвиваються і формування другого «золотого» мільярда. У резуль-

таті нова філософія бізнесу, що спирається на інформаційні технології і глобалізацію з одного боку, і національну специфіку з іншого (тому що успіх економічного розвитку закладений у використанні тандему загальносвітових тенденцій і національних особливостей, традицій, менталітету), буде усе більш розвиватися і збагачуватися.

### **3.4. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

Крос-культурні взаємовідносини між персоналом глобальних корпорацій все в більшій мірі впливають на ефективність їх діяльності. Це положення в умовах глобалізації є загальновідомим не лише для дослідників організаційної поведінки, а й для керівників транснаціональних корпорацій. Однак, ця істина має занадто загальний характер, а виявити зв'язок між крос-культурними відносинами в компанії та продуктивністю (або ж збитковістю) в діяльності менеджерів досить складно. Звідси і недооцінка будь-яких компаній, насамперед глобальних корпорацій, які відіграють все значнішу роль у розвитку світової економіки. У цьому зв'язку наведемо кілька типових прикладів, що переконливо свідчать про зв'язок крос-культурних відмінностей у міжнародних компаніях та їх позиціями на світових ринках. Ці приклади віддзеркалюють різні аспекти бізнесу: інноваційну діяльність, міжнародні злиття, фінанси.

Ефективність крос-культурних відносин у сфері інновацій проілюструємо досвідом однієї з провідних автомобільних корпорацій — «Форд мотор компанії». Після приходу до керівництва компанією в 2001 р. Білла Форда — правнука легендарного засновника «Форда», зазначена корпорація широко використовує такий управлінський інструмент, як крос-культурні команди менеджерів, до складу яких входять вихідці із різних країн світу. Ці команди розв'язують проблеми якості продукції, ефективності виробництва, створення і освоєння нового складного устаткування і сучасних технологій шляхом використання різних типів мислення та комунікацій, які притаманні конкретним національним культурам працівників, що входять до складу цих команд. Ці команди відіграли ключову роль у створенні нових моделей автомобілів гібридного типу з високими екологічними характеристиками в контексті нової стратегії компанії «Freestyle». У 2003—2007 рр. творча команда з представників різних підрозділів у складі 50 осіб семи національностей протягом шестимісячного мозкового штурму у вигляді всесвітнього тур-

не проаналізувала досягнення конкурентів і розробила рішення, що дозволили скоротити термін проектування з п'яти років до трьох. Зокрема, німецьким членам команди вдалось після глибокого осмислення особливостей кабриолету «Мерседес-Бенц» запропонувати рішення, яке забезпечило таку ж саму неперевершену плавність ходу і в той же час відповідало вимогам патентної чистоти. Японським учасникам команди вдалось істотно знизити виробничі витрати на основі опанування досвіду «Тойоти»<sup>1</sup>.

Інший приклад злиття корпорацій «Крайслер» (США) та «Даймлер Бенц» (ФРН) в 1998 р., навпаки, свідчить про втрати компаній унаслідок ігнорування крос-культурних факторів. Ось які висновки в цьому зв'язку було зроблено популярним виданням «The Economist» через рік<sup>2</sup>:

— талановиті менеджери «Крайслер» почали покидати компанію і переходити до «Форд» чи «Дженерал Моторз»;

— виникла серйозна проблема розміщення загальної штаб-квартири у Штутгарті чи Детройті;

— наявність різних стилів проведення нарад: перед важливими зустрічами німецькі менеджери прочитували 50-сторінкові документи, а їх американські колеги віддавали перевагу живим дискусіям;

— суттєво відрізнявся і стиль менеджменту на нижніх рівнях, зокрема у питаннях звітності (німці невідкладно вивчали звіти своїх підлеглих, а американці намагались відкласти цю роботу «на потім»);

— між дизайнерами компаній не вдалось налагодити плідну співпрацю: кожна компанія ретельно зберігала у секреті свої напрацювання;

— американські менеджери були обурені просуванням німецьких управляючих на вищі керівні посади в «Крайслер», яка відіграла важливу роль у перемозі союзників над Німеччиною у другій світовій війні, оскільки випускала танки та іншу військову техніку.

Цілком зрозуміло, що зазначене злиття не дало очікуваних результатів із-за ігнорування крос-культурних відмінностей, а навпаки погіршило стан «Крайслер» та «Даймлер». Поставлена перед злиттям ціль — стати світовою автомобільною компанією № 1 — так і залишилась недосяжною. Капіталізація «Даймлер-Крайслер» знизилась із 84 млрд дол. США в 1998 р. до 39 млрд у 2000 р., тобто менше ніж однієї «Крайслер до злиття (36 млрд). Збитки «Крайслер» у 2001 р. становили понад 2 млрд дол. США<sup>3</sup>. Вся проблема полягала у відмінності корпоративних культур учасників злиття, яким були притаманні вагомні наці-

<sup>1</sup> *Маги Д.* Жесткий форд. Билл Форд и битва за возрождение легенды американского автомобилестроения: Пер. с англ. — М.: ООО «ИД Вильямс», 2007. — с. 313—320; *Дафт Р.* Менеджмент / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — С. 294, 561.

<sup>2</sup> *DaimlerChrysler: Crunch time.* — *The Economist.* — 1998. — 25 Sept. — P. 91—92.

<sup>3</sup> *Хартли Р. Ф.* Ошибки и успехи менеджмента / Пер. с англ. — М.: Поколение, 2007. — С. 122, 132.

ональні відмінності. За образним висловлюванням відомого дослідника міжнародних злиттів В. Холстейна: «Німецький інстинкт стоїть на стороні ієрархії, порядку, планування. Chrysler, навпаки, була відома своїми нестримними творчими засадами»<sup>1</sup>.

Ще один приклад стосується фінансової сфери, яка на перший погляд, має справу із валютними курсами, а не крос-культурними відмінностями. Мова йде про іноземні запозичення українськими компаніями коштів шляхом розміщення своїх цінних паперів на зарубіжних фондових ринках (IPO — Initial Public Offering — публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, що зроблено нею вперше на міжнародній біржі). Лідером серед вітчизняних учасників цього процесу є відома гірничодобувна компанія «Феррекспо», якій у співпраці з IP Morgan Cazenove та Deutsche Bank вдалось у 2007 р. розмістити на Лондонській фондовій біржі 26-відсотковий пакет своїх акцій і залучити 420 млн дол. США інвестицій<sup>2</sup>.

Цілком зрозуміло, що зарубіжні інвестори делегували до менеджменту своїх представників: на посаду виконавчого директора Марка Оппенгеймера, а директора з розвитку — Дениса Макштейна, які звикли до прозорості і відповідальності у своїй діяльності. Звичайно після отримання інвестицій у лютому 2008 р. «Феррекспо» оголосила про свої наміри залучити протягом десяти років на Полтавський ГЗК (Єристовське та Біланівське родовища) до 4 млрд дол. коштів і відповідного нарощування обсягів виробництва окатишів з 9 млн тонн до 32 млн тонн. Окрім того було заплановано будівництво меткомбінату «Ворскласталь», прокатних потужностей в Угорщині, залізорудної шахти в Кіровоградській області, порту в Донузлаві. Однак згодом рада директорів «Феррекспо» зупинила реалізацію цих проектів, фактично відмовившись від своїх інвестиційних зобов'язань, які були оприлюднені при розміщенні IPO в Лондоні. В рахунок погашення поточних боргових зобов'язань 20,8 % акцій компанії у жовтні 2008 р. було продано стороннім інвесторам. Варто відзначити й оцінку інвестиційною компанією «Сократ» непрозорості фінансових потоків «Феррекспо». З урахуванням заміни виконавчого директора компанії іноземні керівники подали у відставку і продали основну частку своїх акцій<sup>3</sup>. Звичайно, цей приклад свідчить про антагонізм вітчизняної і європейської культур менеджменту, в результаті якого західні топ-менеджери залишають компанію, що в свою чергу породжує песимізм іноземних інвесторів. Отже і фінансовий менеджмент вітчизняних компаній міжнародного спрямування знаходиться під

<sup>1</sup> Там само. — С. 129.

<sup>2</sup> Кукса В. Это сладкое слово IPO. — Дзеркало тижня. — 2007. — № 35. — С. 8.

<sup>3</sup> Малинський Г. Уроки економії. — Дзеркало тижня. — 2008. — № 41. — С. 10.

впливом крос-культурних факторів, що і потребує їх спеціального дослідження.

Категорія «крос-культурний менеджмент» відноситься до відносно нових управлінських понять. Спеціальні праці з цієї тематики були видані в основному наприкінці минулого століття. Найчастіше це пов'язується із дослідниками ділових культур різних країн, зокрема Н. Адлер, Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарса, С. Шмідта та ін. В. Куриляк звертає особливу увагу на розробки Н. Адлер, у публікації якої вживається термін «крос-культурний менеджмент»<sup>1</sup>. Однак, якщо зважувати на зміст цієї категорії, яка віддзеркалює особливості менеджменту в різних країнах, взаємодію національних культур у рамках глобальних корпорацій, то основоположником цієї категорії слід вважати одного з класиків менеджменту Пітера Друкера. Саме йому належить вичерпне розуміння крос-культурного менеджменту як виявлення елементів власної традиції країни, історії і культури, які можна використовувати у менеджменті<sup>2</sup>. Це положення він сформулював в одній із своїх класичних праць «Практика менеджменту», виданої у 1952 р.

Дослідження крос-культурного менеджменту потребує розв'язання двох проблем: термінологічної і змістовної. Перша пов'язана із назвою категорії, а друга із самою її суттю.

В літературі вживається декілька категорій, що віддзеркалюють крос-культурні аспекти міжнародного менеджменту: «крос-культурний (Cross-Cultural) менеджмент»<sup>3</sup>, «мультинаціональний (multinational) менеджмент»<sup>4</sup>, «порівняльний (comparative) менеджмент»<sup>5</sup>. Перші два поняття вважаються фахівцями синонімами, хоча окремі автори додають певних відмінностей між ними залежно від своїх уподобань. На наш погляд, найбільш коректним є поняття «крос-культурний менеджмент», зміст якого пов'язується не лише з наявністю національних відмінностей у культурах менеджменту, а й у складній їх взаємодії, яка часто викликає міжкультурні управлінські непорозуміння і міжособистісні конфлікти. Уникнення зазначених проблем і складає суть опанування фахівцями специфічної управлінської дисципліни та галузі досліджень — крос-культурний менеджмент. Звичайно доводиться зважувати і на певні мовні обмеження. Наприклад, термін «міжкультурний» є більш зручним для французької (intercultural) та німець-

<sup>1</sup> Куриляк В. С. Міжкультурний менеджмент. — Тернопіль: Астон, 2004. — С. 5.

<sup>2</sup> Друкер, Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. — С. 29.

<sup>3</sup> Холден, Найджел Дж. Крос-культурний менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 384 с.

<sup>4</sup> Cullen I. B., Parboteach K. P. Multinational Management: A Strategic Approach, 4<sup>th</sup> Edition. — Mason, OH: Thomson Higher Education, 2008. — 816 p.

<sup>5</sup> Сравнительный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова. — СПб.: Питер, 2006. — 368 с.



кої (interkulturel) мов, які можна перекласти на українську мову врешті решт як «крос-культурний».

Що стосується поняття «порівняльний менеджмент, то воно віддзеркалює емпіричний матеріал специфічних спостережень конкретних національних управлінських культур, з певними кількісними і якісними характеристиками цих культур, знання яких дозволяє менеджерам-практикам формулювати раціональні відносини з носіями інших культур. Таким чином, порівняльний менеджмент являє собою фактологічну базу крос-культурного менеджменту, склад, структура і обсяг якої залежить від методики та масштабів проведених емпіричних досліджень. Про найвідоміші подібні дослідження Г. Хофстеде та Ф. Тромпенаарса йтиметься далі.

Змістовна проблема крос-культурного менеджменту виглядає дещо складнішою. Вона полягає у співвідношенні крос-культурного та міжнародного менеджменту, який являє собою управлінську діяльність у транснаціональних і глобальних корпораціях. У цьому зв'язку важливо виділити два підходи: широкий та вузький.

При широкому підході до розуміння крос-культурного менеджменту його зміст ототожнюється із міжнародним менеджментом у цілому<sup>1</sup>. У цьому випадку всі проблеми управління глобальними корпораціями зводяться до врегулювання міжкультурних взаємодій між носіями різних національних культур у процесі виконання функцій менеджменту: планування, організації, мотивації, комунікації, керівництва, контролю та ін. На наш погляд, такий підхід є дещо спрощеним. По-перше, міжнародні компанії виникли значно раніше ніж були розроблені виміри управлінських національних культур. Тому в історичному контексті, як це буде показано в подальшому, міжнародний менеджмент функціонував у дещо збідненому варіанті, ігноруючи крос-культурні аспекти.

По-друге, культурні відмінності між працівниками глобальних корпорацій є важливою, однак далеко не єдиною основою виникнення специфічного виду управлінської діяльності — міжнародного менеджменту. Адже самостійне значення мають величезні масштаби діяльності глобальних корпорацій, глибока диверсифікація їх бізнесу, географічна розпорошеність по світу, використання багатьох валют і інших фінансових інструментів, наголос на інноваційний розвиток і т.д. Інша справа, що роль крос-культурних факторів постійно зростає в процесі удосконалення управління глобальними корпораціями в органічній взаємодії із розвитком людського ресурсу глобаль-

---

<sup>1</sup> *Прятельчук О. А.* Формування та розвиток системи крос-культурного менеджменту (на прикладі міжнародних корпорацій). Автореф. канд. дис. спец. 08.02.03 — організація управління, планування і регулювання економікою. — К., 2006. — 20 с.

ної економіки. А нова роль культурного фактору в сучасному інтернаціональному бізнесу полягає не стільки в уникненні крос-культурних конфліктів, скільки у використанні крос-культурних відмінностей в якості найціннішого ресурсу глобальної компанії в конкурентній боротьбі.

На жаль, цей висновок явно недооцінюється керівниками переважної більшості глобальних корпорацій, у спогадах яких практично відсутні міркування з приводу крос-культурних аспектів управління цими корпораціями<sup>1</sup>. Помітним виключенням у цьому зв'язку є праця нинішнього президента і виконавчого директора стратегічного альянсу «Рено-Ніссан» К. Гона із вельми символічною назвою «Громадянин світу». В цій праці він використовує термін «культурна поліфонія» як поєднання в глобальній корпорації різних національних виробничих і управлінських культур. «Ми стоїмо на перехресті культур та передового досвіду, що в майбутньому стане нашою крупною конкурентною перевагою, зазначає К. Гон, — необхідно, щоб у вищих керівних ланках не займались з'ясуванням того, хто тут француз, а хто — японець. Слід шукати відповіді на інші питання: що краще роблять у Франції, що в Японії, на підприємствах «Рено», на підприємствах «Ніссана»? І все краще, що вдається виявити, необхідно безконфліктно застосовувати у своїй компанії. Все це дуже важливо для майбутнього кожної компанії...»<sup>2</sup>. Ця думка належить надзвичайно неординарній людині, яка народилась в Бразилії в сім'ї ліванських емігрантів, отримала політехнічну освіту у французьких вузах, володіє арабською, англійською, португальською, французькою та японською мовами. В практиці керівництва альянсом «Рено-Ніссан» ми можемо спостерігати поєднання функціональних та крос-культурних аспектів міжнародного менеджменту у глобальній корпорації.

Гармонізація двох зазначених аспектів потребує дослідження історичного розвитку взаємозв'язків між ними та його врахування в практиці управління міжнародними компаніями. Особливо це важливо для нових незалежних країн, що утворились на терені колишнього Радянського Союзу, в тому числі і України, в компаніях яких роль крос-культурних факторів недооцінюється.

Суть крос-культурного менеджменту дослідниками і менеджерами практиками розуміється однаково і полягає у поєднанні в управлінській практиці різних національних культур і шкіл менеджменту. Насамперед мова йде про взаємодію культур материнської та приймаючих країн, які

<sup>1</sup> Див. наприклад: *Гейс Б.* Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, испр. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.; *Лутц Р. А 7 законов Крайслер* / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 284 с.; *Уэлч Дж.* Победитель / Пер. с англ. — М.: Хранитель, 2007. — 443 с.; *Якокка Л.* Карьера менеджера / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1991. — 384 с.

<sup>2</sup> *Гон К., Рио Ф.* Гражданин мира / Пер. с фр. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — С. 31.

уособлюють штаб-квартира та зарубіжні відділення глобальних корпорацій. Відмінності у поглядах та непорозуміння в практиці виникають при виборі концепцій та інструментів міжкультурних ділових відносин. Практика міжнародного менеджменту випрацювала чимало таких концепцій, кожна з яких має свої сильні і слабкі сторони, а відповідно і сфери застосування. Для узагальнення особливостей кожної з них, розглянемо їх у контексті історичного розвитку, зважаючи на можливість і доцільність будь-якої з відомих концепцій у сучасних умовах діяльності глобальних корпорацій незалежно від часу виникнення цих концепцій та інструментів.

Формування будь-яких теорій міжнародного бізнесу, в тому числі і концепцій крос-культурного менеджменту, прийнято розглядати в літературі після XV століття, коли географічні відкриття і розвиток мореплавства сприяли перетворенню зарубіжних операцій у вагомий фактор економічного розвитку метрополій. Саме після 1500 р. послідовно склались п'ять концепцій крос-культурного менеджменту: колоніальна, кадрова, поведінкова, ціннісна та когнітивна.

Центральною ідеєю колоніальної концепції крос-культурного менеджменту було ігнорування місцевої культури, яка вважалась другосортною чи навіть дикою. Можна пов'язувати цю ідею із біблейською заповіддю, яку виражено у книзі пророка Іезекіїла (глава 11, вірш 12), в якій іудеям докоряється пристосування до звичаїв народів, що оточували їх у вигнанні<sup>1</sup>. Остатнє є порушенням заповідей. А оскільки колоніальна концепція була притаманна не лише індивідуальним підприємцям міжнародного торгового спрямування, а й релігійним місіонерам, які також представляли інтереси метрополій, то виконання заповідей ретельно відстежувалось. Варто відзначити і ключову роль протестантської етики, яка за дослідженням німецького соціолога М. Вебера виросла із Реформації, коли робота розглядалась як засіб спасіння душі. Дотримуючись такої віри підприємці-торгівці товарами колоніального походження, з одного боку, та виробами країн-метрополій, з іншого боку, віддавали перевагу перетворенню зростання продуктивності своєї праці у додаткову продукцію, а не у вільне дозвілля.

Варто звернути увагу на те, що в цей період у деяких країнах, наприклад у Китаї, власна культура, в тому числі і управлінська, була аж ніяк не нижчою за британську. Однак британські колонізатори та підприємці далеко не зразу збагнули ці переваги і лише через 200 років скористались досягненнями місцевої культури, зокрема у сфері підбору кадрів. Якщо відбір кадрів у Великобританії здійснювався

---

<sup>1</sup> Тематическая Библия с комментариями / Пер. с англ. — Мн.: Библейская Лига в РБ, 1996. — С. 774.

по результатах усних співбесід, то в Китаї за часів династії Мін (1368—1644 рр.) використовувалась досконаліша система письмових випробовувань. Іспити для найздібніших претендентів на посади чиновників відбувались кожні три роки у кілька сесій. У першу триденну сесію здобувач посади писав три твори та поему у восьми чотиривіршах на вільні теми. У другу триденну сесію необхідно було написати п'ять творів на заздалегідь встановлені теми. Третя також триденна сесія вимагала підготовки п'яти творів з мистецтва управління. Всіх, то успішно склав зазначені сесії (близько 2 %) допускались до останнього одноденного випробовування, яке включало підготовку одного твору з питань поточної політики. Чим кращими були результати іспитів, тим вищою була посада здобувача. Ця система була надзвичайно успішною.

Європейці усвідомили переваги цієї системи лише в 1815—1830 рр. і застосували її в 1832 р. в управлінні Ост-Індійською компанією, а в наступний рік її запровадили і в державному управлінні Великобританією із певною модифікацією. Найбільш успішних здобувачів відправляли правити Індією, середніх залишали в Англії, а решта успішних кандидатів посилали чиновниками в колонії<sup>1</sup>.

Наступною була кадрова концепція крос-культурного менеджменту, яка полягала в певному врахуванні особливостей місцевих кадрів, що відігравали все значнішу роль у функціонуванні зарубіжних відділень. Спочатку це стосувалось опанування туземним персоналом робочих навичок, щоб не завозити персонал із метрополій, а згодом і менеджерів нижнього рівня. І хоча місцевий менеджмент ґрунтувався на експансії національних управлінських концепцій країн-метрополій до приймаючих країн, які переважно зберігали статус колоніальних, розглянута концепція дозволяла поступово створювати і нарощувати власний інтелектуальний потенціал.

Хоча Росія початку ХХ ст. і не була колоніальною країною, її підприємства і бізнесмени відчували на собі вплив кадрової концепції крос-культурного менеджменту, насамперед класичних американських теорій. Йдеться про роль двох відомих бізнесменів США Г. Форда і А. Хаммера на формування російської культури управління. По-перше, А. Хаммер у 1918 р. став першим іноземним концесіонером і протягом багатьох років був причетним до формування культури концесійного управління під наглядом спеціальної концесійної комісії<sup>2</sup>. По-друге, за згодою Г. Форда на його підприємствах у Детройті пройшли навчання і стажування кілька десятків молодих російських інженерів. Згодом на таку співпрацю погодились ще 37 американських фірм. По-третє, екс-

<sup>1</sup> Паркінсон С. Н. Законы Паркинсона: Сборник / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989. — С. 17—18.

<sup>2</sup> Хаммер А. Мой век двадцатый. Пути и встречи. — М.: Прогресс, 1988. — С. 89.

порт до Росії значних партій вантажних автомобілів «Форд» і тракторів «Фордзон» (їх виробництво згодом було освоєно в м. Ростов) сприяло підвищенню культури аграрного виробництва.

Кадрова концепція крос-культурного менеджменту не вичерпала свого потенціалу і до теперішнього часу, в тому числі для України. Адже чимало менеджерів-практиків і студентів вищих навчальних закладів отримують освіту та підвищують свою ділову кваліфікацію у провідних західних університетах. Створення провідними глобальними корпораціями своїх відділень в Україні, здійснення міжнародних злиттів та поглинань за участю вітчизняних суб'єктів господарювання постійно розширюють ці можливості і на початку XXI століття.

Інші концепції крос-культурного менеджменту: поведінкова, ціннісна та когнітивна мають дві суттєві особливості. По-перше, вони є набагато складнішими, ніж попередні, а тому мають чимало варіантів і відповідно авторів, що представляють різні національні школи менеджменту. По-друге, зазначені концепції після своєї появи в якості наукових розробок та управлінських інструментів у різні періоди зберігають своє значення і дотепер, конкуруючи між собою. Більш того, варіанти кожної концепції виникали в різні періоди, відстань між якими становила кілька десятків років. Тому у сучасних практиків міжнародного менеджменту та науковців-культурологів є широкі можливості вибрати і застосовувати будь-яку комбінацію зазначених концепцій та варіантів. Адже єдиного найкращого шляху у менеджменті (*the one best way*), як вважали класики наукової школи Ф. Тейлор, Г. Форд, А. Файоль і ін., не існує. Навпаки підтверджується варіативний «закон ситуації», який сформулювала М. Ф. Паркер у 1924 р., хоча він був незрозумілим її колегам-сучасникам і практично невідомим для вітчизняних фахівців сьогодні, хоча і виглядає напроцуд коротким і простим. Згідно «закону ситуації» (*the law of situation*) «менеджери повинні аналізувати унікальні обставини, в яких діють їх організації, і застосовувати такі управлінські концепції, які якнайкраще відповідають цим обставинам»<sup>1</sup>. Для крос-культурного менеджменту цей закон вельми актуальним, оскільки культурні характеристики кожного колективу є виключно унікальними, а тому використання певних концепцій повинно бути надзвичайно важеним.

Поведінкова концепція крос-культурного менеджменту ґрунтується на виявленні особливостей управлінської діяльності в рамках кожної національної культури та раціонального поєднання діяльності менеджерів, що належать до різних національних культур менеджменту і

<sup>1</sup> Certo S., Appelbaum S., Shapiro B. *Modern Management in Canada: Quality, Ethics and the Global Environment*. Fourth Edition. — Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada Inc, 1993. — P. 22.

співпрацюють у глобальних корпораціях. З одного боку ця концепція вимагає усвідомлення об'єктивних культурних відмінностей в управлінській діяльності, а з іншого боку, уникнення конфліктів між менеджерами внаслідок зазначених відмінностей, використання кращого досвіду кожної культури. В загальному вигляді цю ідею висловив П. Друкер в 1952 р. Однак чи не найпереконливішим прикладом реалізації цієї концепції є створення спільними зусиллями американських дослідників Е. Демінга та У.Шухарта та їх японських колег К. Ісікави, Г. Тагуті разом з промисловими підприємствами так званих «Тотальних систем управління якістю» (Total Quality Management). «Успіх японців базується на статистичному контролі якості, який було запроваджено у них американцями», — чітко зазначено у монографії Г. Ніва — учня і близького колеги Е. Демінга<sup>1</sup>. Якщо до цього додати, що ініціатором поїздки Е. Демінга до Японії у 1950 р. став глава американської окупаційної адміністрації генерал Д. Макартур та відмову американських автомобільних корпорацій «Дженерал Моторз», «Форд Мотор Компані» і «Крайслер» від пропозицій У. Шухарта створити систему управління якістю на основі використання статистичних методів, то стає зрозумілою крос-культурна закономірність японського прориву в сфері якості продукції спочатку автомобілів, а згодом і інших виробів. Саме У. Шухарта було запрошено до Японії, однак у цей час він захворів і порекомендував свого учня і друга Е. Демінга. Лише через тридцять років корпорації США звернулись до послуг Е. Демінга, який на той час став одним з провідних гуру менеджменту — американським автором японського варіанту теорії «менеджменту на основі плідного співробітництва» в протизага «менеджменту на основі конфлікту». В наш час ідеї Е. Демінга під назвою «14 принципів побудови усталеного бізнесу» поширюються в багатьох країнах у рамках асоціацій його імені, в тому числі і в Росії. На жаль, українська асоціація якості не виявляє зацікавленості у цьому напрямі.

Крос-культурні відмінності між японським та американським менеджментом стали предметом дослідження багатьох інших авторів. Варто звернути увагу на функціональний підхід Г. Кунтца і Г. Уейріча та гібридний варіант В. Оучі.

Ідея функціонального підходу полягає у виявленні особливостей реалізації основних функцій (планування, організації, укомплектування штатів, керівництва і контролю) американських та японських транснаціональних корпорацій. Результати цих досліджень представлені в табл. 3.11. Врахування цих особливостей дозволяє керівникам-американцям зарубіжних філій своїх корпорацій в Японії та керівникам-японцям своїх

<sup>1</sup> Ніва Генри Р. Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — С. 46.

корпорацій у США упереджувати крос-культурні конфлікти між керівниками та підлеглими. Оскільки американська культура притаманна Канаді, з одного боку, а японська культура схожа на культури країн Тихоокеанського регіону, то сфера використання функціонального підходу суттєво розширяється.

Таблиця 3.11

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЯПОНЬСЬКОГО  
ТА АМЕРИКАНСЬКОГО ПІДХОДІВ ДО МЕНЕДЖМЕНТУ<sup>1</sup>**

Японський менеджмент	Американський менеджмент
<b>Планування</b>	
1. Довгострокова орієнтація	1. Переважно короткострокова орієнтація
2. Колективне прийняття рішень (по колу) з консенсусом	2. Індивідуальне прийняття рішень
3. Залучення багатьох людей до підготовки і прийняття рішень	3. Залучення небагатьох людей до прийняття рішень і «продаж» рішень особам з іншими цінностями
4. Потік рішень формується знизу нагору і назад	4. Потоки рішень утворюються нагорі і рухаються вниз
5. Повільне прийняття рішень і швидка їх реалізація	5. Швидке прийняття рішень, повільна їх реалізація, яка потребує компромісу, частого узгодження рішень
<b>Організація</b>	
1. Колективна відповідальність і звітність	1. Індивідуальна відповідальність
2. Нечіткість відповідальності за рішення	2. Зрозумілість і конкретність відповідальності за рішення
3. Неформальні організаційні структури	3. Формальні бюрократичні організаційні структури
4. Добре вдома загальна організаційна культура і філософія, відчуття конкуренції	4. Брак загальної організаційної культури, ідентифікація більше професії, ніж компанії
<b>Укомплектування штатів</b>	
1. Нові працівники комплектуються переважно з навчальних закладів або ж перебувають усередині компанії для заміщення вакантних посад	1. Працівники набираються як із навчальних закладів, так і інших компаній, досить часто переходячи з однієї компанії до іншої
2. Повільне просування по категоріях посад	2. Прагнення швидкого успіху
3. Лояльність компанії	3. Лояльність професії
4. Надзвичайно рідкі оцінки виконання для нових співробітників	4. Часті оцінки виконання для нових співробітників
5. Оцінка довгострокового виконання	5. Оцінка короткострокових результатів

<sup>1</sup> Koontz H., Wehrich H. Essentials of Management. Fifth Edition. — N.-Y.: McGraw-Hill Publishing Company, 1990. — P. 495.

6. Просування ґрунтується на багатьох критеріях	6. Просування ґрунтується переважно на індивідуальному виконанні
7. Тренінг і розвиток персоналу вважається довгостроковою інвестицією	7. Тренінг і розвиток персоналу сприймаються із сумнівом (як загроза плінності кадрів)
8. Пожиттєвий найм для більшості компаній	8. Поширена службова невпевненість

Закінчення табл. 3.11

Японський менеджмент	Американський менеджмент
<b>Керівництво</b>	
1. Лідер діє як соціальний полегшувач і член групи	1. Лідер діє як голова групи, що приймає рішення
2. Патерналістський стиль	2. Директивний стиль (сильний, фірмовий, визначений)
3. Загальні цінності, що полегшують співробітництво	3. Часто різні цінності, індивідуалізм, заважає інколи співпраці
4. Уникнення конфронтації, двозначність керівництва, наголос на гармонії	4. Загальна між особова конфронтація, наголос на чіткості
5. Висхідні комунікації	5. Переважно спадні комунікації
<b>Контроль</b>	
1. Контроль парний	1. Контроль начальника
2. Фокус контролю на груповому виконанні	2. Фокус контролю на індивідуальному виконанні
3. Співробітництво	3. Встановлення провини
4. Широке використання гуртків контролю якості	4. Обмежене використання гуртків контролю якості

Заслужує на увагу гібридний варіант поведінкової концепції крос-культурного менеджменту, обґрунтований У. Оучі у своїй відомій теорії Z. Ідея його розробки полягає у поєднанні кращих рис американських та японських компаній в новому типі американських компаній Z. Характеристики зазначених об'єктів дослідження наводяться в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

**ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГІБРИДНОГО ВАРІАНТУ  
КОНЦЕПЦІЇ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (ТЕОРІЇ Z) У. ОУЧІ<sup>1</sup>**

Характеристика	Тип А (американські компанії)	Тип Z (нові американські компанії)	Тип J (японські компанії)
Тривалість роботи співробітника в одній фірмі	Короткострокова	Довгострокова	Довгострокова
Методи прийняття рішень	Індивідуальні	Групові консенсусом	Групові консенсусом
Відповідальність	Індивідуальні	Індивідуальна	Колективна
Оцінка діяльності і	Швидкі	Уповільнені	Уповільнені

<sup>1</sup> Дафт Р. Менеджмент / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — Р. 39.



службове просування			
Контроль	Явний формалізований	Прихований неформалізований, але з чіткими формальними процедурами	Прихований неформалізований
Характер кар'єри	Запланована заздалегідь	Помірно планується	Не планується
Коло інтересів	Вузьке	Широке, включаючи сім'ю	Широке

Важливо підкреслити, що запропоновану теорію намагались упровадити у своїй діяльності чимало корпорацій у США і Західній Європі. Найвідомішим є створення двома автомобільними корпораціями «Дженерал Моторз і «Тойота» спільного підприємства NUMMI (New United Motor Manufacturing Inc.) у м. Фрімонт (США) з метою перевірки можливостей використання виробничих методів японської компанії американськими робітниками, які знаходяться під сильним впливом профспілок та американських постачальників. У 1915 р. новий завод було введено в дію. Перші кілька тижнів лінії працювали лише по кілька годин на день. Лише через 10 місяців було досягнуто запланованого обсягу випуску продукції. Весь період тривало інтенсивне навчання працівників. Через 5 років підприємство практично досягло рівня виробництва заводів «Тойота» в Японії за якісними і кількісними показниками. І хоча в інших випадках корпораціям «Ай-Бі-Ем», «Х'юлет-Паккард» та ін. цей досвід не був таким успішним, практика доводить можливість створення гібридного варіанту крос-культурного менеджменту.

Важливо відзначити внесок Н. Адлер у розвиток поведінкової концепції крос-культурного менеджменту. Вона експериментально довела вищий потенціал ефективності роботи крос-культурних команд, виявила специфічні культурні характеристики менеджерів провідних національних культур (США, Японія, Китай, Бразилія та ін.), які необхідні для проведення ефективних міжнародних переговорів, особливості мотивації персоналу в умовах різних національних культур та ін.

Підсумовуючи сказане, відзначимо зв'язок поведінкової концепції крос-культурного менеджменту із якісними характеристиками управлінської діяльності: функціями, позиціями, результатами та ін. Однак кількісних вимірів крос-культурних відмінностей зазначена концепція не містить. Це пояснюється відсутністю ґрунтовних емпіричних досліджень, а також недооцінкою різних рівнів культури. Поведінкова концепція орієнтувала дослідників на вивчення очевидних артефактів культури: матеріальних, трудових, мовних.

Ціннісна концепція крос-культурного менеджменту ґрунтується на кількісному визначенні відмінностей обраних характеристик (цінностей) ділових національних культур і врахування цих відмінностей у взаємодії їх носіїв у процесі управління глобальними корпораціями. Основою цієї концепції є порівняльний менеджмент у вигляді результатів емпіричних досліджень, що відповідають вимогам репрезентативно-

сті проведених спостережень. Найбільш відомими варіантами цієї концепції є розробки Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарса та проект GLOBE.

Г. Хофстеде — голландський дослідник, засновник і перший директор Інституту досліджень крос-культурного співробітництва (м. Маастрихт) за часів своєї роботи в департаменті управління персоналом корпорації «Ай-Бі-Ем» провів перші і наймасштабніші в історії міжнародного менеджменту крос-культурні дослідження. У 1968 та 1972 роках було опитано понад 88 тисяч працівників цієї компанії 50 професій 56 національностей у 72 країнах світу. 116 тисяч анкет були підготовлені 20 мовами і містили близько 150 питань. Шляхом використання методу теоретичної релевантності та статистичного зв'язку було виявлено чотири виміри (фактори) ділової національної культури, або цінностей, що справляли вирішальний вплив як на взаємовідносини між організаціями, так і на горизонтальні і вертикальні стосунки між працівниками глобальної корпорації. У складі цих цінностей у першому дослідженні виявились: дистанціювання влади, відношення до невизначеності, співвідношення між індивідуалізмом та колективізмом, гендерні характеристики. В другому дослідженні було додано п'ятий вимір — часова орієнтація: довгострокова чи короткострокова. Для деяких із країн зазначені показники наведені в табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**КУЛЬТУРНІ ВИМІРИ ДЕЯКИХ КРАЇН ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ДОСЛІДЖЕНЬ  
Г. ХОФСТЕДЕ (100 — НАЙВИЩИЙ РІВЕНЬ, 2 НАЙНИЖЧИЙ РІВЕНЬ)<sup>1</sup>**

Кластери, країни	Владна дистанція	Уникнення ризику	Індивідуалізм	Маскуналізм	Довгострокова орієнтація
<b>Англосаксонський</b>					
Велика Британія	21	12	96	84	27
США	30	21	100	74	35
<b>Арабський</b>					
Арабські країни	89	51	52	58	н/д
<b>Далекосхідний</b>					
Китай	89	44	39	54	100
<b>Німецький</b>					
Німеччина	21	47	74	84	48
Австрія	2	56	68	98	н/д
<b>Латиноамериканський</b>					
Венесуела	92	61	8	96	н/д
<b>Латино-європейський</b>					
Франція	73	78	82	35	н/д
Італія	38	58	89	93	н/д
Іспанія	43	78	64	31	н/д
<b>Близькосхідний</b>					
Греція	50	100	45	67	н/д

<sup>1</sup> Cullen I. B., Parboteach K. P. Multinational Management: A Strategic Approach, 4<sup>th</sup> Edition. — Mason, OH: Thomson Higher Education, 2008. — P. 65.

Північний					
Швеція	12	8	82	2	58
Незалежний					
Бразилія	75	61	52	51	81
Індія	82	17	62	63	71
Ізраїль	4	66	66	47	н/д
Японія	32	89	55	100	н/д

Близькі за показниками культури об'єднані в кластери. Зважаючи на перебування країни в одному чи різних кластерах можна робити висновки про більші чи менші крос-культурні відмінності працівників і менеджерів різних країн. Хоча за період, що пройшов після проведених досліджень, уподобання представників різних культур змінились, отримані результати і дотепер зберігають своє значення, оскільки зазначені зміни не носять принципового характеру.

Подібні дослідження були проведені іншим голландським дослідником Ф. Тромпенаарсом — керівником «Групи міжкультурного менеджменту», яка має філії в Японії, Сингапурі, Південній Африці, Великобританії та США і функціонує під егідою ООН. Протягом десяти років (1983—1993) представниками цієї групи було опитано понад 15 тис. менеджерів із 28 країн, у кожній з яких число респондентів було не меншим 500 осіб. Цінності кожної культури визначались як уподобання у певній дилемі. Спочатку було виявлено п'ять наступних дилем: індивідуалізм — общинність, універсалізм — спеціалізація, нейтральні — емоційні культури, спеціальні — дифузійні культури, досягнутий — наданий статус. Згодом до цих досліджень приєднався Ч. Хемпден-Тернер і склад дилем дещо змінився за змістом та кількістю і досяг семи: універсалізм-партикуляризм, аналіз — синтез, індивідуалізм — общинність, внутрішня — зовнішня спрямованість, час як послідовність — час як синхронізація, досягнутий статус — наданий статус, рівність — ієрархічність. Розподіл країн по зазначеним дилемам наведено в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ХЕМПДЕН-ТЕРНЕРА І ТРОМПЕНААРСА<sup>1</sup>

ДИЛЕМИ	
<b>Універсалізм</b> США, Великобританія, Німеччина, Швеція	<b>Партикуляризм</b> Франція, Японія
<b>Аналіз</b> США, Великобританія, Нідерланди, Швеція	<b>Синтез</b> Франція, Німеччина, Японія
<b>Індивідуалізм</b> США, Великобританія, Нідерланди, Швеція	<b>Общинність</b> Франція, Німеччина, Японія
<b>Внутрішня спрямованість</b> США, Великобританія, Німеччина	<b>Зовнішня спрямованість</b> Швеція, Нідерланди, Франція, Японія
<b>Досягнутий статус</b>	<b>Наданий статус</b>

<sup>1</sup> Холден Ф. Библиотека успешного менеджера / Пер. с англ. - М.: НИРО, 2003. — С. 79.

США, Великобританія, Швеція, Німеччина, Нідерланди, Японія	Франція
<b>Рівність</b> США, Німеччина, Великобританія, Нідерланди, Швеція	<b>Ієрархічність</b> Франція, Японія
<b>Час як послідовність</b> США, Швеція, Нідерланди, Великобританія, Німеччина	<b>Час як синхронізація</b> Франція, Японія

Важливо відзначити ще один внесок Ф. Тромпенаарса до крос-культурного менеджменту. Йому вдалось виявити взаємозв'язок між національними та корпоративними культурами. Проаналізувавши два виміри національних культур: характер взаємовідносин між працівниками (єгалітарні та ієрархічні) та орієнтацію глобальних корпорацій відповідної національної приналежності, Ф. Тромпенаарс виявив чотири типи корпоративних культур, що притаманні компаніям певних країн. Цей розподіл представлено на рис. 3.7.

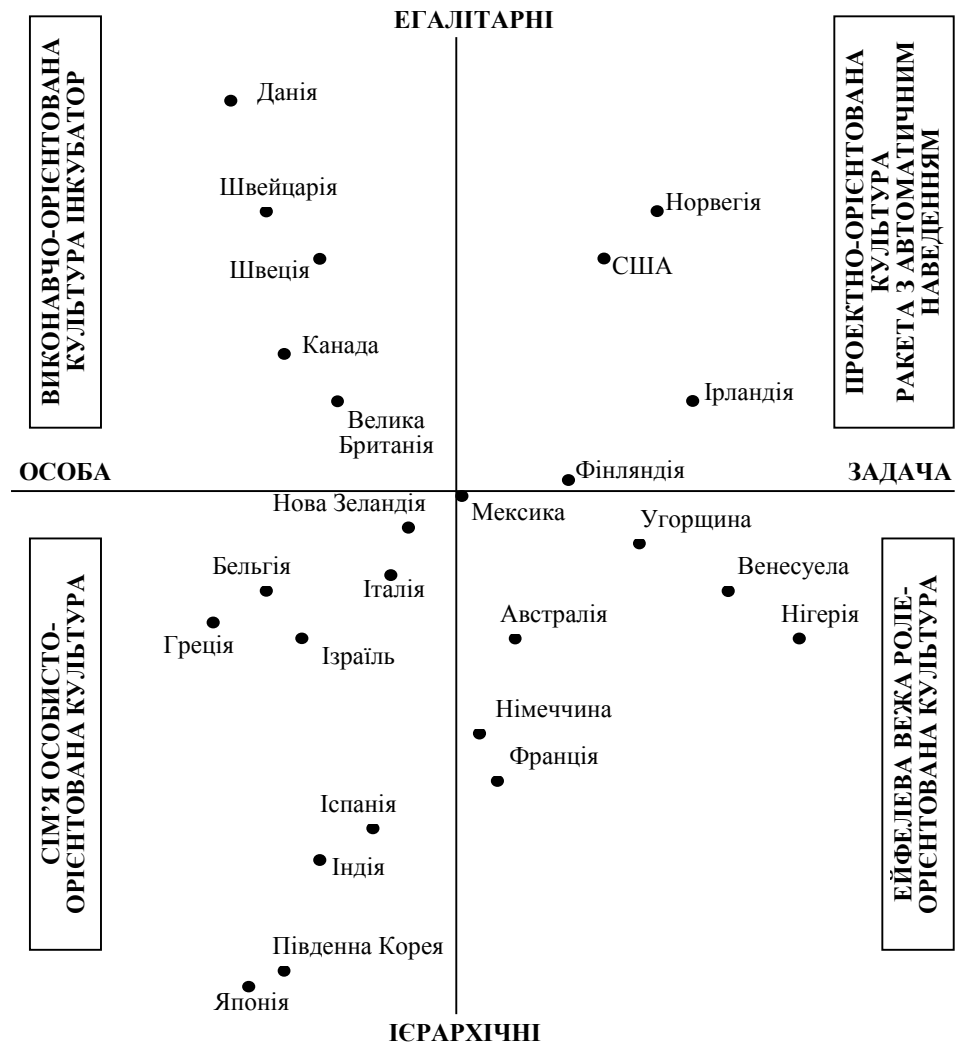


Рис. 3.7. Національні моделі корпоративної культури<sup>1</sup>

Особливості культури «сім'я» полягає у тому, що влада реалізується через членів організації за згодою всіх працівників. Багато компаній з таким типом культури існують у країнах, в яких індустріальний прогрес розпочався відносно пізно: Греція, Південна Корея, Іспанія, Японія й ін.. Саме ці країни і розташовані в належному квадраті рисунку.

Для корпорацій зазначених країн притаманний багатий контекст — поняття, що віддзеркалює обсяг інформації і її культурний зміст такими, які члени організації сприймають як належне. Ідеальні стосунки такого типу в японських корпораціях отримали назву «семпай-кокай», тобто стосунки

<sup>1</sup> Hodgets R. M., Luthans F. International Management: Culture, Strategy and Behavior. Fifth Edition. — N.Y.: McGraw-Hill, 2003. — P. 177; Ouchi W.G. Theory Z. — Reading: Mass.: AddisonOwesley Publishing Company, 1981. — P. 177.

між старшим і молодшим братом. Саме тому японці планують свої відносини на далеку перспективу, що вражає представників інших культур. Наприклад, нещодавно одна з японських корпорацій вела переговори з урядом Каліфорнії щодо придбання прав на експлуатацію національного парку «Yosemite». Вони надали тендерному комітету бізнес-план, розрахований на ... 250 років. Якою ж була реакція організаторів тендеру? «Боже, це ж тисяча кварталних звітів» — вигукнув представник уряду. Пропозицію порахували несерйозною і відмовились від співпраці. Насправді ж довгостроковий підхід у плануванні є типовим для сімейної культури, а отже, і для японських компаній. Можна згадати інший приклад довгострокового планування в корпорації «Мацушита Електрик», в якій в 1932 р. також було складено план на 250 років.

Модель «Ейфелева вежа» притаманна насамперед для німецьких компаній і ґрунтується на деталізації роботи та суперструктурі, всередині якої чітко діють члени організації. Як видно із рис. 3.5 ця культура майже протилежна культурі «ракети з автоматичним наведенням», до якої причетні американські корпорації. Звідси стає зрозумілою невдача злиття «Крайслер» та «Даймлер-Бенц», про яке йшлося на початку розділу.

Нарешті класичним прикладом моделі «інкубатора» є компанії «Каліфорнійської Кремнієвої Долини». Хоча вона і розташована в США, однак такі компанії вирізняються від інших американських корпорацій. Адже в «інкубаторних» компаніях менеджмент ґрунтується на доцільності звільнення індивідів від рутинних операцій і завдань заради застосування ними своїх творчих здібностей. Саме ця особливість приваблює до таких корпорацій талановитий персонал з усього світу. В подібних компаніях національний фактор відіграє допоміжну роль. Проілюструємо це прикладом корпорації «Майкрософт», яка залучила на роботу нашого співвітчизника з Чернівців Андрія Ключевського, який з 2003 року працює в цій корпорації, а в 2007 р. отримав найвищу нагороду компанії за інновації — «Мармуровий куб». Навчаючись у Чернівецькому університеті на математичному факультеті від «достався» до Б. Гейтса своїми програмними розробками. Після його закінчення він витримав чимало тестів, закінчив університет в штаті Айова за запрошенням і врешті решт його було зараховано до центрального офісу «Windows — дивізіона» в Сіетлі.

Нарешті третім варіантом ціннісної концепції крос-культурного менеджменту є проект GLOBE (Global Leadership and Organisational Behavior Effectiveness — ефективність глобального лідерства і організаційної поведінки), який виконувався під керівництвом Р.Хауза протягом 1990—2000 рр. До цього проекту було залучено близько 200 дослідників із 60 країн. Вони вивчили крос-культурні аспекти діяльності понад 100 вищих керівників глобальних корпорацій. Особливості цього

проекту полягають у наступному. По-перше, вперше склад великої групи дослідників був багатонаціональним. Тому крос-культурний характер був притаманним не лише об'єкту, а й суб'єкту дослідження. По-друге, в результаті дослідження було запропоновано 9-ти факторну модель культури для основних кластерів, яка є подальшим розвитком моделі Г. Хофстеде. Ця модель наводиться в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

МОДЕЛЬ ДІЛОВОЇ КУЛЬТУРИ GLOBE<sup>1</sup>

Кластери	Виконавська орієнтація	Наполегливість	Майбутня орієнтація	Людська орієнтація	Інституціональний колективізм	Груповий колективізм	Гендерний егалітаризм	Дистанція влади	Уникнення ризику
Англосаксонський	3	2	2	2	2	1	2	2	2
Азійсько-конфуціанський	3	2	2	2	3	3	2	2	2
Східноєвропейський	1	3	1	2	2	3	3	2	1
Німецький	3	3	3	1	1	1	2	2	3
Латиноамериканський	1	2	1	2	1	3	2	2	1
Латино-європейський	2	2	2	1	1	2	2	2	2
Близькосхідний	2	2	1	2	2	3	1	2	1
Північноєвропейський	2	1	3	2	3	1	3	1	3
Південно-азійський	2	2	2	3	2	3	2	2	2
Сахаро-африканський	2	2	2	3	2	2	2	2	2

Умовні позначення: 3 — високий, 2 — середній, 1 — низький

Когнітивна концепція крос-культурного менеджменту є новітньою, оскільки її оприлюднення відбулося нещодавно її автором — професором порівняльного та міжнародного менеджменту Ноттінгемської школи бізнесу (Велика Британія) Н. Холденом, який видав свою працю у 2002 р.<sup>2</sup> Цікаво звернути увагу читача на назву роботи мовою оригіналу: «This translation of Cross Cultural Management: A knowledge Management Perspective» (Поступальний розвиток крос-культурного менеджменту: перспектива управління знаннями). Саме на управлінні знаннями робиться наголос у когнітивній концепції менеджменту.

Не менш цікавим є і той факт, що автором новітньої концепції виступає англійський учений — представник однієї з провідних національних шкіл менеджменту, яка є чи не найстарішою у світі, якщо не зважати на китайську, про що йшлося вище у зв'язку з аналізом колоніальної концепції

<sup>1</sup> Cullen I. B., Parboteeah K. P. Multinational Management: A Strategic Approach, 4<sup>th</sup> Edition. — Mason, OH: Thomson Higher Education, 2008. — P. 69.

<sup>2</sup> Холден, Найджел Дж. Крос-культурний менеджмент. Концепція когнітивного менеджменту / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 384 с. (Англомовне перше видання — 2002 р.)

ції. Англійська школа досліджує крос-культурні управлінські проблеми більш фундаментально ніж американська школа.

В якості методу обґрунтування когнітивної концепції менеджменту використовується соціальний конструктивізм, тобто кейс-метод із глибоким зануренням дослідника в діяльність глобальної корпорації. «При роботі з ним основна увага приділяється образам (mental representations) професійної і організаційної реальності, що складається в умах менеджерів і описуються мовними засобами, таким чином вони піддаються осмисленню і можуть бути передані іншим людям».

Ключовою ідеєю зазначеної концепції є ідея про те, що крос-культурний менеджмент не можна розглядати як менеджмент культурних відмінностей у їх традиційному розумінні. Його слід розуміти як управлінську діяльність нової геоeкономіки (geo-economy), звертаючи особливу увагу на вибудовування глобальних мереж, організаційне по-научування та управління знаннями. Культурні відмінності при такому підході є не перешкодою управлінської діяльності, а навпаки невичерпним ресурсом глобальної корпорації. Адже завдяки цим відмінностям можна отримувати синергетичний ефект взаємодії фахівців, що належать до різних культур. Центральна задача крос-культурного менеджменту в його когнітивній концепції — сприяння узгодженості дій у роботі, навчанні, контактах, у яких знання, цінності і досвід включаються у спільну мультикультурну діяльність.

Реалізація когнітивної концепції крос-культурного менеджменту в глобальних корпораціях включає три складових. По-перше, об'ємне розуміння культури. По-друге, використання нових форм управління знаннями. По-третє, створення нових технологій крос-культурного менеджменту.

Об'ємне розуміння культури означає поєднання тримірного виміру загальнолюдської (глобальної) культури з тримірним виміром національної культури. Перший аспект пов'язаний із загальновідомою типологією культури, яка включає:

— продукти людської діяльності (артефакти) — видиме обличчя культури, а саме матеріальну культуру, поведінку, мову; їх завжди помітно, хоча і не завжди сприймають;

— цінності, що втілюються у різноманітних соціальних інститутах: сім'ї, віруванні, освіті, політиці та ін.; вони менш помітні, однак більш усвідомлені;

— аксіоми, тобто твердження, що групуються на істинах, які визначаються членами групи без будь-яких доказів; вони зовсім невидимі, однак не викликають ніяких сумнівів.

Якщо попередні концепції стосуються двох верхніх рівнів культури (артефакти та цінності), то когнітивна концепція включає до свого складу і використання аксіом.



Другий аспект об'ємного розуміння культури означає поєднання проявів культури на загальнолюдському, національному та корпоративному рівнях. Схематично це представлено в табл. 3.16, яка віддзеркалює приклад корпорації «Мацушита».

Таблиця 3.16

**КУЛЬТУРНІ ФЕНОМЕНИ ЯПОНІЇ І КОРПОРАЦІЇ «МАЦУШИТА»**

Рівень культури	Японія	Корпорація «Мацушита»
Артефакт	Покупець	«Мейші» (візитна картка)
Цінності	Освіта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• служіння суспільству</li> <li>• справедливість і чесність</li> <li>• колективна праця на спільне благо</li> <li>• постійне удосконалення</li> <li>• ввічливість і смиренність</li> <li>• дотримання природних законів</li> <li>• вдячність за благодіяння</li> </ul>
Аксіоми	Почуття обов'язку	Універсальність філософії бізнесу К. Мацуми: «Місія промислового підприємства повинна полягати у подоланні бідності, в позбавленні від страждань суспільства в цілому, в тому, щоб зробити людей багатими»

Що стосується удосконалення управління знаннями, то когнітивна концепція крос-культурного менеджмента ґрунтується на наступних принципах:

- знання виникає і перебуває в умах людей;
- спільне використання знань зумовлює довіру;
- сучасні технології менеджменту створюють нові форми когнітивної поведінки;
- обов'язковою є управлінська підтримка і додаткові ресурси;
- ініціативи з використання знань мають розпочинатись із пілотних програм;
- систематична якісна і кількісна оцінка ініціатив;
- систематичне заохочення розвитку творчості.

Серед крос-культурних технологій когнітивної спрямованості, які використовуються глобальними корпораціями, важливо відзначити наступні:

- крос-культурне перенесення знань, цінностей, досвіду;
- спільне крос-культурне навчання;
- вибудова крос-культурних мереж;
- інтерактивна трансляція;
- випрацювання процесуальної компетенції;
- створення атмосфери співробітництва.

Узагальнені характеристики розглянутих концепцій крос-культурного менеджменту наведені в табл. 3.17.

Таблиця 3.17

**ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ КРОС-КУЛЬТУРНОГО  
МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ<sup>1</sup>**

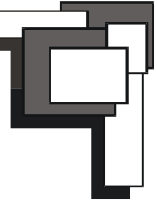
Автори	Ключові ідеї	Основні інструменти
<b>Колоніальна концепція (1500—1900 рр.)</b>		
Пророк Іезекіль М. Вебер	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ігнорування місцевої культури</li> <li>• особиста мотивація у торгівлі колоніальними товарами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нав'язування цінностей країн-метрополій</li> <li>• протестантська етика</li> <li>• урядова підтримка власних підприємців у зарубіжній діяльності</li> </ul>
<b>Кадрова концепція (1900—1945 рр.)</b>		
Р. Робінсон Г. Форд А. Хаммер	<ul style="list-style-type: none"> <li>• формування і використання виконавських і управлінських навичок місцевого населення з урахуванням його особливостей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• експансія національних концепцій менеджменту із країн-метрополій до колоній і залежних країн</li> <li>• навчання місцевих робітників і менеджерів нижньої ланки</li> <li>• підготовка туземних менеджерів середньої ланки у метрополіях</li> </ul>
<b>Поведінкова концепція (1950 — т. ч.)</b>		
К. Ісікава Е. Демінг К. Кунтц У. Оучі Н. Адлер	<ul style="list-style-type: none"> <li>• виявлення особливостей поведінки менеджерів, що належать до різних національних культур, та врахування крос-культурних відмінностей у взаємодії їх у глобальних корпораціях</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• тотальне управління якісь</li> <li>• крос-культурні особливості управлінських функцій</li> <li>• теорія «Z»</li> <li>• моделі міжкультурних переговорів</li> </ul>
<b>Ціннісна концепція (1968 — т. ч.)</b>		
Г. Хофстеде Ф. Тромпенаарс Р. Хаус	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кількісне визначення крос-культурних відмінностей та їх використання в управлінській діяльності з метою уникнення конфліктів між носіями різних цінностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• класифікація цінностей</li> <li>• культурні кластери</li> <li>• корпоративні культури</li> <li>• моделі культури</li> </ul>
<b>Когнітивна концепція (2002 — т. ч.)</b>		
Н. Холден	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Використання крос-культурних відмінностей у якості найважливішого ресурсу нарощування управлінської результативності глобальних корпорацій</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• крос-культурні команди</li> <li>• фасилітейтори</li> <li>• крос-культурні технології</li> </ul>

Резюмуючи вищенаведене, можна констатувати, що на сучасній фазі світогосподарського поступу у процесі управління глобальними корпораціями суттєво зростає значення крос-культурних технологій. З одного боку виникають нові можливості використання крос-культурних відмінностей як ресурсу підвищення управлінської результативності. З іншого — крос-культурний менеджмент дозволяє послідовніше реалізувати творчий потенціал людського фактору.

<sup>1</sup> Авторська розробка.

# Розділ 4

## СОЦІАЛЬНА ПОЛЯРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ



### *4.1. СУЧАСНІ ПАРАМЕТРИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ КРАЇН*

На початку третього тисячоліття глобальні трансформації, як феномен сучасного світового господарства, усе настійніше втягують у свою «орбіту» соціальну сферу. Це знаходить свій прояв у гармонізації соціальних стандартів держав, формуванні механізмів наднаціонального відтворення та міждержавного розподілу їх людського ресурсу, у докорінній реорганізації усєї системи трудових відносин, а також диверсифікації форм і методів організації виробництва та менеджменту.

При цьому глобальна фаза розвитку людської цивілізації справляє на соціальну сферу доволі суперечливий та неоднозначний вплив. З одного боку, перед кожною країною відкриваються практично необмежені можливості долучитися до міжнародних стандартів виробництва і споживання, освіти й охорони здоров'я, універсальних демократичних інститутів та культурних цінностей; підвищити стандарти життя населення та знизити рівень бідності у суспільстві; а також вирішувати за підтримки міжнародного співтовариства найгостріші соціальні проблеми. А з другого боку, — економічна глобалізація стимулює перенесення виробництва та робочих місць до країн з низькою вартістю робочої сили, сприяє поширенню масштабів нестандартних форм зайнятості, погіршує умови праці у відсталих країнах, спричиняє ерозію соціального захисту працівників та стрімке майнове розшарування між населенням заможних держав та країн третього світу, а також між багатими та бідними верствами населення на внутрішньо-країновому рівні. Це обумовлює загострення існуючих та виникнення

якісно нових соціальних суперечностей між країнами світу та дає підстави кваліфікувати соціальну поляризацію як одну з ключових форм прояву глобальної асиметричності.

Про усвідомлення на наднаціональному рівні існуючої небезпеки поглиблення соціальної поляризації у світі свідчать багаточисленні звіти міжнародних організацій, наукові дослідження, урядові програми, виступи відомих економістів та політичних діячів. Так, фахівці Науково-дослідного інституту соціального розвитку при ООН, наголошуючи на неоднозначності та суперечливому впливі глобалізації на соціальну сферу, справедливо відмічають наступне: «Відкриваючи небувалі можливості одним людям і цілим країнам, глобалізаційні сили відіграють не останню роль у зростанні зубожіння інших людей і країн, їхньої невпевненості у завтрашньому дні, у послабленні соціальних інститутів та систем соціального захисту, у розмиванні традиційних особистісних та суспільних цінностей»<sup>1</sup>.

Невипадково, що головним завданням Декларації, підписаної на Саміті тисячоліття ООН у вересні 2000 р., було визначено забезпечення позитивного впливу глобалізації для всіх народів світу з метою пом'якшення нерівномірного розподілу її переваг. При цьому, перший етап реалізації Цілей розвитку тисячоліття (на період до 2015 р.) спрямований на ліквідацію крайньої бідності та голоду у світі, забезпечення загальнодоступної початкової освіти та ліквідацію гендерної нерівності, зниження рівня дитячої смертності та поліпшення умов охорони материнства й дитинства, зупинення поширення небезпечних хвороб (ВІЛ/СНІДу, малярії та туберкульозу) та забезпечення сталого розвитку навколишнього середовища, формування глобального партнерства для створення відкритої, регульованої, передбачуваної та недискримінаційної торговельної та фінансової систем тощо.

Характеризуючи глобальні виміри соціальної поляризації, слід, насамперед, відмітити прискорене зростання розриву у рівні доходів населення різних країн та регіонів. Як свідчать розрахунки англійського вченого А. Меддісона, дана тенденція набула чітко вираженого усталеного характеру впродовж останніх двох століть, адже до ХІХ ст. (між 1000 р. та 1820 р.) проблеми диференціацій у доходах населення різних груп країн практично не існувало. Так, якщо на початку ХІХ ст. за показником ВВП на душу населення найбідніші країни світу в середньому лише утричі поступалися найбагатшим, то протягом ХХ ст. цей міжрегіональний розрив почав стрімко поглиблюватися: у 1913 р. він складав 8,2:1, у 1950 р. — 14,6:1, у 1973 р. — 13,2:1, а у 2001 р. досягнув відмітки у 18,1:1 (табл. 4.1).

<sup>1</sup> Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 60.

Таблиця 4.1

**ДИНАМІКА ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ РІЗНИХ  
ГРУП КРАЇН ПРОТЯГОМ 1000—2030 рр., дол. США ЗА ПКС 1990 р.<sup>1</sup>**

<b>Країни та їх групи</b>	<b>1000</b>	<b>1500</b>	<b>1820</b>	<b>1870</b>	<b>1913</b>	<b>1950</b>	<b>1973</b>	<b>2001</b>	<b>2030*</b>
Західна Європа	400	771	1204	1960	3458	4579	11 416	19 256	30 503
США, Канада, Австралія, Нова Зеландія	400	400	1202	2419	5233	9268	16 179	26 943	43 109
Японія	425	500	669	737	1387	1921	11 434	20 683	32 774
<b>Західні країни*</b>	<b>405</b>	<b>702</b>	<b>1109</b>	<b>1882</b>	<b>3672</b>	<b>5649</b>	<b>13 082</b>	<b>22 509</b>	<b>35 932</b>
Азія (за виключенням Японії)	450	572	577	550	658	634	1226	3256	...
Латинська Америка	400	416	692	681	1481	2506	4504	5811	8949
Східна Європа та колишній СРСР	400	498	686	941	1558	2602	5731	5038	10 920
Африка	425	414	420	500	637	894	1410	1489	1987
<b>Решта країн світу</b>	<b>441</b>	<b>538</b>	<b>578</b>	<b>606</b>	<b>860</b>	<b>1091</b>	<b>2072</b>	<b>3372</b>	<b>8304</b>
<b>Світ в цілому</b>	<b>436</b>	<b>566</b>	<b>667</b>	<b>875</b>	<b>1525</b>	<b>2111</b>	<b>4091</b>	<b>6049</b>	<b>11 689</b>
Міжрегіональний розрив	1,1:1	1,9:1	2,9:1	4,8:1	8,2:1	14,6:1	13,2:1	18,1:1	...
Розрив між західними країнами та рештою країн світу	0,9:1	1,3:1	1,9:1	3,1:1	4,3:1	5,2:1	6,3:1	6,7:1	4,3:1

Дані, представлені у табл. 4.1, свідчать про те, що поряд з нарощенням міжрегіональних диференціацій у показниках подушових доходів населення має місце і довгострокова тенденція випереджаючого зростання доходів населення західних держав порівняно з рештою країн світу: у той час, коли провідні країни світу упродовж 1000—1820 рр. збільшили свій подушовий ВВП у 4,6 разу, а протягом 1820—2001 рр. — майже у 12 разів, то решта країн світу — лише у 1,3 та 5,8 разу відповідно. Результатом подібної різношвидкісної динаміки зростання доходів вказаних груп країн стало динамічне поглиблення розриву у доходах їх населення, який зріс з 1,9:1 у 1820 р. до майже 7:1 у 2001 р.

Ще драматичнішою виглядає динаміка поглиблення диференціацій у рівнях доходів населення різних країн та регіонів планети згідно розра-

<sup>1</sup> Maddison A. Growth and interaction in the world economy: the roots of modernity. The AEI Press. Publisher for the American Enterprise Institute Washington, D.C., 2005. — P. 7.

хунків експертів ПРООН. Вони свідчать про те, що упродовж 1960—2005 рр. частка найбагатших 20 % населення світу (на які припадає 81,2 % глобальної торгівлі, 94,6 % банківських позик та 80,5 % інвестицій) у глобальних обсягах доходів зросла з 70 до 85 %, тоді як частка найбідніших 20 % населення скоротилася з 2,3 до 1,1 %. Таким чином, розрив між двома групами населення планети за цей період збільшився з 30:1 до 75:1, тобто в 2,5 разу. Поглиблення розриву у доходах населення різних країн стало особливо відчутним на глобальному витку світогосподарського поступу: лише протягом 1985—2005 рр. частка 1/5 найзаможнішого населення світу у сукупному обсязі валового внутрішнього продукту зросла з 73,6 до майже 80 % (або у 3,6 разу), тоді як країн з середніми та низькими доходами скоротилася з 17,5 до 14,3 % та з 4,5 до 1,4 % відповідно<sup>1</sup>.

При цьому основний приріст ВВП країн, що розвиваються, припадає нині на дві країни — Китай та Індію, котрі протягом вказаного періоду збільшили свій валовий внутрішній продукт у 5,4 разу, що дозволило їм збільшити свою частку у світовому ВВП з 4,4 % у 1985 р. до 6,9 % у 2005 р. Такий стан розподілу доходів у глобальній економіці наближається до критичного рівня і може у недалекому майбутньому стати фактором соціально-економічної дестабілізації у світі.

Разом з тим, на сьогодні навіть між провідними вченими різних країн відсутня одностайність поглядів щодо динаміки та тенденцій соціальної поляризації глобального економічного розвитку. Зокрема, методика дослідження соціальної нерівності американськими вченими Б. Мілановичем<sup>2</sup> та М. Равалльоном<sup>3</sup> спирається на три її концепції — глобальну, міжнародну та міждержавну. Що стосується глобальної нерівності, то під нею вчені розуміють розрив у розподілі реальних індивідуальних доходів усіх жителів планети, безвідносно до їх національно-державної належності. При цьому індикаторами соціальної поляризації на глобальному рівні є середнє логарифмічне відхилення та індекс Тейла, котрі включають у себе усі види нерівності між доходами громадян кожної держави та середні країнові диференціації у доходах.

У свою чергу, міжнародна нерівність кваліфікується як розрив у середніх країнових показниках рівня доходів, зважених на чисельність населення (тобто розподіл доходів усіх жителів планети з урахуванням середнього рівня доходів країни, у якій вони проживають). І, нарешті,

<sup>1</sup> Колот А. М. Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин // Україна: аспекти праці, 2008. — № 1. — С. 5; Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 277—280.

<sup>2</sup> Milanovic B. World Apart: International and Global Inequality 1950—2000. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005.

<sup>3</sup> Ravallion M. China's (Uneven) Progress Against Poverty. — Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3408.

міждержавна нерівність передбачає диференціації держав за рівнем середнього доходу на душу населення, яку можна кваліфікувати як вимір рівня нерівності у світі за умов однаковості рівня споживання усіх жителів планети.

Якщо скористатися таким методологічним підходом в оцінці динаміки асиметричності розподілу доходів населення світу (за медіанними та середніми доходами окремих країн та регіонів), то можна зробити висновок про істотне зростання його масштабів протягом 1997—2002 рр., причому як на країновому рівні, так і між громадянами держав. Динаміка міждержавної (незваженої) та міжнародної (зваженої) нерівності у розподілі доходів населення планети протягом 1950—2000 рр., розрахована за даними Б. Мілановіча (рис. 4.1), демонструє їх розбалансовану динаміку, коли, починаючи з 1980-х рр., на фоні зростання міждержавної нерівності відбувалося поступове нівелювання міжнародної.

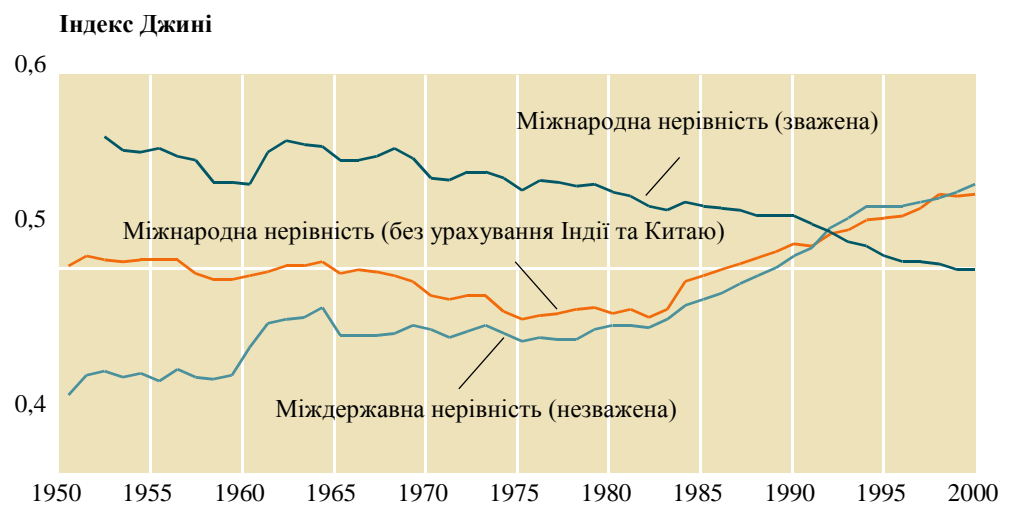


Рис. 4.1. Динаміка міжнародної та міждержавної асиметричності у розподілі доходів населення планети протягом 1950—2000 рр.<sup>1</sup>

Серед причин, котрі обумовлюють подібну діаметрально протилежну векторну спрямованість асиметричності у розподілі доходів, слід виокремити, насамперед, зростання доходів у деяких густонаселених регіонах планети, насамперед, у Китаї та Індії. Разом з тим, навіть без урахування Китаю та Індії, як свідчать дані рис. 4.1, спостерігається поглиблення міжнародної нерівності у розподілі доходів населення. Від-

<sup>1</sup> Доклад о мировом развитии 2006: Справедливость и развитие. — М.: Весь мир, 2006. — С. 59.

так, траєкторія її руху співпадає з траєкторією руху міждержавної нерівності, що співпадає у часі з періодом динамічного розвитку національних економіки Китаю та Індії, помірним економічним зростанням решти країн, що розвиваються, падінням виробництва у країнах Східної Європи та колишнього СРСР.

Про неможливість подолання у найближчій перспективі глобальної тенденції щодо поглиблення міждержавної нерівності у доходах населення свідчать і розрахунки А. Аткинсона та А. Брандоліні<sup>1</sup>, згідно яких навіть за 5 %-го щорічного приросту доходу на душу населення у Китаї та 2 %-го приросту у США, розрив у доходах їх населення протягом наступних 41 року буде поглиблюватися і лише потім почне скорочуватися, щоб нарешті вирівнятися через 72 роки.

Ще один наочний приклад методологічних відмінностей в оцінці соціальної поляризації демонструють експерти Світового банку. У Доповіді про світовий розвиток за 2006 р., який носить назву «Справедливість та розвиток», зміни у країновому розподілі душевого доходу оцінюються ними в абсолютних та відносних показниках. При цьому аналіз міжнародної нерівності в абсолютних показниках (за індексами Колма та абсолютним коефіцієнтом Джині) дав змогу експертам Світового банку констатувати її поглиблення у довгостроковій перспективі, а у відносних показниках (за коефіцієнтом Джині, індексом Тейла та середнім логарифмічним відхиленням) — навпаки — про її нівелювання (рис. 4.2).

Предметом гострих дискусій провідних науковців світу залишається і динаміка глобальної нерівності у розподілі доходів населення. Так, деякі автори (Д. Ландес<sup>2</sup>, Р. Барро<sup>3</sup>, Т. Фабра<sup>4</sup> та ін.) стверджують, що глобальна нерівність протягом останніх десятиліть істотно поглибилася, а інші (Г. Файєрбах, Б. Гослінг<sup>5</sup>, Х. Сала-і-Мартін<sup>6</sup> та ін.), що навпаки — знівелювалася. Так, за розрахунками Х. Сала-і-Мартіна, доволі обнадійливими виглядають загально-світові показники динаміки рівня бідності: як свідчать дані табл. 4.3, упродовж 1970—2000 рр. відбулося скорочення рівня бідності за усіма визнаними на сьогодні критеріями оцінки її рівня.

<sup>1</sup> Atkinson A., Brandolini A. Global World Inequality: Absolute, Relative or Intermediate? Paper presented at the 28-th General Conference of the International Association for Research on Income and Wealth. August 2004. — Cork, Ireland.

<sup>2</sup> Landes D. Il y a aussi des perdants de la mondialisation // *Expansion*. — P., 2000. — № 612. — P. 133-135.

<sup>3</sup> Barro R. Le commerce mondial cree l'inegalite sociale // *Expansion*. — P., 2000, № 612. — P. 138—139.

<sup>4</sup> Fabre T. Elus ou exclus: Comment la mondialisation coupe le monde en deux // *Expansion*. — P., 2000, № 612. — P. 58—60.

<sup>5</sup> Firebaugh G., Goesling B. Accounting for the Recent Decline in Global Income Inequality // *The American Journal of Sociology*, 110 (2): 283-312.

<sup>6</sup> Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence Period // *The Quarterly Journal of Economics*, May 2006. — Vol. CXXI. — Issue 2. — P. 351—397.



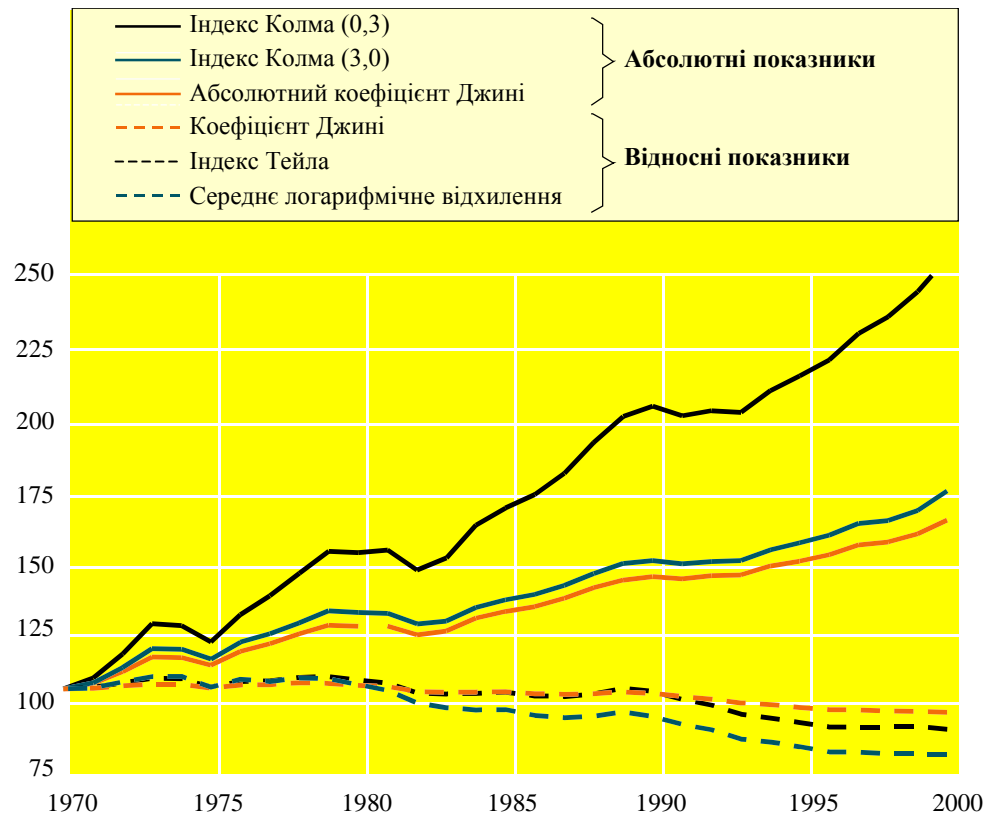


Рис. 4.2. Динаміка абсолютної та відносної нерівності у розподілі доходів населення світу протягом 1970—2000 рр.<sup>1</sup>

Якщо взяти до уваги критерій ООН, яка у «Цілях тисячоліття» визначила порогове значення межі бідності в 1 дол. США на день, то він демонструє скорочення чисельності бідного населення у світі з 533,9 млн осіб у 1970 р. до 321,5 млн у 2000 р., а рівня бідності — відповідно з 15,4 % до 5,7 %. За критерієм бідності Світового банку (2 дол. США на день), чисельність бідного населення у світі протягом вказаного періоду скоротилася з 1028,5 до 600,3 млн осіб, а рівень бідності — з 29,6 % до 10,6 % відповідно. За критерієм бідності С. Бхалли (1,5 дол. США на день)<sup>2</sup> — чисельність бідного населення та рівень бідності скоротилися з 699,9 до 398,4 млн осіб та з 20,2 до 7,0 % відповідно; а згідно критерію Л. Прітчетта (3 дол. США на день)<sup>3</sup> — з 1616,8 до 1197,1 млн осіб та з 46,6 до 21,1 % відповідно (табл. 4.2).

<sup>1</sup> Доклад о мировом развитии 2006: Справедливость и развитие. — М.: Издательство «Весь мир», 2006. — С. 59.

<sup>2</sup> Bhalla S. Imagine there is No Country, Institute for International Economics, Washington DC, 2002.

<sup>3</sup> Pritchett L. One World, One World Bank, One Poverty Line: Proposing a New Standard for Poverty Reduction. Mimeograph Center for Global Development, 2003.

**РІВЕНЬ БІДНОСТІ (РБ) ТА ЧИСЕЛЬНІСТЬ БІДНОГО  
НАСЕЛЕННЯ (ЧБН) У СВІТІ ПРОТЯГОМ 1970—2000 рр.<sup>1</sup>**

Рік	Критерій бідності							
	1 дол. США на день		1,5 дол. США на день		2 дол. США на день		3 дол. США на день	
	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб
<b>1970</b>	15,4	533,9	20,2	699,9	29,6	1028,5	46,6	1616,8
<b>1975</b>	14,0	536,4	18,5	708,8	27,5	1052,8	44,2	1691,2
<b>1980</b>	11,9	498,0	15,9	665,8	24,2	1008,8	40,3	1681,7
<b>1985</b>	8,8	399,5	12,1	548,5	19,3	874,1	34,7	1575,4
<b>1990</b>	7,3	362,9	10,0	495,2	16,2	798,9	30,7	1517,8
<b>1995</b>	6,2	327,9	8,0	424,6	12,6	671,1	25,0	1327,6
<b>2000</b>	5,7	321,5	7,0	398,4	10,6	600,3	21,1	1197,1
<b>Зміна протягом періоду</b>	-0,097	-212,3	-0,131	-301,5	-0,190	-428,3	-0,254	-419,7

Разом з тим, ця статистика неспроможна зафіксувати динаміку соціального розшарування населення на внутрішньокраїновому рівні, коли одночасно протікають процеси вражаючого економічного зростання окремих країн та поглиблення поляризації рівнів доходів їх населення зі зростанням частки незаможної частини громадян, поглибленням асиметричності в умовах життя між центральними регіонами та периферією держав, між містами та селами, соціальними стратами та статями («фемінізація бідності») та ін.

Наприклад, процеси лібералізації зовнішньоторговельної діяльності Китаю упродовж 1980—1990-х рр. супроводжувалися, з одного боку, суттєвим зниженням рівня бідності населення, а, з другого, — посиленням диференціацій у доходах різних його верств. Як результат — для Китаю на сьогодні характерна більш глибока внутрішньокраїнова асиметричність у розподілі доходів населення, ніж це було на початку

<sup>1</sup> *Sala-i-Martin X.* The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence Period // The Quarterly Journal of Economics, May 2006. — Vol. CXXI. — Issue 2. — P. 374.

1980-х рр., про що свідчить зростання індексу Джині з 0,280 у 1981 р. до 0,469 у 2004 р. У Бангладеш асиметричність доходів за коефіцієнтом Джині зростає з 0,300 у 1990 р. до 0,334 у 2000 р., а у Шрі-Ланці — з 0,320 до 0,402 відповідно<sup>1</sup>. У Непалі асиметричність у споживанні зростає з 0,34 у 1995—1996 рр. до 0,39 — у 2003—2004 рр., а в цілому останні дані за країнами Південної Азії свідчать про те, що другий етап динамічного зростання азійських економік (зокрема Китаю та В'єтнаму) ознаменувався випереджаючим поглибленням внутрішньокраїнової асиметрії у розподілі доходів громадян порівняно з першим етапом, коли до процесу індустріалізації підключилися Гонконг, Республіка Корея, Малайзія, Сінгапур і Тайвань.

Це справляє вкрай негативний вплив на показники макроекономічної динаміки держав, істотно звужує можливості їх населення щодо задоволення особистих матеріальних та духовних потреб, гальмує стимули до ефективної праці, сповільнює процеси інвестування в національний людський ресурс, врешті-решт загрожує соціальній стабільності в державі. Не випадково, автори Доповіді про світовий розвиток за 2006 р. зауважують, що саме внутрішньокраїнова нерівномірність у доходах населення обумовлює усі інші види нерівності: нерівність можливостей для розвитку та реалізації здібностей усіх членів суспільства, нерівність задоволення їхніх потреб у товарах та послугах, нерівність у доступі до систем освіти та охорони здоров'я, нерівність участі громадян в управлінні центральними й місцевими органами влади та контролю за їхньою діяльністю тощо.

Виходячи з цього, дослідження динаміки глобальної асиметричності у розподілі доходів вимагає з'ясування того, як розподіляється нерівність на внутрішньокраїновому рівні. Характеризуючи її, слід відмітити, що як країнам, що розвиваються, так і багатьом розвинутим державам світу протягом останніх тридцяти років притаманно поглиблення асиметрій у розподілі доходів населення всередині країн. Так, за розрахунками експерта Світового банку Ю. Діханова, лише протягом 1970—2000-х рр. коефіцієнт Джині країн ОЕСР зріс з 0,352 до 0,368; держав Латинської Америки — з 0,561 до 0,572; країн Східної Азії — з 0,444 до 0,520; держав Південної Азії — з 0,380 до 0,334; країн Африки — з 0,649 до 0,668; а країн Центрально-Східної Європи — з 0,298 до 0,428 (табл. 4.3). Разом з тим, за його прогнозами, на період до 2015 р. очікується поглиблення внутрішньокраїнової асиметрії у розподілі доходів лише за країнами ОЕСР (до 0,379) та Латинської Америки (до 0,576), тоді як за усіма іншими групами країн цей показник буде певною мірою вирівняний.

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 282-283.

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ ДЖІНІ ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ ПРОТЯГОМ 1970—2015 рр.<sup>1</sup>

Рік	Світ	ОЕСР	Латинська Америка	Східна Азія	Південна Азія	Африка	Центрально-Східна Європа
1970	0,668	0,352	0,561	0,444	0,380	0,649	0,298
1980	0,681	0,339	0,556	0,489	0,384	0,631	0,301
1990	0,686	0,353	0,552	0,485	0,381	0,651	0,307
2000	0,684	0,368	0,572	0,520	0,334	0,668	0,428
2015*	0,654	0,379	0,576	0,498	0,331	0,649	0,382

\* — прогнозні дані

Що стосується країн, що розвиваються, то у більшості з них наростання розриву у доходах багатих та бідних верств населення упродовж останніх тридцяти років було обумовлено зростанням обсягів зовнішньої заборгованості цих держав та зниженням рівня доходів на душу населення. Навіть у тих азійських країнах, які досягнули суттєвих успіхів у боротьбі з бідністю, нерівність у розподілі доходів не зменшується, підтвердженням чого є той факт, що у 2003 р. показники реального душевого доходу найбагатших 10 % населення Південної, Східної та Південно-Східної Азії перевищували доходи 10 % найбіднішого населення у 16 разів, на Близькому Сході та у Північній Африці — у 22 рази, а у Латинській Америці та в Африці на південь від Сахари — у 57 та у 59 разів відповідно<sup>2</sup>.

Разом з тим, упродовж останнього десятиліття набула усталеного характеру тенденція щодо скорочення абсолютної чисельності бідного населення практично за усіма групами досліджуваних. Як свідчать дані, представлені на рис. 4.3, протягом 1970—2015 рр. чисельність бідного населення у Латинській Америці скоротилася на 5,8 млн осіб (з 43,2 до 37,4 млн осіб), у Східній Азії (де проживає близько 30 % світового населення) — на 688,8 млн осіб (з 784,2 до 95,4 млн), у Південній Азії (де нині проживає 1,3 млрд осіб або 24 % світового населення) — на 332,9 млн осіб (з 424,6 до 91,7 млн), а у Центрально-Східній Європі — на 0,6 млн осіб (з 0,8 до 0,2 млн).

Вражаючи успіхи східно-азійського регіону у боротьбі з бідністю досягнуті, головним чином, за рахунок Китаю, Індонезії та Таїланду, які протягом останніх тридцяти років скоротили рівень бідності відповідно з 32 % до 3,1 % (або на 251 млн осіб), з 35 % до 0,1 % (41 млн осіб) та з

<sup>1</sup> Dikhanov Y. Trends in Global Income Distribution, 1970—2000, and Scenarios for 2015 / Human Development Report Office Occasional Paper / World Bank, 2005. — P. 37, 39, 41, 43, 45.

<sup>2</sup> Эльянов А. Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденции и проблемы // Международная экономика и международные отношения. — 2007. — №2. — С. 12.

23 % до 0,01 % (8 млн осіб). Це дозволило скоротити частку Східної Азії у загальній чисельності бідного населення у світі з 50 % у 1970 р. до 10,3 % у 2000р.<sup>1</sup>. Водночас в африканських країнах чисельність вищеназваних груп населення протягом 1970—2000 рр. суттєво зроста.

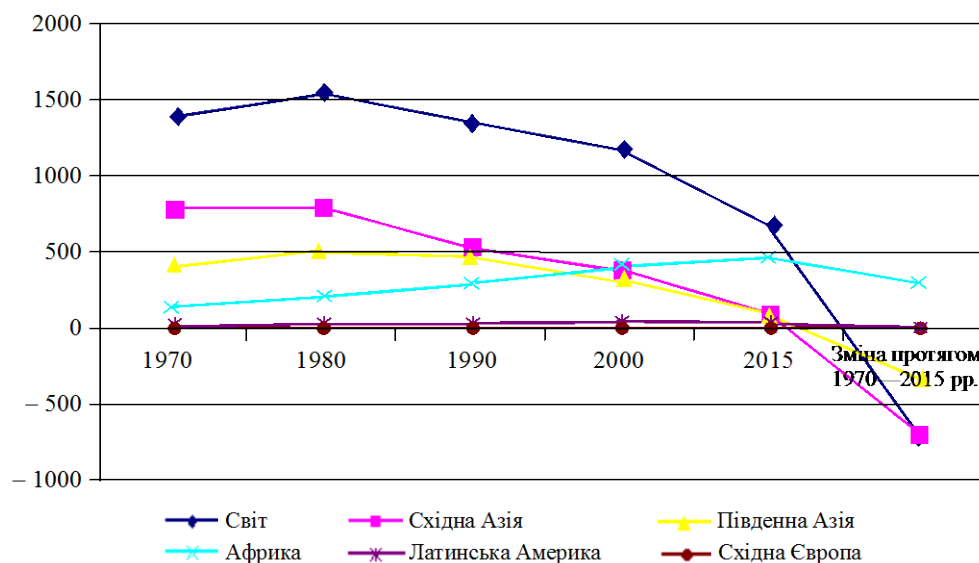


Рис. 4.3. Чисельність населення, що проживає за межею бідності за регіонами світу протягом 1970—2015 рр., млн осіб<sup>2</sup>

Особливо тяжка ситуація склалася в Африці на південь від Сахари, де чисельність бідного населення протягом вказаного періоду зроста на 203,2 млн осіб (з 93,5 до 296,7 млн), що «забезпечило» даному регіону світове «лідерство» у рангу бідності — 74,5 % бідного населення планети проживало тут у 2000 р.<sup>3</sup>. Не райдужні перспективи щодо бідності у даному регіоні підтверджують і прогнози авторитетних експертів, згідно яких на період до 2015 р. чисельність бідного населення в Африці на південь від Сахари зросте ще на 19 %, а чисельність населення, яке проживає за межею бідності, — на 9 %. У загальному ж у 2001 р. у світі налічувалося майже 3 млрд бідного населення або 52,9 % сукупного населення країн, що розвиваються (за виключенням постсоціалістичних країн), і більше 1,1 млрд осіб (21,1 % відповідно) перебували за межею бідності<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence Period // The Quarterly Journal of Economics, May 2006. — Vol. CXXI. — Issue 2. — P. 379.

<sup>2</sup> Побудовано за даними: Dikhanov Y. Trends in Global Income Distribution, 1970-2000, and Scenarios for 2015 / Human Development Report Office Occasional Paper / World Bank, 2005. — P. 34.

<sup>3</sup> Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence Period // The Quarterly Journal of Economics, May 2006. — Vol. CXXI. — Issue 2. — P. 378.

<sup>4</sup> Эльянов А. Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденции и проблемы // МЭиМО. — 2007. — № 2. — С. 12.

У зв'язку з цим слід відмітити, що негативні наслідки такого високого рівня бідності та убогості не обмежуються лише тим, що вони слугують розплідником нещастя і хвороб у світі та створюють передумови для зростання злочинності та екстремізму. Ключовою проблемою є їх гальмуючий вплив на динаміку глобального економічного розвитку, адже через неграмотність та незадовільний фізичний стан значної частини населення відсталих країн практично неможливим є їх залучення у процеси розвитку. Крім того, крупні масиви бідності та убогості у світі гальмують формування й розвиток національних ринків відсталих країн, пригнічуючи та сегментуючи їх і без того обмежену купівельну спроможність. Цим самим стримується становлення сучасного глобального виробництва, переважна частина якого може розвиватися лише при значних масштабах, а тому тяжіє, головним чином, до ємних ринків збуту.

Разом з тим, ці середні дані, як відмічає французький вчений Т. Фабра, певною мірою «завуальовують» серйознішу тенденцію щодо поглиблення розриву серед найбідніших країн світу, адже деяким з них вдається досягнути значних економічних успіхів та поліпшити матеріальне становище свого населення, тоді як решта держав і надалі залишається слаборозвинутими. Дотепер жодному економісту, продовжує автор, не вдалося переконливо пояснити, чому одні країни потрапляють у «потік глобалізації», тоді як інші країни залишаються аутсайдерами глобалізаційних процесів<sup>1</sup>. Деякі спеціалісти пояснюють дане явище тим, що окремі країни приречені бути бідними з причини їх нездатності самостійно проводити НДДКР. Про це, зокрема писав у свій час американський економіст Дж. Сакс, котрий відмічав не лише високу концентрацію НДДКР у провідних країнах світу, але й їх зосередження на вирішенні своїх власних проблем, наприклад проблеми боротьби з серцево-судинними захворюваннями, а не з малярією (що актуально для країн, що розвиваються). Витрати на НДДКР лише однієї американської компанії «Монсанто», яка проводить наукові дослідження з генетичних проблем удвічі перевищують усі світові державні витрати на НДДКР, які стосуються проблематики тропічного сільського господарства.

Т. Фабра відмічає, що деяким країнам, що розвиваються, вдалося отримати значні переваги від відкриття своєї національної економіки світовому господарству. Так, Республіка Корея, яка ще у 1960-х рр. за рівнем розвитку поступалася Кот д'Івуару, у 2005 р. вийшла на провідне місце у світі за рівнем ВВП на душу населення (понад 22 тис. дол. США), який у 4,6 разу перевищує відповідний показник для країн, що

<sup>1</sup> Fabre T. Elus ou exclus: Comment la mondialisation coupe le monde en deux // Expansion. — P., 2000, № 612. — P. 59.

розвиваються, у 14,6 разу — для найменш розвинутих країн світу, у 3,3 разу — для арабських та східно-азійських країн, у 2,6 разу — для латиноамериканських країн та у 2,3 разу для країн Східної Європи<sup>1</sup>. Така ситуація пояснюється тим, що цій країні за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів удалося упродовж останніх десятиліть залучити значні обсяги іноземного капіталу для фінансування промислового виробництва та іноземних технологій, підвищити ефективність виробництва і продуктивність праці, стимулювати процес нагромадження капіталу та підвищити якість національного людського ресурсу. Як результат — відбулося помітне підвищення рівня життя населення цієї країни та відкрилися широкі можливості щодо вирішення найгостріших соціальних проблем.

Водночас державам, які залишилися осторонь глобальних потоків капіталу, дотепер не вдається подолати свою історично сформовану експорторієнтовану спеціалізацію на виробництві сировинних продуктів. Це ще більше поглиблює їх нерівноправне становище у системі глобального поділу праці, оскільки протягом останніх тридцяти років рівень цін на сировину відносно цін на промислову продукцію знизився приблизно на 50 %.

Багато економістів вказують також на недостатній обсяг внутрішніх інвестицій у найменш розвинутих країнах світу. Якщо «азійським драконам» вдалося мобілізувати значні обсяги внутрішніх заощаджень, частка яких досягає 33—34 % ВВП, то у країнах Африки на південь від Сахари — вони були практично відсутні і складали лише 16—17 % ВВП. Проте навіть такі причини недостатньою мірою пояснюють економічне відставання найменш розвинутих країн, оскільки серед чинників поглиблення їх соціальної поляризації слід виокремити фактори політичного, культурного та інституційного характеру.

Що стосується західних суспільств, то і вони характеризуються нині суттєвою внутрішньокраїною соціальною поляризацією. Незважаючи на те, що капіталізм у розвинутих країнах світу набув на сьогодні цивілізованих форм, і багато авторитетних західних учених до передумов виникнення соціальної поляризації відносять існуючі відмінності людей у рівні їхніх здібностей, таланту, освіченості, кваліфікації, мотивації до праці та інших характеристиках<sup>2</sup>, непорушною є істина: соціальна диференціація є породженням відносин приватної власності на засоби виробництва, відтак — соціальний статус людини обумовлений

<sup>1</sup> Підраховано за даними: Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 230—232.

<sup>2</sup> З цього приводу Дж. Гелбрейт зауважував, що навіть справедливе суспільство не намагається встановити рівність у розподілі доходів, оскільки рівність не притаманна ані людській натурі, ані характеру чи системі економічної мотивації // *Гелбрейт Дж. Справедливое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе.* — М.: Academia, 1999. — С. 234—235.

володінням об'єктами власності (матеріальними, інтелектуальними, інформаційними та ін.). Підтвердженням цього є, зокрема, приклад США, де близько 40 % національного багатства країни та 70 % акцій усіх корпорацій світу належить 1 % найбагатших сімей, а 80 % національного доходу привласнюють лише 20 % найбагатших американців<sup>1</sup>. Водночас частка 20 % найнезабезпеченіших громадян країни у сукупному доході не перевищує нині 5,4 %<sup>2</sup>. Крім того, в цій країні нині налічується близько 40 млн бідних, 33 млн з яких голодують.

Інші розвинуті країни також характеризуються суттєвим розривом у доходах граничних децильних груп населення. У той час, коли згідно загальноприйнятих у міжнародній практиці критеріїв, критично небезпечним для соціальної стабільності в країні є семи-, десятикратний розрив доходів граничних децильних груп населення, дані міжнародної статистики засвідчують, що Австралії та Новій Зеландії доходи найбагатших 10 % громадян перевищують доходи найбідніших 10 % громадян у 12,5 разу, у Великій Британії — у 13,8 разу, в Ізраїлі — у 13,4 разу, в Італії — у 11,6 разу, в Іспанії — у 10,3 разу, у Канаді та Ірландії — у 9,4 разу, а в Швейцарії — у 9 разів<sup>3</sup>.

Більш широке уявлення про рівень соціальної поляризації західних суспільств дають розрахунки російського вченого С. Нікітіна. Вони свідчать про те, що власне ринковий механізм розподіляє на користь найбідніших 30 % населення країн ОЕСР лише 6—12 % сукупних особистих доходів громадян. У той самий час, найбагатші 30 % населення отримують на сьогодні від 50 до 60 % сукупних доходів громадян цих країн (рис. 4.4). При цьому до країн з найвищим рівнем диференціації доходів на сьогодні належать Мексика (де 30 % найбагатших громадян країни отримують 69,4 % сукупних доходів), Туреччина (68,1 % відповідно), а також Угорщина, Італія та Бельгія (59,4 %, 59,1 % та 58,8 % відповідно).

У свою чергу, матеріали сімейного перепису населення також підтверджують істотне поглиблення нерівномірності у розподілі доходів між різними верствами населення країн ОЕСР упродовж останнього десятиліття. Вони свідчать про те, що, незважаючи на постійне зростання абсолютних доходів усіх верств населення цих держав, частка особистих доходів у найбіднішій та середній груп населення за вказаний період скоротилася в середньому на 0,7 і 0,6 % відповідно, а доходи найбагатшої частини населення зросли на 2,3 %. Іншими словами, у той час, як в абсолютному виразі кожна група населення — найбідніша, середня та

<sup>1</sup> Філюк Г. Рівень добробуту населення України в контекст і світових стандартів // Україна: аспекти праці. — 2006. — № 7. — С. 44.

<sup>2</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 281.

<sup>3</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 281.



найбагатша — в середньому отримувала більше особистих доходів, величезний відносний розрив у розподілі особистих доходів у кращому випадку зберігався на одному рівні, а у гіршому — поглиблювався.

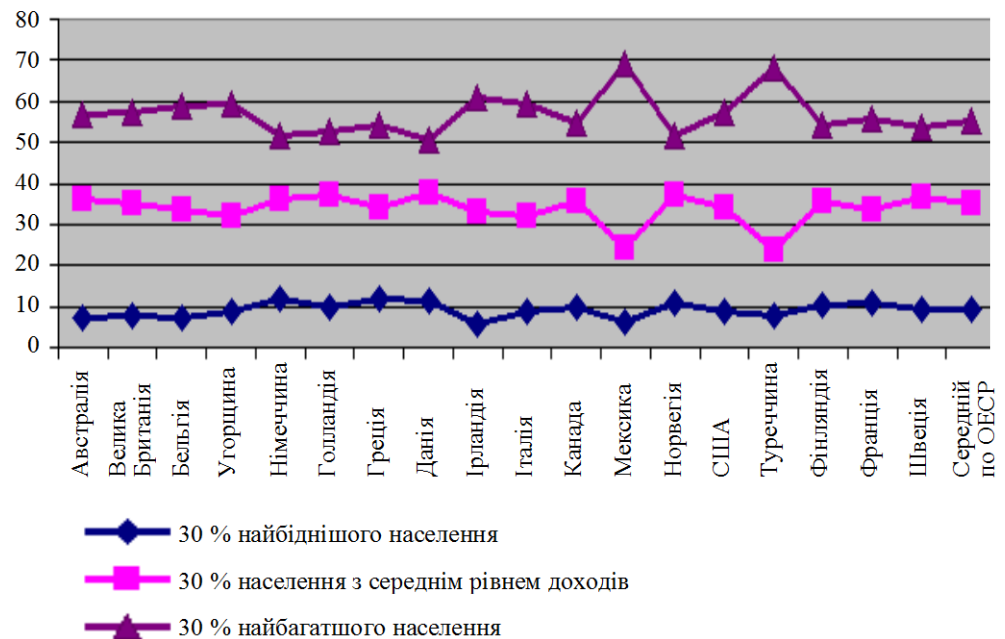


Рис. 4.4. Розподіл особистих доходів за групами населення протягом 1990-х років, %<sup>1</sup>

Крім того, у країнах Заходу залишаються «острівці» соціальної нерівності: нездоланною проблемою все ще залишається маргінальна нерівність чорношкірого населення США, на території багатьох промислово розвинутих держав сконцентровані десятки мільйонів осіб — «нових бідних» (політичних біженців, сімей біженців із зон військових конфліктів, трудящих-мігрантів, які іноді мають законний статус, але часто працюють нелегально та ін.), а також пускають «коріння» нові, не відомі раніше форми злиднів. Це явище, що в Європі дістало назву «соціальної ізоляції», а у США — «зростання декласованих верств населення», характеризується появою нових соціальних страт суспільства західних країн, котрі зубожіли унаслідок негативних процесів, що відбуваються у глобальній економіці.

Нерівномірність у первинному розподілі особистих доходів населення розвинутих країн обумовила необхідність активного втручання неринкових механізмів — податкової та соціальної політики держав — з метою

<sup>1</sup> Никитин С. Личные доходы населения (на примере развитых стран) // Международная экономика и международные отношения. — 2007. — № 2. — С. 17.

суттєвого пом'якшення диспропорцій у розподілі особистих доходів. Дотепер західні країни напрацювали доволі ефективні механізми пом'якшення диспропорцій соціального розвитку через: по-перше, забезпечення високого рівня добробуту для широких верств населення та підтримку доходів низькооплачуваних категорій громадян на соціально прийнятному рівні; по-друге, коригування механізму розподілу національного доходу та суспільного багатства; по-третє, реалізацію результативної соціальної політики, спрямованої на пом'якшення майнового розшарування суспільства, розвиток державних систем освіти, охорони здоров'я та житлового будівництва, забезпечення соціального захисту й справедливості, утвердження соціальної солідарності та партнерства та ін.

Так, протягом XX ст. країни ОЕСР через нарощування частки соціальних витрат у ВВП досягли не лише відчутного зниження рівня бідності в 6—11 разів, але й значно поліпшили якість соціальних послуг для населення. Крім того, висока частка державних соціальних витрат у ВВП цієї групи країн, забезпечує їм високі показники ВВП на душу населення, які у 2007 р. склали (за паритетом купівельної спроможності) 46 тис. дол. у США, 45,6 тис. в Ірландії, 55,6 тис. у Норвегії, 39,4 тис. в Ісландії, 39,0 тис. в Австрії, 37,4 тис. у Данії, 38,6 тис. у Нідерландах, 33,8 тис. в Японії, 36,5 тис. у Бельгії, 35,3 тис. у Великій Британії, 35,5 тис. у Фінляндії, 36,9 тис. у Швеції, 33,8 тис. у Франції, досягаючи максимального значення у 80,8 тис. у Люксембурзі<sup>1</sup>. Як результат — у цих країнах значення індексу людського розвитку наближається до 1, тоді як у переважній більшості країн світу він коливається в діапазоні від 0,5 до 0,79, а індекс Джині становить від 0,25 (у країнах з системою соціального захисту для усіх верств населення — Норвегія, Фінляндії та Швеція) до 0,30—0,32 (у країнах з корпоративною системою соціального захисту — Франція, Німеччина) та до 0,35—0,40 (при базово-спрямованій системі — США, Австралія та Велика Британія).

Хоча система соціальних виплат країн ОЕСР спрямована, головним чином, на нівелювання нерівності у розподілі заробітної плати і особистих доходів, проте її вплив на пом'якшення соціальної нерівності можна оцінити як доволі помірний. Найдієвішим засобом досягнення гармонізації інтересів усіх членів суспільств щодо забезпечення високих показників добробуту є перерозподіл доходів через податковий механізм, а саме прогресивний характер ставок податкових платежів на доходи громадян та соціальних внесків. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що частка багатого населення у сукупному обсязі сплачених податків на особисті доходи країн ОЕСР досягає нині 60 %, частка середніх соціальних страт — близько 1/3, а частка бідного населення не перевищує 8 %. В окремих

<sup>1</sup> GDP — per capita (PPP) 2008 Country Ranks. CIA World Factbook 2008 // [http://www.photius.com/rankings/economy/gdp\\_per\\_capita\\_2008\\_1.html](http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2008_1.html)

країнах ця диференціація ще рельєфніша: в Австралії, Великій Британії, Ірландії, США і Франції багаті забезпечують до 68 % сукупного обсягу подоходного податку, водночас бідне населення — менше 4 %<sup>1</sup>.

Досліджуючи період з 1870 р. до 1990 р., Л. Прітчетт<sup>2</sup> зазначає, що в той час, як між розвинутими країнами світу відбувалося зближення за доходами, вони все більш розходилися з країнами, що розвиваються, за темпами зростання доходів громадян. Автор наводить дані, які підтверджують значну концентрацію показників зростання розвинутих країн в обмеженій їх кількості, тоді як серед менш розвинутих в економічному плані країн спостерігається значний розкид показників економічного розвитку, коли в одних з них відмічається вибухоподібне економічне зростання, а в інших — обвальне падіння.

Ще одним підтвердженням зближення провідних країн світу за показником доходів на душу населення та поглиблення розриву між ними та бідними країнами можна знайти у роботі німецького вченого Л. Шульца. За його розрахунками протягом 1960—2000 рр. міжнародна нерівність обумовлювала 2/3 глобальної нерівності доходів громадян різних країн. При цьому, якщо нерівність у доходах між державами ОЕСР мала тенденцію до поступового нівелювання (протягом вказаного періоду вона скоротилася на 50 % і становила у 2000 р. лише 1/3 глобальної нерівності), то країнові диференціації в найбідніших державах світу (Африка на південь від Сахари) зросли майже вдвічі, що призвело до зростання їх частки у глобальній нерівності з 20 % до 36 %<sup>3</sup>. Як свідчить світовий досвід, подібна зростаюча диспропорція в рівнях доходів не має тенденції до скорочення, оскільки темпи економічного зростання більшості найбідніших країн істотно скоротилися порівняно з темпами економічного зростання країн ОЕСР.

Резюмуючи вищесказане, можна констатувати, що у розвинутих країнах світу ефективно поєднання ринкового та неринкового механізмів згладжування соціальних диспропорцій дозволяє істотно пом'якшити існуючі диференціації у рівнях особистих доходів громадян та зменшити їх дольову нерівність, що сприяє досягненню соціальної стабільності у суспільстві, зближенню держав-лідерів за показником доходів на душу населення та поглиблення майнового розриву між ними та рештою країн світу.

Що стосується України, то зміна суспільно-політичного ладу в державі на початку 1990-х років шляхом добровільної відмови від державного соціалізму та переходу до капіталістичної ринкової системи господарювання мала своїми наслідками не лише «розкріпачення» асоціо-

<sup>1</sup> Никитин С. Личные доходы населения (на примере развитых стран) // Международная экономика и международные отношения. — 2007. — №2. — С. 22.

<sup>2</sup> Pritchett L. Divergence: Big Time // Journal of Economic Perspectives, 1997. 11 (3). P. 3—17.

<sup>3</sup> Доклад о мировом развитии 2006: Справедливость и развитие. — М.: Весь мир, 2006. — С. 60—61.

ваного працівника, свободу міграції населення, відкриття багатьом громадянам доступу до підприємницької діяльності та надання їм можливостей долучитися до міжнародних цінностей та стандартів життя, але й водночас породила стрімке майнове розшарування населення, яке згодом набуло загрозливого характеру у формі глибокої соціальної поляризації українського суспільства. Так, дані офіційної статистики України засвідчують 13-кратний розрив доходів 10 % найбагатшої частини її громадян порівняно з доходами 10 % найбіднішої, а за розрахунками академіка А. Чухно, на одного офіційного українського мільйонера припадає близько 117 тис. бідних людей<sup>1</sup>. Це справляє вкрай негативний вплив на показники макроекономічної динаміки країни, істотно звужує можливості її населення щодо задоволення особистих матеріальних та духовних потреб, гальмує стимули до ефективної праці, сповільнює процеси інвестування в національний людський ресурс, врешті-решт загрожує соціальній стабільності в державі.

Серед факторів, які динамізували процеси поглиблення соціальної поляризації українського суспільства, слід виокремити, передусім, реалізацію грабіжницької за своєю суттю приватизації державної власності у 1990-х роках, поширення нецивілізованих форм нагромадження капіталу, зростання рівня тінізації економіки, корупцію та економічну злочинність. У результаті невеличка група надбагатих олігархів зосередила у своїх руках більшу частину національного багатства країни, контроль за власністю, а згодом — за законодавчою, політичною та ідеологічною владою. Так, в останньому рейтингу найбагатших людей світу, оприлюдненому американським журналом «Forbes» у березні 2008 р., сім позицій належать українським мільярдам: Р.Ахметову (зі статком 7,3 млрд дол. США), В.Пінчуку (5,0 млрд), І. Коломойському (4,2 млрд), Г. Боголюбову (4,0 млрд), К. Жеваго (3,4 млрд), В. Гайдуку (2,7 млрд) та С. Таруті (2,7 млрд). У загальному ж нині 10 % українського населення концентрують близько 40 % сукупних доходів громадян країни, з яких дві третини мають кримінальне походження.

У той самий час за оцінками експертів ПРООН близько 66 % населення держави перебуває нині на рівні бідності, а 25 % — за межею бідності, визначеною за абсолютним критерієм у 4 дол. США на день за ПКС<sup>2</sup>. І хоча значення цього показника в Україні є значно нижчим порівняно з державами пострадянського простору (наприклад, у Російській Федерації він становить 53 %, у Казахстані — 62 %, у Молдові — 82 %), проте істотно перевищує показники країн Центральної та Східної Європи.

<sup>1</sup> Філюк Г. Рівень добробуту населення України в контекст і світових стандартів // Україна: аспекти праці. — 2006. — № 7. — С. 44.

<sup>2</sup> Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М.Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. — С. 14.

За існуючими розрахунками, здійсненими Інститутом демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України на основі матеріалів Державного комітету статистики, рівень бідності у 2006 р. порівняно з 2005 р. збільшився на 1 % і становить 28,1 %. У стані бідності перебуває кожне третє домогосподарство із дітьми та кожне третє домогосподарство без дітей, у складі якого був хоча б один безробітний, кожне п'яте домогосподарство, яке складається лише з осіб пенсійного віку, кожне сьоме домогосподарство з осіб лише працездатного віку. Крім того, зростання доходів населення, яке відбувалось останнім часом за рахунок підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій та окремих видів соціальної допомоги, відповідно вплинуло і на збільшення середньомісячних сукупних витрат населення, але не сприяло скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Бідність українського населення перетворилася нині на один з ключових факторів формування соціальної напруги у суспільстві. Особливо тривожним симптомом є високий рівень бідності серед зайнятого населення та осіб, котрі мають освіту та фахові навички, адже на відміну від розвинутих країн світу, в Україні наявність роботи та освітньо-кваліфікаційного рівня є необхідними, але не достатніми умовами отримання належного рівня матеріального достатку. Про це свідчить, зокрема, той факт, що майже 75 % бідних сімей у нашій державі становлять сім'ї, де хоча б один з дорослих працює, а рівень бідності серед науковців, лікарів та учителів становить на сьогодні 60—65 %.

Низький життєвий рівень українського населення породжує і таке соціально небезпечне явище, як людська бідність, котру фахівці ПРООН кваліфікують, як втрату базових людських можливостей через недоїдання, скорочення споживання таких важливих продуктів харчування, як молоко, м'ясо, риба, овочі та фрукти за одночасного переходу значної частини населення на споживання харчів низької якості з пониженням калорійністю денного раціону нижче усталених норм.

Про поглиблення нерівності у доходах та рівні життя українських громадян свідчить і динаміка диференціацій у рівні доходів 10 % найбагатших та 10 % найбідніших громадян держави: якщо у 1990 р. розрив у сукупних доходах даних груп населення складав 4 рази, то у 2007 р. — майже 70 разів. Невипадково, що з трьох компонентів, за якими розраховується Індекс людського розвитку, Україна найбільше відстає саме за показником ВВП на душу населення. На сьогодні за цим індикатором (6,9 тис. дол. США у 2007 р.)<sup>1</sup> нашу державу випереджають не лише розвинуті країни світу та Балтійські держави — нові члени Євросоюзу (котрі за рівнем доходів наближаються до розвинутих європей-

<sup>1</sup> GDP — per capita (PPP) 2008 Country Ranks. CIA World Factbook 2008 // [http://www.photius.com/rankings/economy/gdp\\_per\\_capita\\_2008\\_1.html](http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2008_1.html)

ських країн: Естонія — 21,8 тис. дол. США, Литва — 16,7 тис., Латвія — 17,7 тис.), але й деякі країни пострадянського простору (Російська Федерація 14,6 тис. дол., Казахстан — 11,1 тис., Білорусь — 10,2 тис.)<sup>1</sup>. Такий низький рівень душевого ВВП закріпив на початку XXI ст. 130-те місце нашої держави у рейтингу 160 країн світу за рівнем життя, складений експертами Світового банку.

Найбільш негативним, у контексті світових критеріїв рівня добробуту та якості життя громадян, є питома частка оплати праці у ВВП та показники структури доходів та витрат населення України. Так, наша держава на сьогодні істотно відстає від розвинутих країн світу за показником питомої ваги фонду заробітної плати у структурі ВВП: якщо в Україні цей індикатор становить лише близько 45 %, то у країнах ЄС — 60—65 %, у Канаді — близько 52 %, у Великій Британії — 56 %, у США — 58 %, а в Японії питома вага оплати праці у національному доході досягає відмітки 75 %. Що ж стосується частки витрат на оплату праці у структурі собівартості продукції, то за європейськими нормами вона має становити близько 30—35 %, натомість в Україні цей показник ледь перевищує 12 %, тобто майже втричі менший<sup>2</sup>.

Якщо аналізувати структуру сукупних витрат домогосподарств держави, то протягом 2000—2007 рр. в усіх регіонах України більше 90 % доходів витрачалися на споживчі витрати, а витрати на придбання продовольчих товарів досягають відмітки 53—65 %. І це при тому, що згідно міжнародних стандартів рівня добробуту населення, сім'ї, які витрачають понад 50 % доходів на харчування кваліфікуються як бідні.

Негатив подібної ситуації посилюється тим, що, по-перше, заробітна плата є основним джерелом доходів більшості населення нашої країни, а отже — визначальним чином впливає на рівень добробуту населення країни загалом та формування позитивного іміджу країни в очах світової громадськості. По-друге, як показують статистичні дані, в Україні закріпилася тенденція до поглиблення диференціацій в оплаті праці за видами економічної діяльності, причому у галузях, котрі визначають науково-технічний прогрес та наукомістке виробництво, реальна заробітна плата в нашій державі — найнижча. Наприклад, рівень номінальної заробітної плати протягом 2004—2007 рр. у сфері освіти становив 83,2 %, у сфері охорони здоров'я — 70,8 %, у сфері послуг — 82,8 % середнього рівня по економіці<sup>3</sup>. Найвищих рівнів заробітних плат, головним чином за рахунок високої питомої частки позатарифної оплати праці, досягнуто нині на підприємствах атомної, газової та нафтодобувної промисловості.

<sup>1</sup> GDP — per capita (PPP) 2008 Country Ranks. CIA World Factbook 2008 // [http://www.photius.com/rankings/economy/gdp\\_per\\_capita\\_2008\\_1.html](http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2008_1.html)

<sup>2</sup> Філюк Г. Рівень добробуту населення України в контекст і світових стандартів // Україна: аспекти праці. — 2006. — № 7. — С. 43.

<sup>3</sup> Підраховано за даними Державного комітету статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Глобальні виміри соціальної поляризації країн не обмежуються лише показниками асиметричності розподілу доходів їх населення. Не менш важливе значення відіграють і такі соціальні індикатори, як очікувана тривалість життя при народженні, освіченість населення, рівень його охоплення початковою освітою та дитяча смертність. Разом з показниками ВВП на душу населення, за методикою Світового банку, вони утворюють так званий «кристал розвитку» для кожної країни, що дозволяє порівняти її статистичні показники з їх середнім значенням за відповідною групою країн.

Таблиця 4.4

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ  
ПОЛЯРИЗАЦІЇ КРАЇН ПРОТЯГОМ 1970—2005 рр.<sup>1</sup>

Група країн	Очікувана тривалість життя при народженні*		Грамотність дорослого населення**		Охоплення початковою освітою***		Дитяча смертність****	
	1970—1975	2000—2005	1985—1994	1995—2005	1991	2005	1970—1975	2000—2005
Країни ОЕСР	71,7	78,9	...	...	97	98	41	9
Країни, що розвиваються	55,8	65,5	68,2	77,1	80	85	109	57
Найменш розвинуті країни	44,6	52,7	47,4	53,4	47	77	152	97
Африка на південь від Сахари	46,0	49,1	54,2	59,3	52	72	144	102
Південна Азія	50,3	62,9	47,6	59,7	...	87	130	60
Латинська Америка і Карибський басейн	61,2	72,2	87,6	89,9	86	95	86	26
Арабські держави	51,9	66,7	58,2	70,3	71	83	129	46
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	60,6	71,1	...	90,7	...	93	84	25
Центрально-Східна Європа та СНД	60,7	68,2	97,5	99,1	90	91	39	22
<b>Світ в цілому</b>	<b>58,3</b>	<b>66,0</b>	<b>76,4</b>	<b>82,4</b>	<b>83</b>	<b>82</b>	<b>96</b>	<b>52</b>

Як свідчать дані, представлені у табл. 4.4, останні десятиліття позначилися суттєвим поліпшенням цих показників, насамперед, щодо подовження очікуваної тривалості життя, зростання грамотності дорослого населення та скорочення дитячої смертності. Особливо разюча позитивна динаміка спостерігається у групі найменш розвинутих країн світу, де найбільшого прогресу досягнули країни Африки на південь від Са-

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. — New York and Oxford: UNDP/ Oxford University Press, 2007. — P. 264, 272; World Development Report 2009. Reshaping Economic Geography: The World Bank, 2009. — P. 353.

хари, Південної Азії, арабські держави та країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону. Серед причин, які пояснюють вирівнювання показників у сферах здоров'я та освіти, слід виокремити, насамперед, глобалізацію знань, якій сприяли місцеві політичні, економічні та освітні умови, забезпечуючи поліпшення харчування, системи охорони здоров'я, а також фінансування структур водозабезпечення та каналізації.

Резюмуючи вищенаведене, можна констатувати, що серед комплексу проблем, які породжує глобальна фаза розвитку світового господарства, однією з найгостріших є асиметричність соціального розвитку країн і регіонів, а також диференціації у їх соціальній структурі. У той час, коли нерівність у доходах населення провідних держав світу має тенденцію до поступового нівелювання, все більш поглиблюється розрив між ними та бідними країнами, а також стають рельєфнішими країнові диференціації соціального розвитку в групі найбільш бідних держав. Негативні наслідки цих процесів не обмежуються лише тим, що вони слугують фактором наростання соціальних суперечностей у суспільстві, ключовою проблемою є їх гальмуючий вплив на динаміку глобального економічного розвитку, адже через незадовільний стан матеріального забезпечення значної частини населення відсталі країн стають практично неможливими долучення цих держав до процесів глобального виробництва та розвиток їх національних ринків.

Разом з тим, глобалізація відкриває перед найменш розвинутими країнами широкі можливості вирішувати за підтримки міжнародного співтовариства найгостріші соціальні проблеми. Вже сьогодні у цих державах досягнуто значних успіхів у подовженні тривалості життя населення, у подоланні дитячої та материнської смертності, у показниках грамотності дорослого населення та охопленні населення початковою освітою.

#### ***4.2. МОДИФІКАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ***

Одним з найважливіших компонентів глобальної економічної системи є світовий ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та високою професійною і територіальною мобільністю сукупної робочої сили. Як система міждержавних відносин з приводу узгодження попиту та пропозиції робочої сили, регулювання її міждержавних потоків,



оплати праці та соціального захисту, світовий ринок праці, за умов поглиблення глобалізаційних процесів, зазнає суттєвих модифікацій щодо суб'єктно-об'єктної та просторово-функціональної структури, набуваючи якісно нових рис та особливостей. Вони проявляються, з одного боку, у дедалі більшій втраті національними ринками праці своєї замкненості й відокремленості, зростанні ефективності використання сукупної робочої сили, розширенні можливостей обміну знаннями, інформацією та досвідом між народами, активізації міжнародних міграційних процесів та формуванні глобальної регуляторної системи міжнародної трудової міграції, а з другого, — у загостренні проблем та суперечностей у соціально-трудої сфері. Їх багатовимірний прояв виявляється у зростанні безробіття, загостренні соціальних конфліктів, поглибленні соціальної стратифікації на країновому та внутрішньокраїновому рівнях, розмиванні традиційних моральних устоїв суспільства та деградації соціального захисту, поглибленні процесів десолідаризації суспільства та посиленні тенденцій соціальної індивідуалізації.

У формуванні глобальної моделі світового ринку праці втілилися такі характерні риси економічної та соціальної нерівномірності розвитку, як посилення регіональних інтеграційних процесів у світі; сучасний характер дії законів нагромадження капіталу, капіталістичного народонаселення, нерівномірності економічного та політичного розвитку країн (які обумовлюють асиметрію у розміщенні людського ресурсу на країновому та регіональному рівнях, тобто відносне перенаселення в одних країнах і дефіцит робочої сили в інших); глобальна монополізація виробництва і капіталу; циклічний характер глобального економічного розвитку (зокрема асинхронність економічного циклу та асиметричність оновлення технологічної структури економіки різних країн, коли періодично порушується рівновага у їх інноваційному розвитку зі зміною їх диспозиції на економічній карті світу); посилення країнових диференціацій щодо умов праці, рівня життя населення та умов підприємницької діяльності та ін. Крім того, глобалізація національних ринків праці в єдиний — світовий — виявляється і в інтернаціоналізації вимог до відтворення робочої сили, яка істотно впливає на стан, характер і розвиток національного людського ресурсу країн та кристалізує його типові риси і характеристики відповідно до вимог постіндустріалізму.

При цьому становлення та розвиток міжнародного ринку праці є свідченням того, що інтеграційні процеси охоплюють нині не лише економічну та технологічну сфери, але й дедалі динамічніше втягують у свою орбіту соціальні та трудові відносини, котрі також набувають глобальних форм прояву з відповідними їм характеристиками та рисами. Серед найбільш значущих серед них слід виокремити, насамперед, посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизацію трудових від-

носин, а також координацію, узгодження та зближення соціальної політики держав світу.

Як відомо, інтернаціоналізація національних економік у соціальному плані означає, що капітал починає пред'являти попит не тільки на робочу силу країни свого базування, але й на іноземну робочу силу, яка нерідко має ряд суттєвих переваг порівняно з національною, а саме є більш дисциплінованою та старанною, менш вибагливою щодо оплати праці та соціального захисту та ін. Тому не випадковим є той факт, що динамічне зростання попиту на іноземну робочу силу співпало у часі з інтенсифікацією експорту приватного виробничого капіталу, відходом провідних країн світу від розвитку на своїх територіях традиційних виробництв, трансформацією їх монополій у транснаціональні корпорації, а також формуванням у рамках останніх глобальних виробничих мереж та усталених каналів виробничої, інвестиційної, фінансової й інноваційної взаємодії національних економік, що вимагало дедалі більшого використання робочої сили приймаючих країн.

При цьому капітал, як правило, спрямовувався до тих центрів концентрації робочої сили, де вона значно дешевша порівняно з вартістю робочої сили у країні-експортері. Як свідчить світовий досвід, навіть у нових індустріальних країнах ставки заробітної плати працівників промислового сектору на сьогодні у кілька разів нижчі, ніж у розвинутих країнах світу, де упродовж останніх тридцяти років сукупний фонд оплати праці зростає щорічно на 5—10 %, а в окремі роки зростання складало навіть 15 % (рис. 4.5).

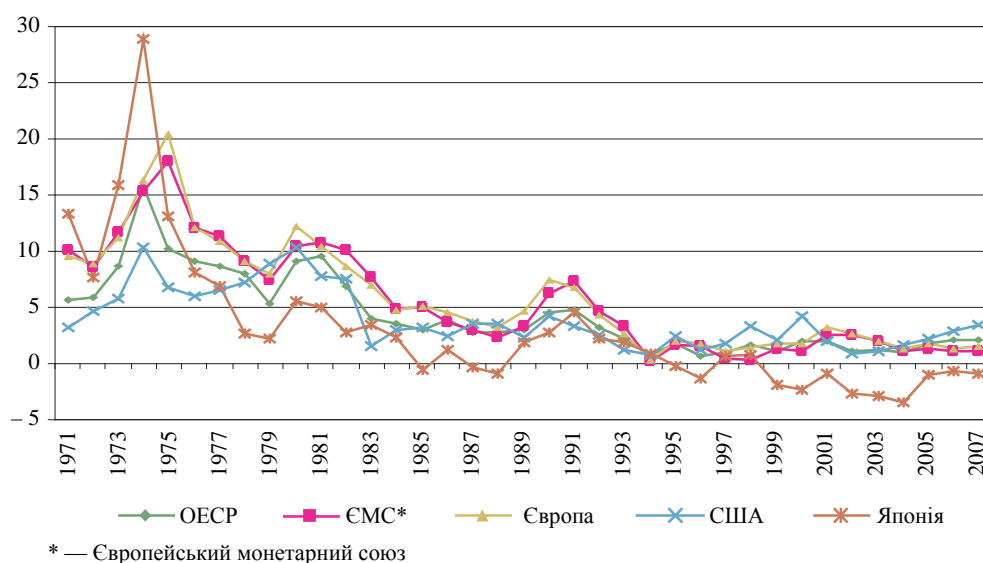


Рис. 4.5. Зростання сукупних витрат на оплату праці розвинутих країн світу протягом 1971—2007 рр., % щорічного зростання<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Development and Globalization: Facts and Figures 2008. — UNCTAD New York and Geneva, 2008. — P. 28.

Що стосується сучасної структури попиту на робочу силу, то з остаточним утвердженням ринкових відносин у світовому господарстві вона значно ускладнилась і містить на сьогодні такий невід'ємний його компонент, як попит на іноземних працівників. Об'єктивні можливості для залучення приватним капіталом робочої сили різної національної належності пов'язані з активізацією процесів транснаціоналізації національних економік, які дали поштовх розгортанню крупномасштабного міжнародного виробництва з ієрархічним поділом праці різних груп зайнятих. Останні, живучи й працюючи у різних країнах, інтегрувалися в єдину транснаціональну виробничо-технологічну систему, а з часом сформували внутрішньо-корпоративний (інтернальний) ринок праці, який характеризується масштабними переміщеннями різних категорій працівників (особливо керівної ланки) з однієї країни в іншу. Підтвердженням цієї тези є, зокрема, обсяги закордонної зайнятості ТНК, які складають нині близько 55 млн осіб. Так, лише перша десятка найкрупніших корпорацій світу у 2006 р. створила за кордоном 1,3 млн робочих місць, що складає майже 40 % загальної чисельності їх працівників<sup>1</sup>.

Крім того, багато великих транснаціональних компаній уже давно започаткували традицію здобування менеджерами ефективного міжнародного управлінського досвіду. Наприклад, «Coca-Cola» розробила і реалізувала у практичній діяльності інноваційну стратегію рекрутингу менеджерів для майбутніх закордонних відряджень. Компанія задля цього веде активний відбір іноземних студентів, котрі навчаються в американських коледжах та університетах і мають намір після закінчення навчання повернутися до себе на батьківщину. «Coca-Cola» рекрутує і наймає найкращих випускників і пропонує їм пройти річну програму навчання. Додому ці нові менеджери можуть повернутися уже у статусі штатних співробітників компанії і отримати належну посаду у національних підрозділах ТНК. Дочірнє виробниче підприємство корпорації «Honda» у США відправляє американських менеджерів до Токіо на багаторічне стажування, упродовж якого вони ближче знайомляться з виробничою та операційною філософією передового автовиробника. У компанії «Samsung» використовується інша оригінальна стратегія: відправляти молодих менеджерів на цілий рік до певних міст за кордоном, не даючи при цьому конкретних посадових інструкцій. Передбачається, що протягом року менеджери вивчатимуть місцеву мову і знайомитимуться з національною культурою країни перебування. Відтак — при наступному призначенні вони зможуть працювати як міжнародні менеджери набагато ефективніше.

---

<sup>1</sup> World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. — United Nations. — New York and Geneva, 2008. — P. 27, 220.

Паралельно з усіма цими процесами посилюється також диференціація і серед самих країн, у результаті чого світова економіка набуває нині багаторівневого, складного та ієрархічного характеру. Найвищі щаблі цієї ієрархії посідають розвинуті країни світу — колишні метрополії, котрі у руслі провідних тенденцій глобалізації розбудовують на сьогодні постіндустріальне суспільство та формують сучасне технологічне «ядро» глобальної економіки, забезпечуючи решту держав технологічними інноваціями. Саме ці країни, будучи основним полем діяльності ТНК, є ключовими споживачами робочої сили, насамперед її найбільш кваліфікованого сегменту.

На нижчих позиціях у світовій ієрархії країн за рівнем економічного розвитку перебувають держави з пануючим індустріальним суспільством, які на основі технологічного послідовництва включаються у глобальну модель міжнародного поділу праці через мікро- та макроентеграцію, та країни доіндустріального типу розвитку, котрі на сьогодні є аутсайдерами процесів глобальної трансформації. Цим групам держав у світовій економічній структурі відведено роль виробників масової стандартизованої продукції та основних постачальників дешевої робочої сили до розвинутих країн світового господарства.

Подібно країновій стратифікації за показником рівня економічного розвитку, міжнародний ринок робочої сили, який нині формується, за усіма ознаками також має чітко виражений сегментований характер. Так, у його структурі на сьогодні чітко окреслилися кілька окремих, відносно автономних сегментів, кожен з яких характеризується своїми специфічними закономірностями руху та перерозподілу робочої сили. Причому подібна сегментація світового ринку робочої сили віддзеркалює як позиції держав у системі міжнародного поділу праці, так і рівень кваліфікації робочої сили та сукупний попит на неї. Водночас у його суб'єктів формуються специфічні риси й особливості, що відрізняють їх у цілому від зайнятих тільки на національних ринках праці. Достатньо сказати, що у суб'єктів міжнародного ринку праці помітно послаблюються національні уподобання, вони стають мобільнішими і більш пристосованими до вимог працедавців.

Що стосується сегментування світового ринку праці, то на сьогодні у його структурі чітко виокремлюються два найзначніші сегменти. Перший сегмент охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації і заробітної плати, а також доволі чіткою кваліфікаційною ієрархією. Це загалом привілейована професійна страта працівників з розвинутих країн світу, а також держав з середнім рівнем розвитку, яка, незалежно від своєї національної приналежності є найбільш «включеною» у світовий ринок праці, оскільки її представники зазвичай мають

високооплачувану роботу у себе на батьківщині і можуть отримати її за кордоном, а також практично необмежені можливості щодо прикладення своїх зусиль в інноваційних сферах. Даний сегмент представлений також нечисленною групою зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, ВТО, ЮНЕСКО та ін.), котрі здійснюють наймання працівників виключно на міжнародній основі і з урахуванням лише рівня професійних компетенцій. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на диверсифікацію міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем людства.

Другий доволі крупний сегмент міжнародного ринку праці презентує робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед таких працівників виокремлюється багаточисленний загін нелегальної робочої сили, головні потоки якої спрямовуються нині до розвинутих країн світу, зокрема до США та країн Європейського Союзу. Хоча на сьогодні офіційної статистики щодо обсягів нелегальної трудової міграції не існує, авторитетні експерти стверджують, що лише до США щорічно іммігрує близько 275 тис. нелегальних мігрантів, а за розрахунками служби імміграції і натуралізації цієї країни загальна чисельність нелегалів досягнула на сьогодні понад 6 млн осіб. При цьому на мексиканців припадає близько половини всіх нелегалів, за ними слідує громадяни Сальвадору (6,7 %) і Гватемали (3,3 %) <sup>1</sup>.

Характеризуючи світовий нелегальний ринок праці, слід відмітити, насамперед, його економічну функцію, яка полягає в обслуговуванні побутових потреб домогосподарств та величезної маси дрібних та середніх підприємств розвинутих країн світу, котрі на відміну від підприємств монополізованого сектору нездатні впроваджувати у виробництво працевбережувальні технології, не говорячи вже про переведення своїх виробничих потужностей у держави з дешевою робочою силою.

Разом з тим, нелегальна міграція є джерелом зростаючої економічної небезпеки, підвищеної соціальної агресивності, зниження культурних стандартів суспільства, розширення масштабів організованої злочинності, наркопостачання, проституції та ін. Саме тому практично у всіх країнах—реципієнтах робочої сили вживаються рішучі заходи, спрямовані на боротьбу із нелегальною імміграцією. Вирішальну роль у цьому відіграють посилення прикордонного контролю, широке запровадження жорстких кримінальних і адміністративних санкцій проти нелегальних іноземців, контрабандистів і підприємців, які порушують існуючі правила, а також активізація дво- і багатосторонньої міждержавної співпраці щодо

<sup>1</sup> *Ступницький О. І.* Міжнародна міграція робочої сили та механізми її регулювання. — Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. — С. 160.

передачі нелегальних мігрантів. У розвинутих країнах, зокрема, Франції, Греції, Італії, Португалії, Іспанії та США, упродовж останніх років високу ефективність у боротьбі з нелегальною міграцією демонструють регуляторні програми, орієнтовані на визначення статусу та прав іноземних робітників і резидентів, котрі тривалий час перебували у країні на нелегальній основі; а також інформування офіційних осіб щодо іноземців, які проживають на території цих країн, мають родинні зв'язки і роботу, та іноземців, які нелегально працюють в окремих економічних секторах. Але не всі розвинені країни вдаються до застосування подібних регуляторних програм в основному через ризик доступу нових мігрантів, що може надати їм термінові переваги на ринку праці, коли вони зможуть залишитися у країні, очікуючи нової регулятивної програми.

Важливою особливістю сучасного світового ринку праці є формування у його структурі багаточисленної армії так званої «транснаціональної робочої сили». Її презентують професійні кадри, котрим притаманна висока міжнародна мобільність, тобто вони здатні у будь-який час задовольнити попит на робочу силу з боку транснаціонального капіталу. Основними центрами дислокації цієї групи сукупної робочої сили є країни-реципієнти транснаціонального капіталу: держави азійського мегарегіону, Латинської Америки, Західної та Східної Європи, Африки. Умови наймання працівників зазвичай є досить вигідні підприємцям, хоча у багатьох випадках ці працівники отримують доволі високу заробітну плату, частину якої вони переказують своїм сім'ям на батьківщину.

Сучасному світовому ринку праці властиві, насамперед, схильність до швидких змін та високий динамізм розвитку. Більше того, він, як і інші сегменти глобального ринку, переживає нині глибокі трансформаційні процеси, які охоплюють його інституціоналізацію, умови і характер зайнятості, якісні структурні зміни у сукупній робочій силі, рівень інтелектуалізації праці, професійно-кваліфікаційну підготовку кадрів, а також галузеву і територіальну мобільність трудових ресурсів. Серед ключових напрямків модифікації, якої зазнає світовий ринок праці на глобалізаційній фазі світогосподарського розвитку, можна виокремити наступні. Передусім, слід відмітити динамічне зростання масштабів та суттєву зміну структури світової зайнятості. Так, якщо наприкінці 1980-х років чисельність зайнятої робочої сили у всьому світі, за даними Міжнародної організації праці, становила близько 1 млрд осіб., то у 1998 р. — 2,5 млрд, а у 2008 р. — майже 3 млрд осіб при загальній чисельності населення працездатного віку (старшого 15 років) у 3,2 млрд осіб. При цьому упродовж останнього десятиліття відношення загальносвітової зайнятості до чисельності населення зменшилося з 61,8 до 61,2 % (рис. 4.6), що свідчить про зростання частки непрацездатної його частини.

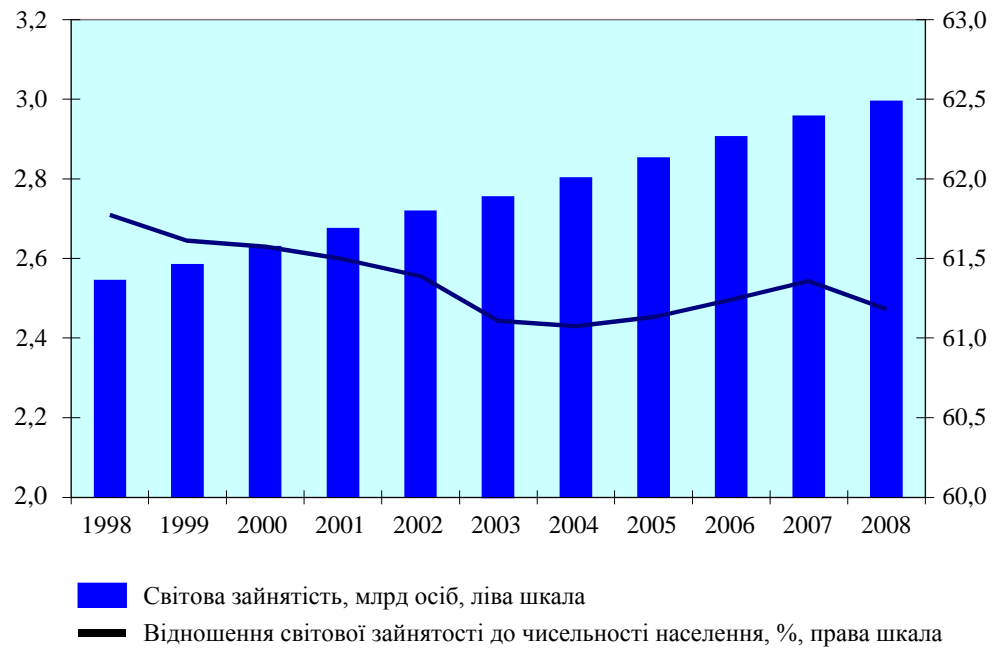


Рис. 4.6. Глобальні тенденції зайнятості протягом 1998—2008 рр.<sup>1</sup>

Що стосується структури світової зайнятості, то динамічні процеси інтелектуалізації виробництва з масштабним освоєнням інноваційних технологій упродовж останніх трьох десятиліть обумовлюють інтенсифікацію процесу перерозподілу робочих місць зі стрімким зростанням частки високоосвічених та кваліфікованих працівників у сукупній зайнятості робочої сили за одночасного «вимивання» місць для працівників з низьким рівнем кваліфікації. Так, за розрахунками експертів ОЕСР, у країнах, які належать до цієї організації, щорічно оновлюється до 10—15 % усіх робочих місць зі зростаючим сектором кваліфікованої праці. При цьому на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає нині близько 50—60 % усіх вакансій, що відкриваються, а підвищення вимог до якості робочої сили характерно не лише для матеріального виробництва, де традиційно висока питома вага кваліфікованих працівників, але й для сфери послуг. Наприклад, у США лише протягом 2003—2006 рр. сегмент висококваліфікованої робочої сили створив близько 7,2 млн нових робочих місць; чисельність науково-інженерних кадрів, зайнятих у сфері НДДКР (у розрахунку на повну занятість), упродовж 1980—2005 рр. зросла з 651,1 тис. до 1,3 млн ос., а за прогнозом Бюро статистики

<sup>1</sup> Global Employment Trends: January 2009 / International Labour Office. — Geneva: ILO, 2009. — P. 9.

праці цієї країни, темпи зростання даної категорії робочої сили за 2002—2012 рр. на 70 % випереджатимуть темпи зростання загальної зайнятості у країні<sup>1</sup>.

Крім того, останні десятиліття практично в усіх провідних країнах світу чітко окреслили тренд випереджаючого, порівняно з галузевою структурою їх народногосподарських комплексів, оновлення професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, коли зникають і одночасно виникають тисячі нових, раніше не існуючих, професій, пов'язаних зі створенням нових видів продукції, нових форм зайнятості, організації виробництва та управління. Особливо різкі диверсифікаційні зміни торкнулися сфери послуг, яка упродовж останніх десятиліть істотно урізноманітнілась як за суб'єктною, так і інституціональною структурою та охоплює нині широкий спектр галузей — від транспорту, зв'язку, торгівлі, побутового обслуговування й охорони здоров'я до науки, освіти, фінансових, інформаційних, професійних і ділових послуг.

Про зростаюче значення висококваліфікованої робочої сили у процесі суспільного відтворення свідчить і поглиблення асиметрії у заробітній платі між працівниками з різним рівнем освіти та кваліфікації за рахунок випереджаючого зростання оплати праці висококваліфікованого сегменту робочої сили (на 2,3 % щорічно в середньому та на 8 % у рік для вчених та інженерів) порівняно з іншими категоріями працівників. Якщо у 1975 р. розрив в оплаті праці працівників з вищою та середньою освітою складав 50 %, то у 2004 р. — вже 87 %<sup>2</sup>, а співвідношення посадового окладу менеджера вищої керівної ланки і середньої заробітної плати подекуди становить нині 400:1.

Наступним напрямком модифікації, якої зазнає світовий ринок праці на глобалізаційній фазі світогосподарського розвитку, є наростання загального та структурного дефіциту робочої сили у розвинутих країнах світу. Їх причини криються у скороченні чисельності населення цих держав та посиленні його демографічного старіння («флоридизації»), що проявляється у зростанні частки людей літнього віку (старших 60 років), скороченні частки дітей та населення працездатного віку. Так, хоча країнова асиметрія у розміщенні людського ресурсу існувала завжди, проте світовий демографічний вибух різко посилив цю нерівномірність. Він торкнувся в основному країн, що розвиваються, тоді як більшість розвинутих країн світу перебувають на більш пізніх стадіях демографічного переходу, і зростання населення у них не лише зупинилося, але й вже чітко намітилися депопуляційні тенденції. Як результат —

<sup>1</sup> Лебедева Е. Инновационное развитие и образование // Мировая экономика и международные отношения, 2007. — № 12. — С. 48.

<sup>2</sup> Там само. — С. 49.



на початок ХХІ ст. очевидною стала величезна демографічна асиметрія між промислово розвинутими країнами світу, схильними до депопуляції, та перенаселеними країнами, що розвиваються (рис. 4.7). Тому цілком закономірним є той факт, що на сьогодні в окремих розвинутих країнах зростання чисельності населення забезпечується в основному за рахунок його міграційного приросту.

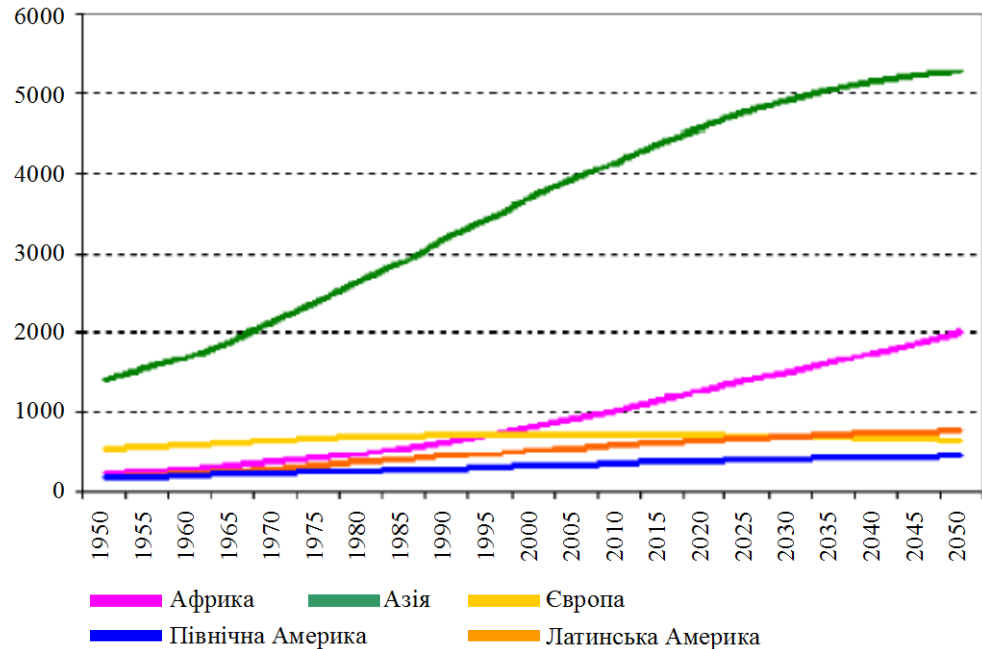


Рис. 4.7. Динаміка чисельності населення основних регіонів світу протягом 1950—2050 рр. за середнім варіантом прогнозу ООН, млн осіб<sup>1</sup>

Наочним прикладом цього є, зокрема, країни Європейського Союзу, де упродовж останнього десятиліття міграційний приріст населення стабільно складає близько 75 % загального приросту чисельності населення, а в окремі роки істотно перевищував це «порогове» значення (рис. 4.8). Наприклад, у 2003 р. він склав 95 %, у 2006 р. — 78 %, у 2007 р. — 80 %, а за попередніми розрахунками, міграційний приріст за 2008р. складає близько 1,7 млн осіб, що на 11,6 % нижче порівняно з 2007 р., хоча і перевищує відповідний показник за 2005—2006 рр. З 1960-х років намітилась також тенденція щодо неухильного зниження щорічного природного приросту населення даного інтеграційного угруповання, який до 2003 р. склав близько 104 тис. осіб. Протягом

<sup>1</sup> UN Department of Economic and Social Affairs / Population Division. World Population Prospects: The 2006 Revision and World Urbanization Prospects: The 2005 Revision.

2004—2007 рр. він був у 4—5 разів вищим, проте це зростання не було настільки суттєвим. Незважаючи на певні коливання, тенденція зниження внеску природного приросту стійка і довготривала, а міграція в сучасних умовах відіграє вирішальну роль у зміні чисельності населення Європейського Союзу.

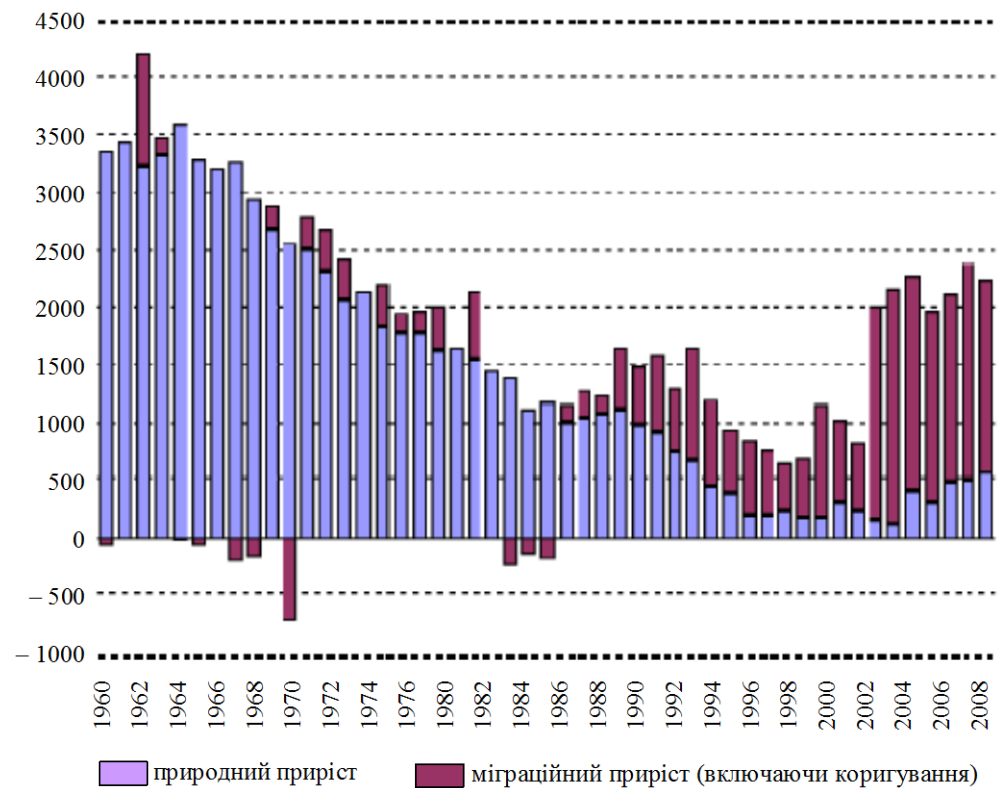


Рис. 4.8. Компоненти приросту чисельності населення Європейського Союзу (ЄС-27) протягом 1960—2008 рр., тис. осіб<sup>1</sup>

Якщо аналізувати такий чинник наростання загального та структурного дефіциту робочої сили у розвинутих країнах світу, як демографічне старіння їх населення, то впродовж 1960—2008 рр. відбулося майже двократне зниження коефіцієнта народжуваності, яка неспроможна нині забезпечити навіть простого відтворення населення. Як результат — на сьогодні частка громадян літнього віку складає близько 17 % загальної чисельності населення цих держав, а за прогнозами

<sup>1</sup> Европейский демографический барометр // Демоскоп Weekly. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». Институт демографии Государственного университета — Высшей школы экономики. — Вып. 359—360 от 1—18 января 2009 г.

Комісії ООН по народонаселенню цей показник зросте до 20 % у 2020 р. та до 25—30 % у 2050 р. при стабілізації частки осіб старших 50 років на рівні 50 %.

Ці зміни кореспондуються і з загальносвітовими тенденціями щодо демографічного старіння населення: якщо у 1950 р. частка населення похилого віку складала лише 8 % загальної чисельності світового населення, то у 2007 р. — вже 11 %, а до 2050 р., за прогнозами експертів, вона досягне відмітки 22 %. Про усталеність довготривалої тенденції щодо старіння населення свідчить і такий показник, як коефіцієнт потенційної підтримки (співвідношення чисельності осіб працездатного віку до чисельності осіб літнього віку): за період 1950—2007 рр. він скоротився з 12 до 9, а згідно прогнозів у 2050 р. він становитиме лише 4<sup>1</sup>.

Неухильне зростання чисельності осіб літнього віку суттєво актуалізує проблематику забезпечення економічного зростання в країнах, нагромадження капіталу, споживання, зайнятості, пенсійного забезпечення, політики оподаткування та передачі накопичених знань від покоління до покоління. Крім того, старіння населення загострює проблеми дефіциту трудових ресурсів для національних економік провідних країн світу та утримання непрацездатної частини суспільства. Так, вже сьогодні виплата пенсій поглинає, приміром, у Великій Британії понад 10 % ВВП, в Італії — майже 20 %, а до 2030 року вказані показники можуть досягти відповідно 15,5 і 33,3 %. У цілому за країнами ЄС, за деякими оцінками, до 2040 р. утримання непрацездатної частини громадян обумовлюватиме 18 %-не зниження реального ВВП на душу населення.

Тому цілком закономірно, що на період до 2050 р. практично всі розвинуті країни світу для підтримки на необхідному рівні чисельності економічно активної частини населення потребуватимуть достатньо масштабної компенсаторної нетто-імміграції. Зокрема, згідно прогнозів ООН, щоб до 2050 р. утримати чисельність населення ЄС на рівні 2000 р., необхідним буде щорічне залучення іноземців у кількості 949 тис. осіб; щоб зберегти незмінною чисельність економічно активного населення — 1,4 млн, а щоб запобігти зниженню співвідношення між економічно активною і неактивною його частинами — 12,7 млн іноземців. Що ж стосується країнових показників компенсаторної нетто-імміграції, то, як свідчать дані табл. 4.5, найбільшою мірою потребуватимуть припливу мігрантів Німеччина — майже 45 тис. осіб на 1 млн жителів щорічно, Італія — 39,8 тис., Франція — 30,4 тис., США — 43,2 тис., Японія — 82,6 тис. відповідно. Навіть Російська Федерація потребуватиме близько 20,3 тис. іноземців.

---

<sup>1</sup> World Population Ageing 2007.

**ПРОГНОСТИЧНІ ДАНІ ЩОДО КОМПЕНСАТОРНОЇ ІМІГРАЦІЇ  
НА 2000—2050 рр., ТИС. ОСІБ У РОЗРАХУНКУ НА 1 МЛН ЖИТЕЛІВ, ЩОРІЧНО**

Країни	Екстраполяція тренда імміграції попередніх років	Імміграція, необхідна для утримання чисельності працездатного (15—64 років)	Імміграція, необхідна для збереження співвідношення чисельності осіб старших 65 років і осіб віком 15—64 років
Німеччина	2,5	6,0	44,8
Франція	0,1	1,8	30,4
Італія	0,1	6,5	39,8
США	2,7	1,3	43,2
Японія	0	5,1	85,6
Російська Федерація	0,3	2,1	20,3

Наступною тенденцією, яка особливо чітко окреслює основні напрямки модифікації світового ринку праці в умовах глобалізації, є суттєве відставання темпів зростання вартості робочої сили від темпів зростання продуктивності її праці. Як свідчать дані, представлені у табл. 4.6, дана тенденція чітко окреслилася у більшості країн ОЕСР, починаючи з другої половини 1990-х рр. Особливо разючим розрив між вказаними показниками спостерігався в Австрії (– 0,3 % зростання вартості робочої сили та 3,2 % зростання продуктивності праці у 2006 р. порівняно з 2005 р.), Фінляндії (– 1,6 та 4,4 %), Німеччині (– 1,9 та 3,4 %), Республіці Корея (– 1,1 та 4,6 %), Люксембурзі (1,8 та 3,6 %), Швеції (– 0,3 та 3,9 %), Великій Британії (– 1,5 та 2,8 % відповідно).

За країнами євро-зони у 2006 р. темп зростання вартості робочої сили відносно попереднього року склав 0,6 % за 1,7 %-го зростання продуктивності праці, а за країнами Великої сімки у 2005 р. відповідні показники склали 0,3 % за 2,7 %. І це не випадково, адже ключовим компонентом корпоративних стратегій більшості ТНК стає на сьогодні максимальне скорочення витрат на робочу силу, як власне фонду оплати праці, так і додаткових соціальних виплат для зайнятих, витрат на поліпшення умов праці та ін. Серед ключових інструментів досягнення цієї стратегічної мети найбільшу ефективність демонструють нині наступні: стримування зростання заробітної плати персоналу; запровадження неповної зайнятості та гнучких її форм на умовах термінового договору, згортання ряду соціальних зобов'язань та ін. Так, упродовж останніх тридцяти років, за даними ОЕСР, частка осіб, які працюють неповний робочий тиждень, зросла з 12,5 до 16,1 % загальної чисельності зайнятих у країнах, які належать до цієї організації.

Таблиця 4.6

**ДИНАМІКА ТЕМПІВ ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ (ВРС)  
ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ (ПП) У БІЗНЕС-СЕКТОРІ КРАЇН ОЕСР ПРОТЯГОМ 1970—2006 рр.<sup>1</sup>**

Країна	1971		1975		1980		1985		1990		1995		2000		2002		2004		2006	
	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП	ВРС	ПП
Австралія	6,8	3,4	14,1	-0,4	11,1	2,9	4,5	1,1	4,5	1,1	3,7	2,1	3,9	0,3	0,6	2,0	4,2	-0,7	...	...
Австрія	...	...	...	...	5,7	0,8	1,4	3,5	2,3	3,8	0,0	4,0	-0,8	4,0	1,1	1,4	-0,7	1,7	-0,3	3,2
Бельгія	9,8	...	12,9	...	7,7	3,5	3,8	2,9	4,6	2,6	-0,1	1,4	0,6	1,4	1,2	2,1	-0,1	2,2	1,5	1,7
Канада	5,0	2,6	15,5	-0,4	12,1	-1,3	3,3	1,6	4,4	0,0	1,1	1,5	1,5	3,6	0,0	1,2	...	0,0	...	...
Данія	8,5	5,0	13,1	5,8	9,0	1,9	4,3	2,5	2,3	2,7	1,3	1,7	-0,3	2,4	3,7	0,9	0,8	1,1	2,4	0,7
Фінляндія	11,4	1,6	24,1	-0,9	11,4	2,2	5,1	3,7	8,5	0,9	3,4	2,1	-0,2	4,3	0,1	1,3	-1,1	4,7	-1,6	4,4
Франція	6,7	4,6	17,5	1,2	11,7	2,8	5,1	2,6	4,8	1,2	0,6	2,3	1,3	3,9	2,7	2,5	1,6	0,4	...	...
Німеччина	9,2	1,6	6,5	0,6	7,7	-0,9	0,7	1,8	2,9	2,0	2,0	2,3	0,1	3,5	0,4	1,8	-1,3	1,5	-1,9	3,4
Ірландія	...	-1,2	...	-1,3	...	0,9	...	5,7	-2,8	6,8	-3,4	5,8	4,0	4,3	-2,3	6,7	3,3	1,9	2,4	2,2
Італія	10,6	2,1	27,9	-4,8	18,0	2,2	7,8	2,0	7,8	1,4	1,1	4,1	-0,8	2,9	4,0	-1,1	2,2	0,0	1,6	1,0
Японія	1,01	3,7	11,7	2,3	2,3	4,4	-2,5	5,8	1,1	5,4	-1,5	3,2	-2,5	3,4	-4,1	2,9	-4,3	4,4	...	...
Республіка Корея	8,6	5,3	19,0	0,5	24,6	-5,0	3,2	1,0	9,0	5,9	8,8	6,4	-2,0	5,7	0,6	5,7	-0,5	5,0	-1,1	4,6
Люксембург	...	...	...	...	...	...	...	...	3,3	1,2	0,8	-0,2	3,1	3,1	1,2	1,4	0,8	2,7	1,8	3,6
Нідерланди	9,0	4,9	10,5	3,5	4,3	1,4	-0,2	-0,1	2,4	0,4	0,5	0,4	2,5	2,2	4,2	0,2	-0,5	4,2	1,1	1,1
Норвегія	10,8	4,4	10,9	6,5	5,9	3,2	5,3	2,4	0,4	4,8	0,9	3,4	1,5	4,4	3,1	2,1	1,2	1,6	8,2	-1,8
Швеція	5,9	3,3	19,4	-0,5	9,2	1,0	7,9	1,9	8,7	1,4	-1,1	3,6	4,4	4,2	-1,1	5,7	-2,4	5,7	-0,3	3,9
Велика Британія	8,6	-0,5	33,8	-1,5	22,7	-3,0	5,2	3,8	9,3	0,4	2,0	1,6	2,6	3,4	2,1	1,6	0,6	3,6	1,5	2,8
США	1,7	4,8	6,6	3,0	11,1	-0,3	3,0	1,5	4,3	1,1	2,5	0,6	4,4	1,8	-2,0	3,2	1,8	3,2	3,8	1,1
Євро-зона	9,3	...	10,6	...	9,2	...	3,3	2,3	4,9	1,2	1,2	1,9	0,8	1,6	2,1	0,3	0,7	1,3	0,6	1,7
Велика сімка	6,0	3,4	12,9	1,2	10,7	0,7	2,4	2,6	4,2	2,0	1,3	1,8	2,0	2,6	-1,0	2,4	0,3	2,7	0,6*	1,9*

\* — дані за 2005 р.

Найбільше зростання частки неповної зайнятості характерно для Австралії (з 18,1 до 27,1 % за 1980—2006 рр.), Бельгії (з 11,5 до 19,3 % за 1995—2006 рр.), Фінляндії (з 7,6 до 11,4 % за 1990—2006 рр.), Німеччини (з 11,0 до 21,9 % за 1985—2006 рр.), Ірландії (з 8,1 до 19,9 % за 1985—2006 рр.), Італії (з 7,9 до 14,9 % за 1985—2006 рр.), Японії (з 15,7 до 24,5 % за 1980—2006 рр.) та Нідерландів (з 19,5 до 35,5 % за 1985—2006 рр.)<sup>1</sup>. Це створює у суспільстві атмосферу невпевненості та негативно позначається на балансі сил між найманою робочою силою та власниками капіталу.

Що ж стосується згортання ряду соціальних зобов'язань, то вони стосуються, головним чином, скорочення обсягів пенсійного страхування усіх працівників. Тому з метою суттєвого пом'якшення проблеми державного фінансування соціальної сфери західні країни нерідко вдаються до такого інструменту, як підвищення пенсійного віку. Наприклад, в Італії наприкінці 1990-х років вікова межа виходу на пенсію підвищилася для чоловіків з 60 до 65 років, а для жінок — з 55 до 60 років, у Швеції — з 60 до 62 років, а у Франції тривалість стажу для отримання повної пенсії була збільшена з 37,5 до 40 років.

Таким чином, за умов загострення конкурентної боротьби на світових ринках та прагнення роботодавців у будь-який спосіб знижувати витрати на заробітну плату та поліпшення умов праці, «периферійна» зайнятість користується дедалі більшим попитом, розширюються можливості перенесення виробництва, а разом з ним і робочих місць до країн з дешевшою робочою силою. При цьому найбільші конкурентні переваги отримують крупні корпорації розвинутих країн світу, які мають можливість прямо або опосередковано впливати на уряди приймаючих країн, вступати у національні асоціації промисловців та фінансувати місцеві політичні партії і політичні рухи з метою лобіювання своїх інтересів через органи законодавчої і виконавчої влади та прийняття сприятливих для себе рішень щодо відкриття виробничих потужностей та ведення господарської діяльності.

Поряд з кількісними змінами у динаміці попиту на робочу силу відбуваються і суттєві зміни у рівні вимог до якості робочої сили зі зростанням попиту сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри. Як зазначалося у розділі 2.4, завдання підвищення якісних характеристик робочої сили обумовлено, передусім інтелектуалізацією суспільного виробництва, постійним оновленням номенклатури промислової продукції з насиченням світового ринку десятками тисяч принципово нових та модифікованих товарів, підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку транснаціональних корпорацій, активним

---

<sup>1</sup> OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

поширенням практики сумісництва та ін. Тому у світовій економіці на сьогодні суттєво інтенсифікується процес перерозподілу робочих місць на користь їх кваліфікованого та висококваліфікованого сегментів, коли, незважаючи на періодично виникаючі у розвинутих країнах світу тимчасового і сезонного дефіцитів некваліфікованого персоналу, необхідного для виконання важких, брудних, небезпечних для життя і низькооплачуваних видів робіт, особливо гострий дефіцит найманої робочої сили відчувається саме за тими категоріями працівників, які презентують постіндустріальну модель економічного розвитку. Найбільшою мірою це стосується групи висококваліфікованих фахівців інженерно-технічного профілю (інженерів, конструкторів, науковців, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації та володіють технікою її обробки; та кваліфікованих робітників середнього рівня, складна праця яких є головним генератором суспільного продукту. Наприклад, в Австралії упродовж останніх років особливо гостро відчувається брак фахівців у області інформаційних технологій, який щорічно оцінюється на рівні 27,5 тис. осіб, у країнах Європейського Союзу у 2005 р. дефіцит менеджерів середньої і вищої ланки управління досягав 14 %, працівників інженерно-технічних професій — 20 %, а працівників третинного сектору (включаючи наукове обслуговування виробництва) — 13 %.

Підвищення рівня вимог до якісних кондицій робочої сили та зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку монополістичного капіталу мають своїм наслідком поглиблення поляризації у доходах працівників різного освітнього та професійно-кваліфікаційного рівнів. Як зазначалося у розділі 2.4, стрімке зростання прибутковості міжнародних корпорацій супроводжується на сьогодні зростанням розриву у рівнях заробітних плат представників найвищої управлінської ланки і рядових працівників; у доходах некваліфікованих робітників та працівників, зайнятих у галузях, які визначають науково-технічний розвиток і наукомістке виробництво; усе більшим перерозподілом на користь «класу інтелектуалів» частки національного доходу та ін.

З цих причин посилюється напруженість у сфері зайнятості, що спонукає керівництво розвинутих країн світу активізувати свої зусилля у напрямку координації політики у соціально-трудовій сфері. Так, практично усі розвинуті країни світу у розробці та реалізації національної політики у сфері зайнятості дотримуються на сьогодні загальних, встановлених норм, котрі передбачають, зокрема, відмову держав від макроекономічного стимулювання сукупного попиту (як засобу розширення зайнятості) та від скорочення тривалості робочого часу (як інструменту зниження безробіття).

Натомість пріоритетного значення набуло підвищення гнучкості національних ринків праці та активізація державного втручання у соці-

ально-трудоу сферу. Ці заходи набувають першочергового значення в умовах глобальної економічної кризи, через яку очікується різке зростання рівня безробіття у світі (за прогнозами Міжнародної організації праці до 190 млн осіб або понад 6,0 % зайнятого населення (рис. 4.9)), а також чисельності «працюючих бідних» та незахищених зайнятих.

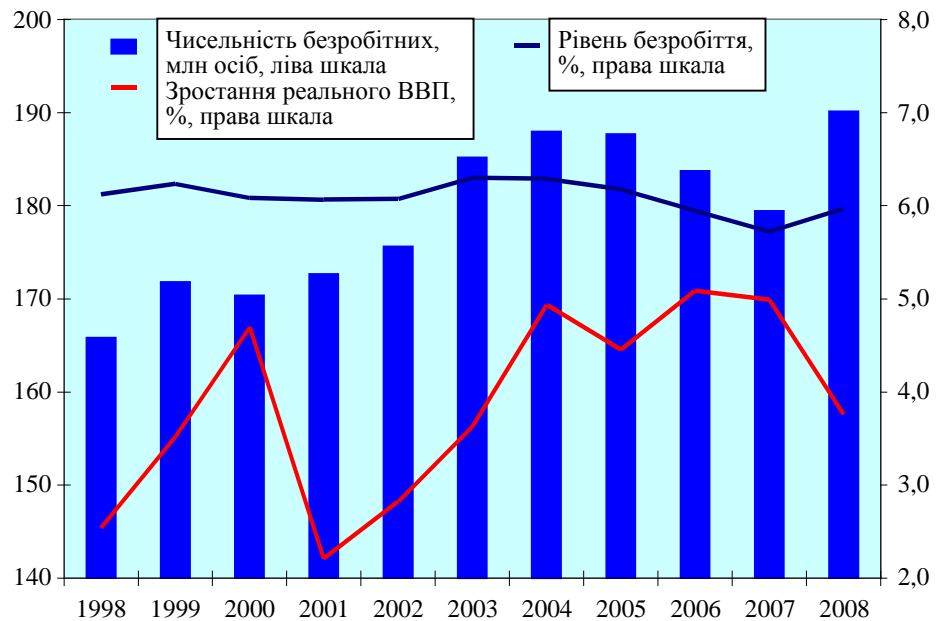


Рис. 4.9. Динаміка безробіття у світі протягом 1998—2008 рр.<sup>1</sup>

Відтак — розв’язання комплексної проблеми зайнятості лідери західних країн пов’язують саме з підвищенням гнучкості ринку праці, активізацією заходів щодо створення нових робочих місць, а також розширенням соціального захисту працюючого населення та розвитком соціального діалогу. Невипадково, в останньому Звіті Міжнародної організації праці<sup>2</sup> підкреслюється, що з метою пом’якшення наслідків глобального економічного спаду, нагальною необхідною є реалізація на практиці так званої «концепції достойної праці», яка передбачає розширення кола осіб, охоплених програмами страхування від безробіття; зростання ролі професійної перепідготовки звільнених працівників та посилення захисту пенсій від знецінення; нарощення державних капіталовкладень у розвиток громадської інфраструктури та житлового будівництва; дедалі ширше використання громадських робіт, а також підтримку малих і середніх підприємств.

<sup>1</sup> Global Employment Trends: January 2009 / International Labour Office. — Geneva: ILO, 2009. — P. 8.

<sup>2</sup> Global Employment Trends: January 2009 / International Labour Office. — Geneva: ILO, 2009. — 54 p.



Економічна глобалізація як об'єктивний та цілісний процес, пов'язаний зі зростанням відкритості і взаємозалежності національних економік країн світу та зняттях бар'єрів у міжнародному русі товарів, послуг та факторів виробництва, обумовлює і таку модифікацію світового ринку праці, як зростання мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу у межах світового господарства. Як ключовий інструмент міждержавного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства, сучасна трудова міграція посідає вагомe місце у системі міжнародних економічних відносин, набуваючи дедалі глобальнішого характеру та втягуючи у свою «орбіту» абсолютну більшість країн світу. Підтвердженням цього є, насамперед, стрімке зростання чисельності міжнародних трудових мігрантів у світі, яка, згідно даних Відділу народонаселення Департаменту з економічних і соціальних питань ООН, упродовж 1960—2008 рр. більш ніж подвоїлась і складала на кінець періоду близько 200 млн осіб або близько 3 % загальної чисельності населення світу (рис. 4.10).

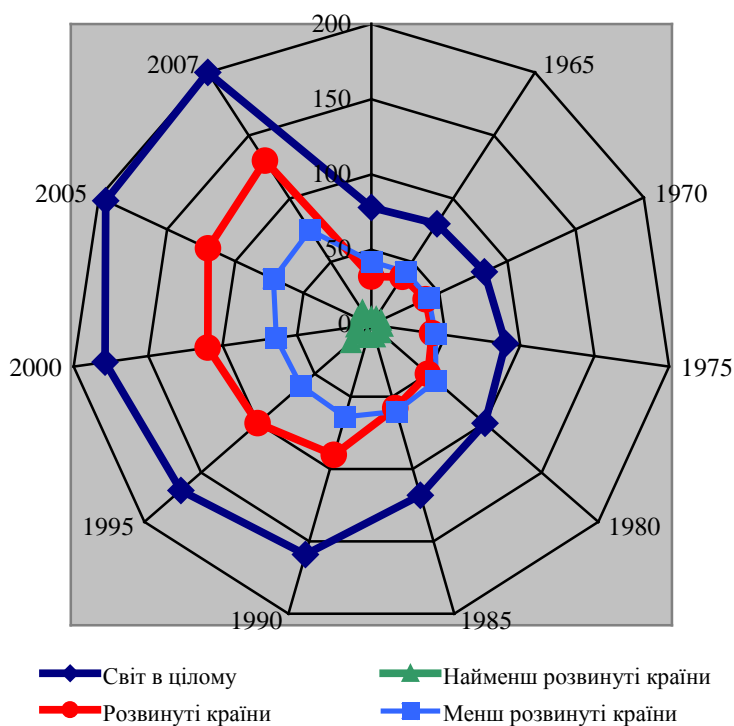


Рис. 4.10. Чисельність міжнародних мігрантів за основними групами країн протягом 1960—2007 рр., млн осіб

Географічний розподіл міжнародних мігрантів свідчить про те, що понад 60 % їхньої загальної чисельності зосереджено нині у розвинутих країнах світу. При цьому, починаючи з другої половини 1980-х років, світові міграційні процеси характеризуються випереджаючим зростанням міграції у розвинуті країни світу порівняно з країнами, що розвиваються, у зв'язку з дорученням до світових міграційних процесів пост-радянських країн. Як результат — у 2007 р. чисельність мігрантів у розвинутих країнах світу складала близько 130 млн осіб проти 75 млн мігрантів у менш розвинутих регіонах світу. Тобто, якщо у 1960 р. близько 57 % загальної чисельності міжнародних мігрантів припадало на менш розвинуті країни світу, то у 1980р. — 52 %, а у 2005р. цей показник складав лише 37 %.

Як свідчить світовий досвід, міжнародна трудова міграція є важливим економічним, соціальним та гуманітарним фактором, який забезпечує низку переваг як країнам-реципієнтам, так і країнам-донорам робочої сили. У країнах, які постачають робочу силу на міжнародний ринок праці, еміграція може суттєво знизити навантаження на національні ринки праці та соціальну напруженість у державах, створити умови для «безкоштовного» для країн-експортерів навчання робочої сили новим професійним навичкам та знайомства з передовою організацією праці.

Не слід скидати з рахунків і такий важливий компонент, як забезпечення країнам значних обсягів валютних надходжень у формі грошових переказів мігрантів. Так, за умов посилення асиметрії у нагромадженні капіталу в різних точках світового господарства та значного скорочення обсягів офіційної допомоги бідним країнам все більш зростаючого значення у фінансуванні їхніх національних економік починають відігравати грошові перекази їх трудових мігрантів. Дані міжнародних організацій свідчать про те, що на відміну від інших форм міжнародного руху капіталу грошові перекази трудових мігрантів з країн, що розвиваються, характеризуються більш стабільною динамікою зростання, а їх обсяги вже давно перевищують розміри капіталу у формі портфельних інвестицій, технічної допомоги і міжнародних кредитів банків.

Більше того, вартісні обсяги грошових переказів мігрантів впритул наближаються нині до обсягів прямих іноземних інвестицій. І це при тому, що на фоні доволі нестійкої динаміки прямого іноземного інвестування, залучення портфельних інвестицій та інших видів капіталу у країни, що розвиваються, грошові перекази їх мігрантів упродовж останнього десятиліття, навпаки, демонструють усталено стабільні темпи зростання: лише протягом 1995—2007 рр. їх обсяги більш, ніж потроїлись, досягнувши на кінець періоду 317,7 млрд дол. США (рис. 4.11).

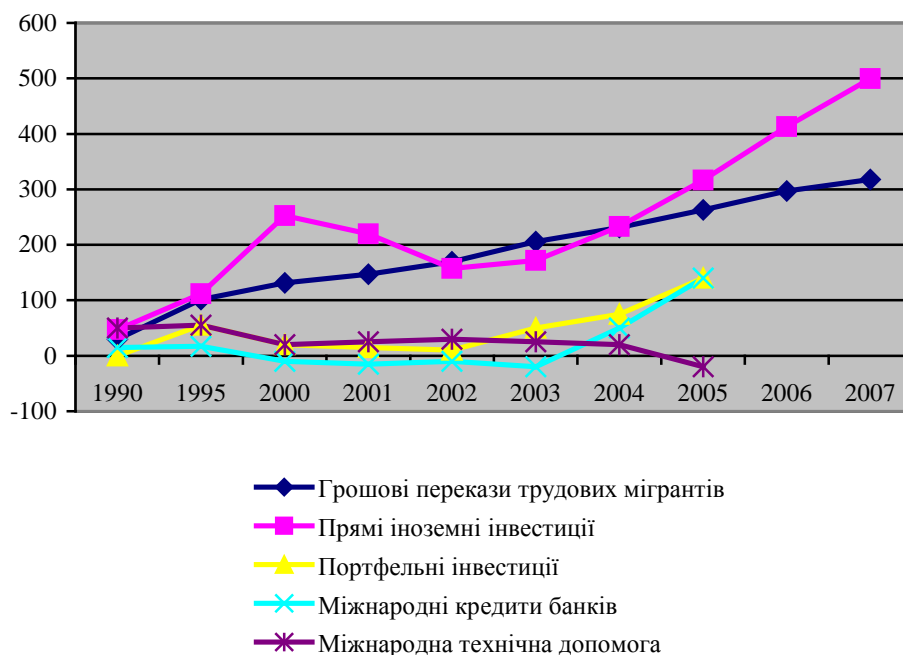


Рис. 4.11. Динаміка залучення основних видів міжнародного капіталу у країнах, що розвиваються, протягом 1990—2007 рр., млрд дол. США<sup>1</sup>

Серед основних одержувачів переказів трудових мігрантів виокремлюються нині країни Латинської Америки і Карибського басейну, на які припадає третина їхнього загального обсягу. Далі слідують країни Південної Азії (20 %), Близького Сходу і Північної Африки (18 %), Східної Азії і Тихоокеанського регіону (14 %), Європи і Центральної Азії (13 %), Південної Африки (5 %). Характерно, що у кожній країновій групі виокремлюються одна-дві держави, які отримують понад 50 % сукупного обсягу грошових переказів трудових мігрантів. Наприклад, на Індію припадає близько 75 % усіх переказів, які надходять у Південно-Азійський регіон, частка Мексики складає 35 % переказів Латиноамериканського регіону, а Філіппіни одержують близько 45 % переказів Східно-Азійського та Тихоокеанського регіону.

За умов інтенсифікації процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу у межах світового господарства держави, котрі нездатні реа-

<sup>1</sup> Побудовано за даними: World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. — United Nations. — New York and Geneva, 2000. — P. 283; World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. — United Nations. — New York and Geneva, 2004. — P. 5, 367; World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. — United Nations. — New York and Geneva, 2005. — P. 303; World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. — United Nations. — New York and Geneva, 2008. — P. 253; Migration and Remittances Factbook 2008 // <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/World.pdf>

лізувати ефективну імміграційну політику, відчувають нині зростаючу конкуренцію з боку держав з низьким рівнем заробітної плати, яка проявляється, зокрема, у скороченні зайнятості місцевої робочої сили, зростанні рівня безробіття на національних ринках праці, звуженні сфер зайнятості місцевого населення, зниженні середнього рівня оплати праці у народному господарстві (зокрема щодо її некваліфікованого та низькокваліфікованого сегментів) та ін.

Натомість країн, котрі є постачальниками робочої сили на світовий ринок праці, опиняються перед цілком реальною загрозою «знекровлення» національного людського ресурсу з причин активізації процесу відпливу за кордон висококваліфікованої робочої сили — «відплив умів». На сьогодні у міжнародній практиці використовується декілька критеріїв для ранжування країн за показниками еміграції інтелектуальних кадрів. Згідно із критерієм Р. Адамса, у країні спостерігається еміграція інтелектуальних ресурсів, або «відплив умів», якщо за кордон емігрувало 10 % населення із вищою освітою. Аналітичні дослідження, проведені М. Бейном, Ф. Доквером та Х. Рапопортом, показують, що особливо негативні наслідки для економічного зростання країни має еміграція 20 % населення з вищою освітою, або коли чисельність емігрантів, що мають вищу освіту, складає більше 5 % усього населення.

Важливу роль у формуванні міжнародних центрів високих технологій відіграють на сьогодні інтелектуальні центри (організації, мережі) мігрантів за кордоном. Такі центри зазвичай налічують від кількох сотень до кількох тисяч членів і поділяються на п'ять видів: студентські / наукові мережі, локальні асоціації висококваліфікованих емігрантів, об'єднання експертів (типу Програми трансферу знань до експатрійованих співвітчизників при ООН ТОКТЕН), інтелектуальні мережі діаспори. У мережі Інтернет існує більше 50 мереж експатріантів, які об'єднують висококваліфікованих спеціалістів більш ніж у 30 країнах світу. Добре відомими у світі є Колумбійська мережа дослідників та інженерів за кордоном (Red Caldas), Південно-Африканська Асоціація науковців за кордоном, Глобальна корейська мережа, асоціації тайських професіоналів у США, Канаді, Європі та Японії<sup>1</sup>.

Оскільки об'єктивною передумовою переманювання «умів» провідними центрами світового економічного суперництва є загострення конкурентної боротьби між ними за висококваліфіковані кадри, асиметричність в опануванні окремими країнами досягнень науково-технічної революції та диференціації у рівні капітальних вкладень у розвиток науки й техніки, то саме країни-лідери світового господарства на сьогодні сконцентрували на своїй території найчисельнішу армію висококваліфі-

---

<sup>1</sup> Монітор конкурентоспроможності: Технологія економічного прориву, 2008. — № 1—2. — С. 57.

кованих працівників та наукових кадрів з числа іммігрантів. Традиційно висока потреба цих держав у висококваліфікованій робочій силі особливо зросла з середини 1970-х років, коли нова фаза науково-технічної революції та розвиток інформаційної економіки спонукали західні компанії напружено «полювати» за інтелектуальними ресурсами, без яких неможливо вижити у жорсткій конкурентній боротьбі на глобальному ринку. Адже залучення іноземних учених, висококваліфікованих працівників та представників дефіцитних спеціальностей дозволяє західним корпораціям динамічно розвивати свої наукові дослідження та економити значні фінансові ресурси на підготовку власних наукових кадрів. Так, на сьогодні загальна чисельність висококваліфікованих працівників, які іммігрували у розвинуті країни світу, складає понад 1,5 млн осіб. У багатьох державах (в Австралії, США, Канаді і Новій Зеландії) навіть діє так звана рейтингова система найму робочої сили, яка дозволяє селективно відбирати працівників лише високої кваліфікації згідно потреб економіки з наданням їм права на постійне місце проживання у своїх країнах за умов набору потенційними іммігрантами необхідної кількості балів. У Франції і Великій Британії для висококваліфікованих фахівців запроваджено прискорену процедуру видачі дозволів на роботу.

При цьому США завдяки своїм безперечним економічним та науково-технічним перевагам, високій оснащеності та капіталоозброєності НДДКР та найвищим рівнем оплати праці наукових працівників<sup>1</sup> стали на сьогодні головним центром тяжіння «умів» у світі. Такі передумови дозволяють Сполученим Штатам утримувати світове лідерство за показником забезпеченості науковими кадрами, здійснювати селекцію спеціалістів вищої кваліфікації та потрібного профілю та залучати висококваліфікованих спеціалістів з третіх країн, пропонуючи їм не лише вищий рівень матеріального забезпечення, але й сприятливіші умови для творчості, саморозвитку та наукової роботи в найсучасніших лабораторіях та центрах.

Так, згідно даних Доповіді Світового банку, яка носить назву «Глобальні економічні перспективи 2006: економічне значення грошових переказів і міграції», чисельність висококваліфікованих іммігрантів (за виключенням іноземних студентів) у США на сьогодні у 8 разів перевищує сукупну кількість іммігрантів — висококваліфікованих фахівців у решті розвинутих країн світу<sup>2</sup>. Невипадково, що на сьогодні спостерігається надзвичайно висока концентрація іноземних учених в обмеже-

---

<sup>1</sup> Наприклад, якщо у Сполучених Штатах системний аналітик щорічно отримує в середньому 46—57 тис. дол. США, а спеціаліст з технічної підтримки баз даних та розробник програмних продуктів — 25—36 та 49—68 тис. відповідно, то в Індії заробітна плата фахівців подібного профілю складає лише 8—11, 5—7 та 15—20 тис. дол. США відповідно.

<sup>2</sup> Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration. — Washington: World Bank, 2006. — P. 66.

ній кількості провідних американських наукових центрів. Наприклад, у Національному інституті охорони здоров'я США — найкрупнішій дослідницькій організації країни у галузі біомедицини — чисельність іноземців у 2000 р. досягала 2,5 тис. ос. Серед інших центрів подібними «магнітами» для іноземних учених є Масачусетський технологічний інститут, Стенфордський університет, Каліфорнійський університет у Берклі та ін. Саме у цих інституціях сконцентрована нині переважна більшість американських лауреатів Нобелівської премії з різних наук (частка яких у загальній чисельності володарів цієї нагороди протягом другої половини ХХ ст. зростає з 50 до 74 %); а вчені, котрі працюють у цих центрах, протягом останнього десятиліття отримали більше патентів, ніж їх колеги з інших дослідницьких центрів країни. Як засвідчило опитування, проведене німецькими ученими в кінці 1990-х років, 28 % іноземних учених у США було зосереджено у провідних академічних центрах Каліфорнії, а саме: у Сан-Франциско, Лос-Анжелесі та Сан-Дієго; а серед швейцарських учених, які працюють у цій країні, переважна більшість проживала у центрах інформаційних технологій — у Сан-Франциско та Сіетлі<sup>1</sup>.

Що стосується загальної структури американських іммігрантів, то у ній на сьогодні переважають інженери, оскільки вони презентують найкрупнішу сферу сукупної професійної діяльності цієї країни. Зростаюче значення інженерної праці обумовлюється, насамперед, інтенсивними процесами інформатизації та інтелектуалізації виробництва, відтак — понад 50 % інженерів США, зайнятих у народному господарстві, припадає на галузі, пов'язані з виробництвом, обробкою та передачею інформації. Подібні масштаби та структура інженерної зайнятості обумовлює і професійну структуру інженерів-іммігрантів: найбільшим попитом нині користуються ті категорії фахівців, які спеціалізуються в області інформаційних технологій. До них належать системні аналітики, програмісти, адміністратори інформаційних мереж та баз даних, спеціалісти з технічної підтримки та розробники програмних продуктів. Так, на сьогодні у сфері інформаційних технологій США працюють близько 650 тис. іноземців, або майже 20 % загальної чисельності зайнятих<sup>2</sup>. Їх лівову частку складають індійські фахівці-програмісти, котрі, не поступаючись місцевим працівникам за рівнем професійної кваліфікації, задовольняються нижчим рівнем заробітної плати.

Залучення іноземних вчених високої кваліфікації та представників дефіцитних спеціальностей дозволяє США динамічно розвивати свої

---

<sup>1</sup> Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения // Международная экономика и международные отношения. — 2007. — № 3. — С. 13.

<sup>2</sup> Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран // Международная экономика и международные отношения. — 2004. — № 5. — С. 30.

наукові дослідження та економити значні фінансові ресурси на підготовку наукових кадрів. Достатньо сказати, що у 1990-х рр. 40 % докторів наук в області інженерних та комп'ютерних дисциплін, а також 25 % викладачів технічних дисциплін у вищих навчальних закладах були іммігрантами. На сьогодні у Сполучених Штатах близько 65 % присуджених наукових ступенів з інженерних наук отримують іноземці (головним чином вихідці з азійських країн); високою є їх питома частка у математиці, фізиці та комп'ютерних науках; іноземне походження мають 60 % американських авторів найчастіше цитованих праць з фізики та 30 % — з інших природничих наук<sup>1</sup>. У загальному ж питома частка вчених-іммігрантів у чисельності підготовлених наукових співробітників у США складає нині 7—10 %. Якщо прийняти до уваги ті потенційні вигоди, які отримує ця країна за рахунок залучення іноземних спеціалістів (коли вартість підготовки одного доктора наук, який спеціалізується в галузі атомної енергетики, коштує 500 тис. дол. США, доктора-хіміка — 100 тис. дол.), то розмір економії коштів на підготовку фахівців найвищої кваліфікації, за оцінками авторитетних експертів, досягає 5 млрд дол. щорічно.

До недавнього часу основним каналом залучення зарубіжних «умів» у США було навчання іноземців, з яких 2/3 зазвичай залишалися у цій країні після закінчення навчання. Тому закономірним є той факт, що на сьогодні у США майже 70 % присуджених вчених ступенів з інженерних наук припадає на іноземців (в основному азіатів); високою є і їхня питома вага у математичних та комп'ютерних науках, у фізиці та хімії; іноземне походження мають до 60 % авторів найбільш цитованих праць з фізики та 30 % — з інших природних наук; а чверть засновників або президентів компаній, які працюють у сфері біотехнологій, є неамериканського походження. Більше того, ряд інноваційних галузей промисловості США своїм прогресом завдячують саме використанню праці іммігрантів: у сфері інформаційних технологій, наприклад, працюють нині 640 тис. іноземців (в основному індійські фахівці та вихідці з колишнього СРСР), що складає 18,3 % зайнятих у цій галузі.

В епоху інформаційної економіки важливим каналом залучення висококваліфікованих спеціалістів стає своєрідна «квазі-міграція» через інструменти аутсорсингу, котрі дозволяють «віртуальне» залучення робочої сили до виробничих процесів на території іноземних країн без зміни фізичного місця її перебування. На сьогодні масштаби глобального ринку аутсорсингу оцінюються на рівні 100 млрд дол. США, а за оцінками компанії «Forrester Research» до 2013 р. ринок аутсорсингу бізнес-процесів демонструватиме темпи щорічного зростання на рівні 11,5 %,

---

<sup>1</sup> Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран // МэиМО. — 2004. — № 5. — С. 32.

що є найвищим рівнем порівняно з іншими сегментами послуг у сфері інформаційних технологій. При цьому загальні витрати компаній зростають з 11 млрд євро у 2006 р. до майже 19 млрд у 2011 р.<sup>1</sup>

Найбільші масштаби демонструє нині аутсорсінг послуг у сфері управління персоналом, далі слідує аутсорсінг бек-офісних бізнес-процесів. За рахунок аутсорсингу західні компанії досягають істотного зниження витрат, насамперед, через скорочення фонду оплати праці, підвищуючи у такий спосіб свою конкурентоспроможність та збільшуючи прибуток. Наприклад, передача в аутсорсінг ведення бухгалтерського обліку і ряду функцій з обслуговування клієнтів у Китаї забезпечує 30-50 %-ну економію трудових витрат порівняно з виконанням аналогічних процесів у Великій Британії, США або Японії. За рахунок аутсорсингу в Індії економія американської корпорації «General Electric» у 2005 р. становила близько 1 млрд дол., «Citibank» щорічно заощаджує близько 75 млн дол. на наданні фінансових послуг, а «British Airways» — 42 млн дол.<sup>2</sup> У 2006 р. у «Путівнику світового ІТ-аутсорсінгу» за системою критеріїв щодо рівня заробітної плати, ступеня геополітичних ризиків, володіння потенційною робочою силою приймаючих країн англійською мовою було наведено перелік країн, найбільш сприятливих з точки зору ведення офшорного аутсорсінгу. В Азії до таких держав належала Індія, Китай, Малайзія та Філіппіни, в Європі — Угорщина, Чехія, Польщі, Російська Федерація та Україна; в Африці — ПАР, а в Америці — Мексика, Коста-Рика та Бразилія.

Окремо слід сказати про спеціалістів-іммігрантів з країн, що розвиваються. Не беручи до уваги того факту, що вартість підготовки висококваліфікованого спеціаліста у цих країнах вища, порівняно з розвинутими державами, їм притаманна низька чисельність наукових кадрів, а відтак — втрата кожного спеціаліста наносить відчутні збитки національним економікам цих країн. Наприклад, Індія у результаті еміграції близько 100 тис. кваліфікованих спеціалістів до США протягом 2000-х років щорічно втрачає понад 2 млрд дол. З цієї причини держава, незважаючи на значні економічні успіхи, за шкалою людського розвитку посідає одне з останніх місць у світі<sup>3</sup>. А згідно підрахунків західних учених, еміграція висококваліфікованого фахівця рівнозначна вкладенню в економіку вибраної ним країни мільйона доларів.

Тим не менше багато країн — Китай, Індія, Філіппіни, Шрі-Ланка та В'єтнам, усупереч усім застереженням, стимулюють еміграцію інтелек-

<sup>1</sup> Царенко А. С. Перспективы развития аутсорсинга // Вестник Московского университета, Серия 6. Экономика, 2008. — № 4. — С. 94.

<sup>2</sup> Гаврилюк О. В. Ідентифікація аутсорсингу // Фінанси України. — 2006. — № 10. — С. 142.

<sup>3</sup> Глобализация: человеческое измерение. — М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003. — С. 60 (112 с.)



туальних ресурсів через розробку та реалізацію відповідних програм загальнодержавного рівня, очікуючи у майбутньому на повернення висококваліфікованих кадрів. У цьому випадку зміна тенденції «відплив умів» на їхнє повернення та отримання країною нового запасу людського ресурсу, яке називається «припливом умів», наприклад високоосвічених учених-підприємців до Кореї, Тайваню, Китаю та інших країн Південно-Східної Азії, є значною мірою результатом успішно реалізованих у національних масштабах макроекономічних трансформацій.

Резюмуючи вищесказане, можна констатувати, що зростання масштабів «відтоку інтелекту» ще більшою мірою сприяє поглибленню технологічного розриву між країнами тріади та рештою держав світу. Крім реальних збитків, які виражаються у втраті фінансових коштів на підготовку наукових кадрів, еміграція послаблює науково-технологічний та інноваційний потенціал країн-експортерів людського ресурсу, що у довгостроковій перспективі сприятиме падінню темпів їх економічного зростання та зниженню міжнародної конкурентоспроможності.

Постачальниками інтелектуальної робочої сили у високорозвинуті країни є як індустріально розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Перші — через відставання від лідерів у нарощуванні науково-технічних потенціалів, другі — через відсутність матеріально-технічних й економічних умов для творчої діяльності. Слід зазначити, що в останні два десятиріччя країни, що розвиваються, а також деякі колишні соціалістичні країни посіли перше місце за еміграцією фахівців та науковців.

З поширенням відносин купівлі-продажу робочої сили сформувалися такі поняття, як національний ринок робочої сили та її національна вартість. Нині ж дедалі частіше вживають категорії «міжнародний ринок робочої сили» та «інтернаціональна вартість робочої сили». Вартість товару робоча сила визначається, як відомо, обсягом коштів, необхідних для підтримання життя працівника й збереження його працездатності. З точки зору соціально-економічної форми, міжнародна трудова міграція означає процес формування інтернаціональної вартості робочої сили, який включає такі компоненти щодо формування нових витрат, пов'язаних з утриманням самого працівника і членів його родини; появи нових витрат, обумовлених необхідністю перекваліфікації, отримання нової професії, вивчення іноземної мови та ін.; розвитку нових потреб найманого працівника в якісно новому середовищі, де природні й культурні потреби людей є вищими порівняно з тими, що склалися в іммігранта на батьківщині. Тому обсяг необхідних потреб, що визначають вартість робочої сили, у країнах еміграції значно поступається обсягові відповідних потреб у більш розвинутих країнах.

У даному контексті важливо з'ясувати, як впливає відтворення робочої сили іммігрантів на процеси відтворення національної робочої

сили. Хоча становище іноземних працівників у системі виробничих відносин принципово не відрізняється від становища громадян країн імміграції (і ті, й інші продають свою робочу силу, продукуючи додану вартість), проте наймання іноземних трудящих має свої специфічні особливості, обумовлені більшою економічною залежністю іноземних робітників (порівняно з місцевими) від підприємців. Це проявляється як в обмеженні терміну перебування у приймаючій країні, так і існуванні різного роду застережень щодо професії, характеру і місця роботи, визнання кваліфікації, права змінювати місце роботи та ін., та штучному «звуженні» сфер застосування праці мігрантів з їх вилученням з певних секторів наймання.

Крім того, іммігранти зазвичай заповнюють робочі вакансії, які не користуються попитом у місцевого населення, передусім у галузях з найбільш трудоемним, непрестижним, небезпечним виробництвом або посиленою інтенсифікацією праці, отримуючи нижчу, порівняно з місцевими працівниками, заробітну плату. Підприємці ж, які використовують іноземну робочу силу (часто без врахування її фаху та відсутності соціального захисту), значною мірою звільняються від витрат на її відтворення. Держава в найбільш розвинутих країнах приймає активну участь у відтворенні національної робочої сили протягом усього її життя (витрати на освіту, медичне обслуговування, професійну підготовку й перепідготовку, пенсії за віком і за інвалідністю, допомога з безробіття, сімейні допомоги), натомість державні внески в «людський ресурс» іммігрантів мінімальні.

Така ситуація викликає труднощі з визначенням інтернаціональної вартості робочої сили. По-перше, заробітна плата, яку отримує іммігрант за кордоном, часто дає йому можливість задовольнити потреби, які не є необхідними на батьківщині. Оскільки обсяг та структура життєвих потреб, а також засоби їхнього задоволення суттєво залежать від того, за яких умов і з якими життєвими запитами сформувався працівник, вартість іноземної робочої сили більшою мірою відображає умови її відтворення в менш розвинутих країнах, ніж ті умови, в яких вона функціонує.

По-друге, практично не піддається точному визначенню вартість усіх товарів та послуг, яку купують у високорозвинутих країнах іммігранти. Справа в тому, що ціни на товари значно відхиляються від їхньої вартості. До того ж частину заробітної плати багато хто з емігрантів пересилає на батьківщину.

І нарешті, по-третє, та частина заробітної плати, яку іноземні працівники переказують на батьківщину своїм сім'ям, як відомо, враховується у вартості їх робочої сили. Але вартість, створена в одній країні й переправлена у грошовій формі в іншу країну, внаслідок різниці в рів-

нях економічного розвитку цих країн набуває іншого виразу. Таким чином, визначення величини вартості робочої сили іноземних трудящих є складною проблемою й точному встановленню не підлягає.

Підвищення вартості робочої сили стосується всіх основних категорій найманих працівників, у тому числі й іноземних. Включившись за кордоном у процес виробництва, іноземці опиняються в умовах праці, зовсім незрівнянних з тими, що склалися в них на батьківщині. Незвична інтенсифікація праці, що поглинає набагато більше фізичної й особливо нервово-психічної енергії найманих працівників, спричинює помітне зростання об'єктивно обґрунтованих потреб іммігрантів. А отже, збільшується вартість їх робочої сили. Звичайно, підприємці й держави високорозвинутих країн намагаються стримати цей процес, що певною мірою негативно позначається на підвищенні ціни національної робочої сили.

#### **4.3. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ: ВІДПОВІДЬ НА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ**

На рубежі двох тисячоліть визначальними, провідними рисами соціально-економічного розвитку є динамізм, масштабність, багатовекторність змін у всіх сферах суспільного буття. Перед науковою спільнотою та фахівцями, які досліджують прикладні аспекти соціальної проблематики, це ставить нові, більш складні завдання, сутність яких пов'язана з опануванням, узагальненням, поясненням тенденцій, закономірностей еволюції суспільства в цілому і його соціально-трудової сфери зокрема. Вкрай важливо не тільки вивчати, узагальнювати практику сьогодення, а й передбачати можливі соціальні трансформації, активно впливати на практичне життя, одержувати прогнозований результат, справляти вплив на розвиток складних соціальних систем. Змушені констатувати, що кінець ХХ — початок ХХІ ст. — період надзвичайно складних, динамічних соціальних змін, прискорених соціальних процесів.

Починаючи з 70—80-х років століття, що минуло, у більшості країн світу під впливом концепцій неолібералізму та «лобювання» економічними елітами курсу на посилення ролі суто ринкових механізмів і підприємницької активності громадян, відбувся перехід до більш економічної

політики соціального захисту і більш стриманої «соціалізації» суспільних відносин. Звичайно, що кожна держава соціального типу «соціальна» по-своєму. Характер, масштаби, послідовність, стратегія соціальних реформ у кожній країні мала і має свої особливості. Останні визначаються не лише економічними чинниками та обставинами економічного характеру, а й такими, як ментальність населення, його традиції, програмні засади політичної еліти, що знаходиться при владі, специфіка політичної культури в конкретних країнах тощо. Нинішня реальність у всьому світі є такою, що на «полі» соціальної політики і практики її реалізації відбуваються багатовекторні, великомасштабні, суперечливі зміни, зміни, які далеко не завжди мають внутрішню логіку. Цілком підтримуємо думку тих фахівців, які вважають, що без інноваційних методів освоєння соціального простору світову спільноту чекають потрясіння, що не знають кордонів, а Україна може стати лише окремим випадком.

Отже, пошук шляхів модернізації, гармонізації інституту соціальної політики та розв'язання завдань соціального розвитку не є феноменом окремо взятої країни чи групи країн. Це загальносвітова проблема, і покажемо у цьому плані є приклад Євросоюзу (ЄС). Незважаючи на вагомості його здобутки у цій царині, опрацювання єдиної позиції з багатьох питань соціального розвитку, у межах цього міжнародного об'єднання все ж залишаються різні погляди навіть у концептуальних підходах щодо вирішення соціальної проблематики.

На Європейському форумі із соціальної політики, який відбувся у Брюсселі наприкінці 1990-х років, були сформульовані такі дилеми, проблемні підходи, які потребують подальшого опрацювання, а саме:

- 1) соціальна солідарність або індивідуальна соціальна відповідальність;
- 2) задоволення соціальних потреб колективно або індивідуально;
- 3) доступ до суспільних соціальних фондів для всіх громадян чи окремих категорій.

Зазначимо, що ці проблемні питання на рівні ЄС були поставлені ще наприкінці минулого сторіччя, але суттєвого просування в усвідомленні їхніх причин, природи та практики вирішення не відбулося. Дебати, що активно ведуться в цій царині, — це не просто традиційна перманентна боротьба між прибічниками двох основних підходів щодо розв'язання соціальних проблем — універсальності або адресності. Існують більш глибокі причини формування якщо не нової парадигми соціальної політики, то зміни багатьох її засадничих принципів.

Європейська комісія неодноразово наголошувала на тому, що майбутнє ЄС значною мірою залежить саме від перспектив виживання і оновлення, так званої, Європейської соціальної моделі (ЕСМ). Визна-

чення останньої зроблене на сесії Європейської ради у Барселоні в 2002 р. і включає ключові моменти (риси), що притаманні соціальній політиці країн-учасниць ЄС — високий рівень соціального захисту, турботу про забезпечення якісної освіти як основи формування людського капіталу і розвиток соціального діалогу у різноманітних його формах як основи узгодження та підтримки балансу інтересів, локалізації конфліктів, мобілізації ресурсів, необхідних для проведення реформ, у тому числі непопулярних (як на рівні держав, так і співдружності).

У зарубіжних виданнях та в практиці широкоживаними є такі поняття, як «жорсткі» і «м'які» причини та передумови модернізації соціальної політики. «Жорсткі» причини — багатоманітні, але серед них слід виокремити дві такі:

- 1) глобалізація світової та зростання відкритості національних економік;
- 2) зміна демоекономічних характеристик населення у більшості країн світу і передусім у економічно розвинених.

Конкретизуючи вплив глобалізації на формування соціальної політики та практику її реалізації, маємо акцентувати увагу на такому. Глобалізація світової економіки як вищий етап інтернаціоналізації, як сукупність процесів організованого використання матеріальних та нематеріальних ресурсів у масштабі всієї планети, як процес взаємопроникнення економік — це об'єктивна реальність, яку не можна припинити, загальмувати, відмінити і т. ін. Водночас маємо констатувати, що глобалізація світового господарства — процес надто складний, суперечливий, багатовекторний.

З розвитком цього історичного процесу справді з'являється можливість більш ефективного та масштабного розв'язання глобальних соціально-економічних проблем, забезпечення гармонізації інтересів розвинених країн та тих, що розвиваються. Глобалізація як процес, що сприяє поглибленню поділу праці, ефективному розподілу ресурсів та їх використанню у світовому масштабі, потенційно має супроводжуватися підвищенням продуктивності праці й життєвого рівня населення. Не можна не враховувати і таких позитивних результатів глобалізації, як розширення доступу споживачів до світової номенклатури товарів та послуг, розширення місткості ринків унаслідок розвитку торгівлі, спрощення доступу інвесторів на ринки інших країн, взаємний обмін досягненнями в технології та організації виробництва тощо.

Отже, глобалізація здатна створити передумови для економічного зростання на основі використання потенційних переваг відкритої економіки. Водночас цей сучасний світовий феномен може і повинен «працювати» на соціальний розвиток, забезпечення стійкості всієї глобальної системи, досягнення рівноваги між суспільством і природним середовищем. Утім на практиці маємо надзвичайно велику відстань між «може» і «повинна».

Світ нині не потерпає від холодної війни, однак у ньому триває постійна війна товарів, війна за ринки та національні інтереси на цих ринках. Глобалізація та її основний вияв — зростання відкритості національної економіки — обумовлюють потенційні вигоди, проте обмежують можливість незалежної макроекономічної політики на національному рівні. Неупереджений аналіз свідчить, що в міждержавних відносинах відбуваються перерозподіл ресурсів на користь країн так званого цивілізаційного центру, які розвиваються на основі постіндустріальних принципів, і нагромадження відсталості на іншому полюсі — у країнах із традиційною індустріальною технологією та доіндустріальним розвитком.

Отже, глобалізація економіки — це не тільки вигоди, а й висока ймовірність утрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, а й уразливішими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків.

Ще раз наголосимо на тому, що глобалізація в її нинішньому форматі — це небачене зростання нерівномірності економічного розвитку, поглиблення розшарування країн, регіонів, окремих суб'єктів господарювання за різними ознаками — доходами, інвестиціями, експортом товарів і послуг тощо. Переконливо свідчать про це дані табл. 4.7.

Таблиця 4.7

ДИНАМІКА ДОХОДУ, ЕКСПОРТУ І ПОТОКІВ КАПІТАЛУ, 1985—2002 рр.<sup>1</sup>

Показник	Млрд дол. США		Зростання за період 1985—2002 рр., рази	Частка у світі, %	
	1985	2002		1985	2002
<i>Валовий внутрішній продукт</i>					
Китай та Індія	558,5	1922,4	3,4	4,4	6,0
Країни з низькими доходами (за винятком Індії)	579,3	634,7	1,1	4,5	2,0
Країни з середніми доходами (за винятком Китаю)	2234,1	3702,9	1,7	17,5	11,5
Країни з високими доходами	9393,4	25 867,0	2,8	73,6	80,5
<b>Разом</b>	<b>12 765,2</b>	<b>32 127,0</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Международный обзор труда. — М., 2006. — Т. 143. — № 1—2. — С. 6.

Закінчення табл. 4.7

Показник	Млрд дол. США		Зростання за період 1985—2002 рр., рази	Частка у світі, %	
	1985	2002		1985	2002
<b>Експорт товарів і послуг</b>					
Китай та Індія	79,1	685,1	8,7	3,4	8,7
Країни з низькими доходами (за винятком Індії)	82,5	215,2	2,6	3,6	2,7
Країни із середніми доходами (за винятком Китаю)	433,9	1227,2	2,8	18,7	15,6
Країни з високими доходами	1718,7	5732,6	3,3	74,3	72,9
<b>Разом</b>	<b>2314,1</b>	<b>7860,2</b>	<b>3,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Приплив прямих іноземних інвестицій</b>					
Китай та Індія	1,7	62,0	37,4	2,9	9,8
Країни з низькими доходами (за винятком Індії)	1,9	7,1	3,7	3,3	1,1
Країни з середніми доходами (за винятком Китаю)	9,7	79,1	8,1	16,8	12,5
Країни з високими доходами	44,7	484,3	10,8	77,1	76,6
<b>Разом</b>	<b>58,0</b>	<b>632,6</b>	<b>10,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Приплив загальних портфельних інвестицій</b>					
Китай та Індія	2,3	49,8	22,0	1,7	6,9
Країни з низькими доходами (за винятком Індії)	0,05	0,07	1,3	0,038	0,009
Країни з середніми доходами (за винятком Китаю)	9,1	30,0	3,3	6,7	4,2
Країни з високими доходами	123,8	639,9	5,2	91,6	88,9
<b>Разом</b>	<b>135,2</b>	<b>719,8</b>	<b>5,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

За цими даними економічні аспекти глобалізації за останні 15 років є такими:

1) більш як трикратне збільшення експорту товарів і послуг, причому частка країн з низькими доходами у міжнародній торгівлі суттєво скоротилась;

2) більш як десятикратне збільшення іноземних прямих інвестицій (ППІ) у світі, причому частка країн з низькими доходами у світових ППІ різко зменшилася;

3) більш як п'ятикратне збільшення портфельних інвестицій, причому частка країн з низькими доходами (за винятком Індії) залишається вкрай низькою;

4) збільшення у 2,5 разу світового валового внутрішнього продукту (ВВП), при цьому частка країн з низькими доходами у світовому ВВП зменшилася з 4,5 до 2,0 %.

Є всі підстави стверджувати, що входження все більшої кількості країн в орбіту глобалізаційних процесів, інтенсифікація останніх супроводжується більш відчутною лібералізацією економічних відносин, зростаючою гнучкістю, яка поширюється на всі сфери економічного буття — економічну політику, ринок праці, правове регулювання соціально-трудова відносин, форми і методи соціального забезпечення тощо. Глибокі зміни, що відбуваються в структурі, темпах розвитку, пропорціях світової економіки, економічній політиці не можуть не викликати не менш різких та суперечливих змін у всіх складових соціальної сфери, якості життя населення різних країн. Якщо на одному полюсі (в країнах з високими доходами) досягаються більші чи менші успіхи в розбудові держав соціального типу, то на іншому, чи не найбільшим досягненням у царині соціального розвитку вважається запровадження систем сімейного та общинного соціального захисту, продовольчих субсидій, інших разових адресних допомог.

Реальність є такою, що глобалізація у її нинішньому форматі ще більше поглибила поділ світової спільноти на тих, хто «живе у часі» і тих, хто «животіє у просторі». Не є перебільшенням твердження, що останні все більше «...обеззброєні і беззахисні перед невідомими нападами, що йдуть від таємних «інвесторів» і «акціонерів», а також ще менше зрозумілих «ринкових» сил... Все, що вони набувають сьогодні, може бути завтра віднято без попередження»<sup>1</sup>.

За цих умов надзвичайно важливо на міжнародному та національному рівнях опрацювати нові форми та методи підтримки балансу між гнучкістю та надійністю, гнучкістю та стійкістю, стимулюванням економічної активності і соціальним захистом з огляду на глибокі, суперечливі зміни в усіх сферах соціально-економічного розвитку.

Отже, кінець ХХ — початок ХХІ століття — це не тільки знакова хронологічна дата, це період інтенсивного входження країн світу, у тому числі України, усіх суб'єктів господарювання в орбіту глобалізаційних процесів, які змінюють якщо не всі, то більшість елементів, складових економічної системи. Світ стає більш цілісним, близьким, менш розмежованим і водночас більш взаємозалежним та вразливим щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Глобальна конкуренція, необхідність глобальних переваг одночасно мають уживатися з глобальними ризиками, нестабільністю, гнучкістю, потребою постійних змін.

Другим, не менш важливим, чинником трансформації інституту соціальної політики та соціально-трудова сфери є, безумовно, глобальні зміни

<sup>1</sup> Бауман З. Индивидуализированное общество. — М., 2005. — С. 57.



у демоекономічних параметрах світової спільноти. Загальновизнано, що нині у більшості розвинених країн рівень народжуваності є значно нижчим від рівня, необхідного для відтворення корінного населення. Наслідком цього вже є, а надалі буде ще відчутнішим, збільшення частки людей похилого віку, зменшення частки молоді та економічно активного населення середнього віку. Ця тенденція посилиться загальним зростанням імовірної тривалості життя. Підтвердженням цього є такі дані.

Згідно з наявними прогнозами, побудованими на даних, які враховують збереження існуючих рівнів народжуваності та смертності в європейських країнах, до 2050 р. кількість дітей у віці до 15 років скоротиться на 40 % (до 87 млн), а чисельність людей похилого віку подвоїться (до 169 млн осіб). Зниження народжуваності та підвищення тривалості життя обумовлять в найближчі 50 років різке збільшення кількості людей похилого віку та зменшення загальної чисельності населення. Вікову структуру населення європейських країн, яка вочевидь демонструє різкі зміни в усіх вікових сегментах, подано на рис. 4.12.

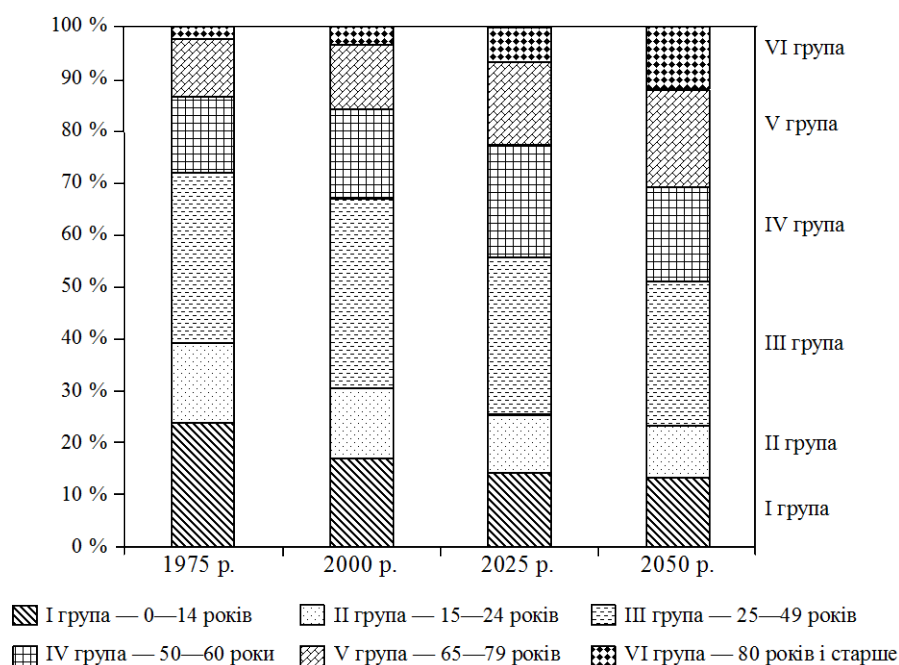


Рис. 4.12. Розподіл населення за віковими групами у країнах Європи, %<sup>1</sup>

За прогнозами ООН частка жителів планети у віці 60 років і старше підвищиться з 8,2 % у 1950 р. до 15 % у 2025 р., а в розвинених країнах світу цей показник становитиме близько 30 % і в 2050 р. підвищиться

<sup>1</sup> Confronting demographic change: a new solidarity between the generations. Green paper. European Commission. Employment and social affairs. 2005. March. P. 24.

до рівня 35—40 % (табл. 4.8). Означені вище зміни у демоекономічних характеристиках населення суттєво ускладнюють наповнення фондів соціального страхування та фінансування соціальних програм на суспільно прийнятному рівні, ставлять на порядок денний необхідність підвищення пенсійного віку, перегляду умов отримання тих чи інших допомог тощо.

Таблиця 4.8

ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ У ВІЦІ 60 РОКІВ І СТАРШЕ, %<sup>1</sup>

Країна	1990	2010	2030	2050
<b>Західна Європа</b>				
Австрія	20,2	22,2	32,9	37,2
Бельгія	20,7	24,0	32,4	34,1
Данія	20,2	22,4	30,2	29,9
Фінляндія	18,4	24,6	31,6	31,6
Франція	18,9	22,9	29,5	31,4
Німеччина	20,3	25,3	34,4	35,3
Греція	20,2	26,3	34,2	40,9
Ірландія	15,2	17,4	23,3	28,9
Італія	20,6	27,4	37,7	41,2
Нідерланди	17,8	22,6	33,4	34,5
Норвегія	19,4	22,5	29,6	30,5
Португалія	18,0	22,9	30,3	37,3
Іспанія	18,5	24,2	34,9	43,2
Швеція	22,9	26,6	30,3	33,4
Швейцарія	19,3	22,3	34,0	36,5
Об'єднане Королівство	20,8	23,5	30,0	31,3
<b>Східна Європа</b>				
Албанія	8,1	10,8	18,8	24,9
Білорусь	17,6	18,9	26,0	33,5
Болгарія	19,7	23,6	29,2	38,4
Чеська Республіка	16,9	22,9	30,9	40,9
Естонія	17,2	21,2	28,7	37,9
Угорщина	19,3	22,1	27,5	35,4
Латвія	17,9	21,8	28,1	35,7
Литва	16,2	20,3	27,7	35,1
Польща	14,8	18,3	26,0	33,4
Румунія	15,6	20,0	28,1	40,0
Росія	16,5	18,2	25,8	33,4
Україна	18,7	21,2	27,2	35,1

<sup>1</sup> United Nations Population Division. 1999. World population prospects: The 1998 Revision. New York; World Bank: Averting the old-age crisis: Policies to protect the old and promote growth. Washington, DC, Oxford University Press, 1994.

Тож викладене та ціла низка інших факторів політичного, соціального характеру не можуть не продукувати змін у формах, методах, напрямках, масштабах соціального розвитку. З'являються нові та посилюються започатковані раніше тенденції розвитку соціальної сфери. В узагальненому вигляді останні є такими.

До сучасних загальносвітових особливостей, тенденцій змін в інституті соціальної політики правомірно віднести перш за все розширення її суб'єктності. У виробленні, реалізації соціальної політики крім держави, провідних соціальних сил — найманих працівників і роботодавців — дедалі більшу роль відіграють такі інститути громадянського суспільства як політичні партії та об'єднання, інші громадські організації, міждержавні чи наддержавні організації.

Розширення, про яке йдеться, не є випадковим. Воно обумовлене дією цілого ряду об'єктивних факторів і серед них — зростання ролі, так званого, «третього сектора» та формування громадянського суспільства; ускладнення соціальної проблематики та урізноманітнення напрямів соціальної політики; необхідність забезпечення легітимності домовленостей та рішень, що можна досягти за якомога ширшого представництва соціальних сил.

Збільшення суб'єктності у формуванні та реалізації соціальної політики — явище в цілому позитивне. Втім потенціал такого розширення на практиці значною мірою нейтралізується через зниження ролі та впливовості одного з традиційних гравців на «полі» соціальної політики — професійних спілок.

Причини зменшення членства в профспілках різні, одні з них мають «наскрізний» характер і діють у всіх чи більшості країн світу, інші — мають специфічний характер, як наприклад, причини скорочення охоплення профспілковим рухом у країнах — колишніх республіках Радянського Союзу.

До причин «наскрізного» характеру слід віднести стійку тенденцію до підвищення якості життя, котра мала місце в більшості країн з розвиненою ринковою економікою після Другої світової війни. За цією тенденцією серед трудящих стала поширеною думка, що впорядкувати соціально-трудові відносини, досягти піднесення життєвого рівня можна як за участі, так і без участі в профспілковому русі. До того ж посилювався вплив політичних партій на формування загальної соціально-економічної політики, програмні положення діяльності яких є близькими до тих положень, принципів, що їх сповідують і профспілки.

Втрата профспілками значної кількості своїх членів пов'язана і з таким чинником як зниження частки зайнятих в обробній та інших галузях промисловості, де присутність робітників і рівень їхнього членства в профспілках були традиційно значними. Перерозподіл зайнятих до

інших галузей, де частка висококваліфікованих робітників і службовців є вищою, а схильність їх до вступу в професійні спілки — невисокою, врешті-решт призводить до зниження кількісних параметрів профспілкового руху. Особливо це стосується нових галузей економіки, що динамічно розвиваються в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу (інформатика, біотехнології тощо).

Зниження загального рівня юніонізації працівників є й наслідком дії такого чинника, як зростання абсолютних та відносних показників зайнятості у сфері послуг, де членство в профспілках традиційно є невисоким. Маємо врахувати й таку обставину: через значні відмінності в характері праці підприємств за видами діяльності створення профспілкових організацій тут є набагато складнішим, ніж, наприклад, в обробній промисловості.

Таким самим за наслідками є збільшення в структурі зайнятих молоді, жінок, осіб, що працюють неповний робочий час, мотивація яких щодо членства в профспілках є низькою.

Не можна не зважати і на такий чинник зниження членства в профспілках, як зміни в структурі, масштабах підприємств, зокрема, збільшення зайнятих на малих підприємствах, де, на відміну від великих і середніх підприємств, бажання та можливості організуватися в профспілки є меншими. Маємо врахувати, що на малих підприємствах їхні засновники є здебільшого противниками створення організацій трудящих, а їхні можливості впливу на поведінку найманих працівників, контролю за їхніми діями — достатньо великими.

Поряд із згаданими чинниками на рівень членства в профспілках негативно можуть впливати й політико-правові заходи з боку органів законодавчої й виконавчої влади. Так, послаблення законодавства стосовно захисту прав профспілок, що мало місце у Великій Британії та Новій Зеландії, стало однією з причин зменшення кількості членства в профспілках цих країн. Реформа соціального страхування, проведена в Ізраїлі, яка передбачала заборону профспілковій конфедерації надавати послуги в галузі охорони здоров'я, негайно призвела до різкого зменшення чисельності членів профспілок<sup>1</sup>.

Уряди деяких країн свідомо дотримуються політики обмежень розвитку профспілкового руху, маючи на меті активніше залучення іноземного капіталу, створення сприятливіших умов для розвитку підприємництва.

Труднощі в діяльності профспілок пов'язані також із запровадженням роботодавцями різного роду обмежень на діяльність профспілок і відсутністю належної реакції на це з боку органів державної влади. Про

---

<sup>1</sup> ILO: World Labour Report. Cit. — P. 25.

це свідчать численні скарги, що подаються до Міжнародної організації праці та розглядаються в Комітеті зі свободи об'єднань.

До виділених вище причин зменшення членства в профспілках потрібно додати й такі:

— невдала політика окремих профспілкових лідерів, їхні політичні амбіції, які не сприяють вирішенню основного завдання профспілок — повноцінного захисту інтересів найманих працівників. Відомі численні приклади, коли профспілкові лідери підривали авторитет профспілок через корупцію, патронаж з боку підприємців й урядових структур;

— загострення конкурентної боротьби на світових ринках, що посилює мотивацію роботодавців до зниження витрат виробництва, включаючи витрати на робочу силу. Одним з наслідків цього є посилення тиску на профспілки з метою отримання від них поступок на переговорах з питань оплати праці;

— збільшення чисельності «периферійної» робочої сили, що справляє негативний вплив на гарантії зайнятості та рівень заробітної плати постійних працівників і «відсікає» їх від профспілкового руху;

— підвищення рівня безробіття саме тих категорій трудящих, які були найбільше охоплені членством у профспілках;

— зростання мобільності капіталу, що дестабілізує колективно-договірну практику регулювання соціально-трудових відносин;

— посилення конкуренції, яка продукується глобалізацією світової економіки та спонукає роботодавців до перенесення виробництва в регіони з низькими витратами на робочу силу, що супроводжується ліквідацією робочих місць і підривом позицій профспілок;

— посилення тиску на ринки праці розвинутих країн через зростання масштабів еміграції робочої сили третіх країн та інтернаціоналізації виробництва.

Зростання обсягів дешевих імпортованих товарів, особливо з нових промислово розвинутих країн, призводить до втрати робочих місць, передусім низькокваліфікованих працівників, що також негативно впливає на позиції профспілок у країнах, де рівень юніонізації був традиційно високим.

Один з керівників міжнародного профспілкового руху так оцінює сучасні позиції профспілок: «Немає сумніву, що профспілки зазнали найважливіших втрат у результаті зростаючої взаємозалежності економік національних держав. Лідери профспілок повсюди усвідомлюють, що наш рух зазнає негативного впливу від наступу глобального масштабу та небаченої інтенсивності, від яких ми ще ніколи так не потерпали»<sup>1</sup>.

Через послаблення профспілок, які мають бути однією з трьох «опор» соціального діалогу й функціонування системи соціального

<sup>1</sup> International Labour Review. — 1997. — v. 36. — № 4. — P. 540.

партнерства, стала очевидною необхідність перегляду та розширення напрямків їхньої діяльності, використання як традиційних, так і нових форм залучення трудящих до своїх лав.

Держава як гарант конституційних прав громадян, законодавець, посередник і активний учасник формування соціально-трудових відносин безперечно має бути зацікавлена в зміцненні позицій представницьких органів найманих працівників. Тож одним з основних завдань демократичної держави щодо формування громадянського суспільства і «соціалізації» економічного розвитку має бути законодавче та організаційне забезпечення розвитку представницьких органів найманих працівників, сприяння піднесенню їх ролі у формуванні й реалізації соціальної політики.

Скорочення профспілкового членства найманих працівників, що мало місце у більшості країн в другій половині ХХ ст., не могло не позначитися негативно, перш за все, на колективно-договірній практиці регулювання відносин у сфері праці. Зауважимо, що менших втрат досягнуто в країнах, законодавство яких передбачає поширення укладених угод на всі підприємства галузі (регіону) незалежно від того, чи входять роботодавці й працівники в об'єднання, що їх підписали. Наведемо конкретні приклади на підтвердження вище зазначеного. Так, у Франції наприкінці ХХ ст. членами профспілок було 10 % найманих працівників, а колективними договорами охоплено 85 % працюючих, в Іспанії ці показники склали відповідно 18 і 70 відсотків.

Втім, як зазначені, так і інші країни світу багато втратили у своєму соціальному розвитку через зниження ролі профспілок у формуванні та реалізації соціальної політики. Такого висновку доходять усі аналітики, які системно та неупереджено оцінюють розстановку сил соціальних партнерів на рубежі двох тисячоліть.

Наступна сучасна тенденція — це диверсифікація джерел фінансування соціальних програм та дедалі ширша участь у формуванні соціальних видатків роботодавців та найманих працівників. Далі — наявні теоретичні дослідження та практика сьогодення доводять, що соціальна політика та практика її реалізації нині стають більш ліберальними, прагматичними та орієнтованими не стільки на підтримку економічно слабких верств та консервацію існуючих соціальних імперативів, скільки на створення передумов для підвищення мотиваційного потенціалу, мобільності, трудової продуктивної активності людських ресурсів.

Ще одна важлива тенденція, особливо характерна для соціально-трудової сфери, для інституту соціально-трудових відносин, — це децентралізація у найширшому її розумінні. Про стан децентралізації у сфері регулювання соціально-трудових відносин у Європі свідчать дані табл. 4.9.

Наступна тенденція у царині соціального розвитку — це інтенсивне зростання нерівності у розподілі доходів.

Таблиця 4.9

**РІВЕНЬ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ І КООРДИНАЦІЇ  
ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ В КРАЇНАХ ОЕСР<sup>1</sup>**

Країна	Показники централізації переговорного процесу			Показники координації переговорного процесу		
	1970— 1974	1985— 1989	1995— 2000	1970— 1974	1985— 1989	1995— 2000
Австралія	4	4	2	4	4	2
Велика Британія	2	1	1	3	1	1
Німеччина	3	3	3	4	4	4
Данія	5	3	2	5	4	4
Іспанія	5	3,5	3	5	4	3
Італія	2	2	2	2	2	4
Канада	1	1	1	1	1	1
Корея, Республіка	1	1	1	1	1	1
Нідерланди	3	3	3	3	4	4
Нова Зеландія	3	3	1	4	4	1
Норвегія	4,5	4,5	4,5	4,5	5	5
США	1	1	1	1	1	1
Фінляндія	5	5	5	5	5	5
Франція	2	2	2	2	2	2
Швеція	5	3	3	4	3	3
Японія	1	1	1	4	4	4

**Примітка.** Укладання договорів і координація переговорного процесу відбуваються переважно на рівні: 1 — окремої компанії; 2 — як на рівні окремої компанії, так і на рівні галузі; 3 — переважно на рівні окремої галузі; 4 — переважно на рівні окремої галузі, але деякі пункти є предметом загальнонаціональних колдоговорів; 5 — переважно на загальнонаціональному рівні.

Наступна тенденція у царині соціального розвитку — це інтенсивне зростання нерівності у розподілі доходів. Зарубіжними фахівцями у 2004 р. на замовлення Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації було завершено дослідження, яке передбачало узагальнення матеріалів понад 1200 статей та книжок, виданих останніми роками<sup>2</sup> та присвячених впливу глобалізації на соціальний розвиток. Що стосується впливу глобалізації на розподіл доходів, то результати дослідження заперечують гіпотезу лауреата Нобелівської премії з економіки Саймона Кузнеца, який у середині 1950-х років доводив, що нерівність доходів спочатку збільшується в міру зростання середньодушового ВВП, досягає піку за

<sup>1</sup> ОЕСД Employment Outlook 2004. Paris. 2004.

<sup>2</sup> Автори дослідження Бернард Г. Гангер та Рольф Ван дер Хойвен.

середнього рівня доходів, а потім зменшується в промислово розвинених країнах. Згадане дослідження переконливо свідчить, що глобалізація посилила нерівність у доходах як усередині країн, так і між ними.

Доцільно послатися ще на одне дослідження, яке було проведено зарубіжними вченими Корнія та Кийські. Воно побудовано на даних за останні 20 років у 73 країнах, на які припадає більше ніж 4/5 світового населення і ВВП. Наведемо загальні висновки. За останні 20 років нерівність у доходах посилилася у 2/3 цих країн. У дослідженні підкреслюється, що традиційні причини нерівності не здатні пояснити різко зростаюче розшарування за рівнем доходу. Скоріше за все, — наголошують автори, — зазначена тенденція пов'язана не зі зрушеннями в упровадженні нових інформаційних технологій, а швидше, з послабленням внутрішнього регулювання і зовнішньою лібералізацією<sup>1</sup>.

Таблиця 4.10

**СПІВВІДНОШЕННЯ У РІВНЯХ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ  
КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, РАЗІВ<sup>2</sup>**

	Співвідношення
Відмінності у рівнях заробітної плати найманих працівників на початку XXI ст.	
а) Бельгія і країни Центральної Європи (Польща, Чехія, Угорщина)	7:1
б) Бельгія і Португалія	4:1

Сталою є й тенденція до розшарування і на внутрідержавному рівні країн. Наведемо приклад щодо відмінностей у рівнях заробітної плати (табл. 4.10), а також дані щодо співвідношення заробітної плати топ-менеджерів та працівників, що одержують заробітну плату на рівні мінімальної на прикладі США (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

**СПІВВІДНОШЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ТА ПРАЦІВНИКІВ,  
ЩО ОДЕРЖУЮТЬ ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ НА РІВНІ МІНІМАЛЬНОЇ (НА ПРИКЛАДІ США)<sup>3</sup>**

Рік	Перевищення заробітної плати топ-менеджерів порівняно з працівниками, які одержують мінімальну заробітну плату, разів
1965	51,0
1978	78,0
1992	319,0
1999	649,0
2000	815,0
2003	821,0

<sup>1</sup> Див.: Международный обзор труда. — М., 2006. — Т. 143. — № 1—2. — С. 20.

<sup>2</sup> Konings, J. Are Wage Costs Differentials Driving Delocalisation? // LICOS Centre, 2003.

<sup>3</sup> <http://www.washprofile.org/ru/node/5384>



Зазначимо, що у європейських країнах відмінності у рівнях заробітної плати топ-менеджерів та інших працівників є меншими, ніж, наприклад, у США, але й тут вони суттєво перевищують дотеперішні показники. Так, у Німеччині диференціація рівнів заробітної плати окремих категорій працюючих настільки стрімко зростає, що це увійшло у протиріччя з ментальністю німецького суспільства і питання соціальної поляризації стали активно обговорюватися у політичних колах та громадськістю. За словами спікера Бундестагу Вольфганга Тірзе, ще 40 років тому заробітна плата менеджерів була приблизно в 30 разів вищою за середню винагороду за працю зайнятих в економіці, а у 2005 році ці відмінності склали вже 240 разів<sup>1</sup>.

Реакцію населення на зростаюче розшарування в рівнях заробітної плати демонструють дані табл. 4.12 та 4.13.

Таблиця 4.12

**СПРИЙНЯТТЯ НЕРІВНОСТІ В КРАЇНІ ЯК «НАДТО ВЕЛИКОЇ»,  
1999 р. АБО ІНШИЙ ОСТАННІЙ РІК, ЗА ЯКИМ Є ДАНІ<sup>2</sup>**

Країна	Погоджуюсь, %	Не погоджуюсь, %	Середній код, %	Країна	Погоджуюсь, %	Не погоджуюсь, %	Середній код, %
Австралія	70,9	12,0	2,24	Польща	89,1	4,7	1,70
Австрія	86,2	4,7	1,78	Португалія	96,0	2,3	1,25
Болгарія	96,8	1,7	1,22	Рос. Федерація	95,5	2,3	1,28
Бразилія	95,5	3,1	1,23	Північна Ірландія	69,5	9,1	2,23
Велика Британія	82,4	6,0	1,93	Словаччина	93,7	1,8	1,35
Угорщина	93,1	3,5	1,44	Словенія	91,0	4,2	1,64
Східна Німеччина	93,6	6,4	1,63	США	66,2	12,4	2,24
Західна Німеччина	75,7	10,0	2,15	Філіппіни	65,3	17,8	2,34
Ізраїль	89,8	6,2	1,63	Франція	87,4	5,2	1,56
Іспанія	89,3	3,3	1,78	Чеська Республіка	87,8	6,3	1,60
Італія (1992)	89,2	3,9	1,62	Чилі	92,2	4,5	1,70
Канада	70,6	13,8	2,18	Швейцарія (1987)	67,5	11,8	2,27
Кіпр	65,6	12,6	2,35	Швеція	71,1	10,8	2,13
Латвія	96,7	1,5	1,48	Японія	69,1	12,5	2,10
Нідерланди (1987)	76,3	11,4	2,38				
Нова Зеландія	73,2	13,4	2,12				
Норвегія	72,5	13,8	2,21	<b>У середньому:</b>	82,1	7,7	1,85

**Примітка:** Респондентам пропонували відповісти на питання: «Чи є відмінності у доходах у країні надто великими?» Варіанти відповідей могли бути такими: «рішуче погоджуюсь» (1); «погоджуюсь» (2); «не погоджуюсь і не заперечую» (3); «не погоджуюсь» (4); «рішуче не погоджуюсь» (5). Перша і друга відповідь розглядалися як «погоджуюсь», четверта і п'ята — як «не погоджуюсь». Середній код — це середнє арифметичне значення відповідей у цій країні.

<sup>1</sup> Див.: Thierse W. Obszöne Managergehälter//Neue Osnabrücker Zeitung. 04.01.2005.

<sup>2</sup> Международный обзор труда. — Том 143. — № 1—2. — 2004. — М., 2006. — С. 52.

Завершуючи розгляд означеної раніше тенденції зростання нерівномірності у розподілі доходів, ще раз наголосимо на такому. Неупереджений аналіз переконливо свідчить, що розподіл доходів у ХХ ст. був нерівномірним та погіршився. Згідно з даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) світовий коефіцієнт Джині підвищився з 0,40 в 1900 р. до 0,48 у 2000 р. Незаперечними є й такі дані. Нерівність у світі суттєво зросла в період з 1820 по 1910 рр., залишалась стабільною з 1910 по 1960 рр. і знову посилилася з 1960 р. На рубежі двох тисячоліть нерівність стала, як ніколи раніше, і більш масштабною, і більш глибокою.

Таблиця 4.13

СПРИЙНЯТТЯ НЕРІВНОСТІ МІЖ КРАЇНАМИ ЯК «НАДТО ВЕЛИКОЇ»<sup>1</sup>

Країна	Пого- джуєсь, %	Не пого- джуєсь, %	Середній код, %	Країна	Пого- джуєсь, %	Не пого- джуєсь, %	Середній код, %
Австралія	83,9	4,1	1,98	Норвегія	90,5	2,3	1,70
Австрія	92,3	2,0	1,70	Польща	91,6	1,4	1,74
Болгарія	97,2	1,4	1,25	Португалія	94,9	1,6	1,26
Бразилія	95,6	3,0	1,28	Російська Федерація	93,1	2,7	1,46
Велика Британія	82,4	2,7	1,96	Словаччина	96,2	0,5	1,33
Угорщина	94,2	1,7	1,54	Словенія	93,7	2,0	1,74
Східна Німеччина	94,6	1,8	1,67	США	65,3	7,2	2,22
Західна Німеччина	90,8	2,0	1,79	Філіппіни	74,3	9,3	2,14
Ізраїль	90,6	3,7	1,66	Франція	91,4	2,4	1,44
Іспанія	94,1	2,1	1,69	Чеська Республіка	92,7	1,9	1,52
Канада	82,3	6,1	1,89	Чилі	93,3	3,3	1,73
Кіпр	93,6	1,2	1,78	Швеція	82,8	2,8	1,84
Латвія	89,2	2,2	1,74				
Нова Зеландія	83,0	4,5	1,92	<b>У середньому</b>	89,3	2,9	1,69

Примітка: Варіанти відповідей див. у табл. 4.13.

Ще одна тенденція у сфері соціального розвитку, що є характерною на рубежі двох тисячоліть, — це трансформація сформованої в попередні роки так званої культури солідарності, яка визнає, вносить, робить легітимними, суспільно доцільними перерозподільну діяльність держави, закладає підґрунтя солідарності поколінь. За висновками багатьох фахівців, в умовах лібералізації економічних відносин, глобальних змін у поведінці економічних інститутів відбувається ерозія «культури солідарності». Натомість набирають силу тенденції, в основу яких покладе-

<sup>1</sup>Международный обзор труда. — Том 143. — № 1—2. — 2004. — М., 2006. — С. 65.

но «індивідуалізацію» в найширшому її розумінні. Індивідуалізація означає, що окремі індивіди, суб'єкти економічних відносин намагаються вийти з усталеного соціального і територіального середовища та самостійно визначати свій життєвий шлях і власний стиль життя. Зростаюча соціальна і просторова мобільність людей та усвідомлення того, що вони самі є «архітекторами» свого життя, виключають виконання багатьох соціальних зобов'язань. Дедалі меншою стає схильність виконувати зобов'язання як стосовно близьких, рідних, оточення, так і стосовно системи державного соціального страхування.

Зміни, що відбуваються у культурі соціальної поведінки людей, масові настрої десолідарності, намагання людей вирішувати існуючі соціальні проблеми виключно самотужки, дають підстави багатьом науковцям стверджувати про формування у світі, що глобалізується, так званих, «індивідуалізованих суспільств», соціальний розвиток яких здійснюється у все більш несприятливих умовах. Один з дослідників цієї проблематики З. Бауман стверджує, що зростаючі масштаби індивідуалізації як сучасного феномену пов'язані з тим, що люди все більше перебувають у стані неспокою і розгубленості, руйнуються зв'язки соціальної і, навіть, міжперсональної солідарності, пустіє простір суспільно-політичної активності. Індивідуалізація, як суспільне явище, на думку З. Баумана, нині має мало спільного з тим, як його трактували, і що під ним розуміли ще донедавна<sup>1</sup>.

Формування «індивідуалізованого суспільства» відбувається під впливом багатьох чинників, але головний з них — глобалізація та притаманні їй атрибути — зростаючі конкуренція та лібералізація економічних відносин, постійні структурні зрушення, небувала гнучкість ринку праці, яка супроводжується лібералізацією трудового законодавства. У розвиток цієї тези зазначимо, що саме з «тріумфом» гнучкості ринку праці і, зокрема, поширенням нестандартних (нестійких) форм зайнятості, немало зарубіжних і вітчизняних фахівців справедливо пов'язують зростаючу тривогу, невпевненість населення, незахищеність перед очевидними загрозами, страх за майбутнє. При цьому, вищенаведені явища суспільного буття стають не перманентним, а все більш звичним станом більшості людей.

Прикладом лібералізації трудового законодавства, як загальної тенденції, є дані табл. 4.14, у якій наведено динаміку показників жорсткості законодавства у сфері зайнятості в країнах ОЕСР за шестибальною шкалою. Дані табл. 4.14 засвідчують, що лібералізація законодавства у сфері зайнятості найбільше торкнулася країн з традиційно більш регульованим ринком праці. В інших країнах ліберальні підходи до норм законодавства у сфері зайнятості збереглися або ж дещо посилилися.

---

<sup>1</sup> Див.: Бауман З. Индивидуализированное общество. — М., 2005. — С. 46.

ПОКАЗНИКИ ЖОРСТКОСТІ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ (ЗСЗ) В КРАЇНАХ ОЕСР ЗА ШЕСТИБАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ<sup>1</sup>

Країни	Індикатор жорсткості ЗСЗ для працівників з постійними контрактами			Індикатор жорсткості ЗСЗ для працівників з терміновим контрактами			Зведений індикатор жорсткості ЗСЗ		
	кінець 80-х рр.	кінець 90-х рр.	2003	кінець 80-х рр.	кінець 90-х рр.	2003	кінець 80-х рр.	кінець 90-х рр.	2003
<b>Країни з ліберальним ЗСЗ</b>									
Австралія	1,0	1,5	1,5	0,9	0,9	0,9	0,9	1,2	1,2
Японія	2,4	2,4	2,4	1,8	1,6	1,3	2,1	2,0	1,8
США	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Канада	1,3	1,3	1,3	0,3	0,3	0,3	0,8	0,8	0,8
Велика Британія	0,9	0,9	1,1	0,3	0,3	0,4	0,6	0,7	0,7
Ірландія	1,6	1,6	1,6	0,3	0,3	0,6	0,9	0,9	1,1
<b>Країни з жорстким ЗСЗ</b>									
Греція	2,5	2,3	2,4	4,8	4,8	4,3	3,6	3,5	2,8
Португалія	4,8	4,3	4,2	3,4	3,0	2,8	4,1	3,7	3,5
Італія	1,8	1,8	1,8	5,4	3,6	2,1	3,6	2,7	1,9
Франція	2,3	2,3	2,5	3,1	3,6	3,6	2,7	3,0	3,0
Німеччина	2,6	2,7	2,7	3,8	2,3	1,8	3,2	2,5	2,2
<b>Країни проміжної групи</b>									
Австрія	2,9	2,9	2,4	1,5	1,5	1,5	2,2	2,2	1,9
Данія	1,5	1,5	1,5	3,1	1,4	1,4	2,3	1,4	1,4
Швеція	2,9	2,9	2,9	4,1	1,6	1,6	3,5	2,2	2,2
Фінляндія	2,8	2,3	2,2	1,9	1,9	1,9	2,3	2,1	2,0

<sup>1</sup> ОЕСД Employment Outlook. Paris, 2004.

З розвитком нестандартних форм зайнятості і нестійкістю соціально-трудової сфери у зарубіжній літературі та на практиці все більш вживаними стають терміни — «прекаріат», «прекарії», «прекаризація» (від англ. *precarity*, фр. *precarité* — нестійкість, хиткість, нетривкість, неміцність).

«Прекаріат» у самому загальному трактуванні — це суспільний прошарок, який знаходиться у скрутній, нестабільній соціальній ситуації. Відповідно «прекарії» — усі люди, що перебувають у нестабільних трудових відносинах, на які поширюються нестандартні (нестійкі, атипові, тимчасові тощо) форми зайнятості; усі, хто перебиваються від приробітку до приробітку, від однієї соціальної допомоги до іншої. Що ж стосується терміну «прекаризація», то його можна трактувати як поширення багатоманітних форм нестандартної зайнятості і одночасно як суспільне явище, що пов'язане зі збільшенням прошарку людей, які відчують хиткість, ненадійність, нестабільність свого стану, свого соціального буття.

Зазначимо, що зростання нестандартної зайнятості охопило практично всі країни світу, у тому числі й економічно розвинені. Так, у країнах — членах ОЕСР нестандартною зайнятістю охоплено за різними оцінками від 15 до 25 % працюючих. У цілому ж у світі десятки мільйонів людей працюють на робочих місцях, які знаходяться поза сектором постійної зайнятості. Серед них немало людей, що мають вищу освіту, яка все менше стає гарантією стабільного соціального стану. Наведемо такий показовий приклад. У багатьох країнах — членах ЄС новою тенденцією у сфері зайнятості є масове створення так званих «практикантських» робочих місць для випускників вищих навчальних закладів. За даними опитування, що проведене у Німеччині в 2005 році, число випускників, які отримують після закінчення вищого навчального закладу не постійне, а практикантське місце, невпинно зростає, причому 39 % опитаних працюють повний день безоплатно, половина опитаних скаржиться на «утискання» і сприймає ситуацію як «приниження гідності»<sup>1</sup>. Масове створення «практикантських» робочих місць призводить до того, що сотні тисяч молодих фахівців упродовж багатьох років знаходяться між світом освіти і світом праці.

Можна погодитися з російськими фахівцями, які досліджуючи проблематику нестандартної зайнятості зазначають, що це не короткострокова аномалія і не прорахунок окремих країн, який можна швидко усунути за допомогою «правильних» законів. Маємо справу з глобальною тенденцією, що має глибокі соціальні, економічні, політичні і технологічні коріння<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> <http://www.studentsatwork.org/UNIQ113303240005739/doc129458A.html>

<sup>2</sup> Нестандартная занятость в российской экономике: Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшников. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. — С. 386.

Відомий фахівець у галузі соціології праці А. Аккорнеро, наголошуючи на взаємозв'язку нестійкості трудових відносин, прекаризації з індивідуалізацією як феноменом сьогодення, зазначає: «Фордизм вимагає від праці жорсткості, постформизм зробив її гнучкою. Ця гнучкість у різних своїх проявах — кількісному, часовому, функціональному, зарплатному — справляє на працівника менш колективізований і більш індивідуалізований вплив... Зміст праці покращується, а його захищеність погіршується... Прекаризація — це хоча і загрожуючий, але лише один із аспектів нової ситуації»<sup>1</sup>.

Завершуючи аналіз однієї з сучасних тенденцій у сфері соціального розвитку, якою є індивідуалізація, ще раз наголосимо: індивідуалізація у її різноманітних проявах підриває здатність соціуму протистояти загрозам, «працює» на зниження потенціалу партнерських, колективно-договірних відносин, спонукає людей діяти індивідуально, самотужки реагувати на ризики, що виникли, і у такий же спосіб діяти.

Розглядаючи загальносвітові тенденції у царині соціальної політики, не можемо не акцентувати увагу й на такому. Нині у світі реально існують різноманітні моделі, варіанти побудови соціальної політики та соціального розвитку. Вони мають відмінності за різними ознаками: масштабами участі держави у розробленні та реалізації соціальних програм, джерелами фінансування та структурою соціальних витрат; структурою категорій населення, які підпадають під дію тієї чи іншої соціальної програми; формами соціального захисту; характером управління соціальним розвитком тощо. Утім у наукових публікаціях традиційно виокремлюють дві-три моделі соціальної політики та соціального розвитку, описують їхні характерні, типові риси та засади побудови, які розглядаються як усталені.

Вважаємо, наукова і прикладна значущість таких обґрунтувань є малопродуктивною з огляду на таке. По-перше, зведення всього розмаїття соціального розвитку, що реально існує на практиці, до кількох моделей видається штучним. Мозаїка сучасного світу у сфері соціального розвитку є надзвичайно барвистою. Можна стверджувати, що практично кожна країна має свої особливості соціального устрою та соціального розвитку. Багато країн за останні роки запровадили чимало соціальних новацій та ведуть активний пошук своєї моделі соціального розвитку, яка б ураховувала національні особливості, традиції та реалії глобалізації світової та національних економік (Японія, Індія, Китай Чилі, Ізраїль, Бразилія). По-друге, національні моделі розбудови соціальної політики, зберігаючи свої особливості, за багатьма рисами та тенденціями розвитку тяжіють до уніфікації.

---

<sup>1</sup> Accornero A. *San Precario lavora per noi*. Milano, 2006. P. 162—163.

Отже, під впливом факторів, розглянутих раніше, соціальна політика у світовому її вимірі, з одного боку, має тенденцію до уніфікації форм та напрямів, поширення більш тотожного розуміння її ролі, місця, а з другого — зростає розмаїття національних особливостей щодо механізмів розв'язання конкретних соціальних завдань. Отже, у світі, що глобалізується, відбувається певне «розмивання» усталених моделей соціальної політики, зростає рівень «регіоналізації» останньої.

Наступна тенденція та її оцінка, яка має принципово важливе значення для характеристики сучасної соціальної політики та практики її реалізації, — це характеристика рівня та динаміки витрат соціального характеру. Передусім підкреслимо, що загальносвітовою тенденцією є збереження обсягів соціальних видатків якщо й не в усіх, то в більшості країн. Також маємо акцентувати увагу на тому, що поширена думка щодо існуючого у світовій практиці на рубежі двох тисячоліть скорочення загальних соціальних витрат не має статистичного підтвердження. Наведемо дані щодо динаміки соціальних видатків протягом 1990-х рр. на прикладі європейських країн (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

**ВИТРАТИ СОЦІАЛЬНОГО ХАРАКТЕРУ В КРАЇНАХ ЄС, % ВВП**

Країна	1990	1993	1996	1997
Бельгія	26,7	29,4	28,8	28,5
Данія	29,7	33,0	32,5	31,4
Німеччина	25,4	29,1	30,6	29,9
Греція	23,2	22,3	23,1	23,6
Іспанія	19,9	24,0	21,9	21,4
Франція	27,7	31,0	31,0	30,8
Ірландія	19,1	20,7	18,5	17,5
Італія	24,1	26,0	25,3	25,9
Люксембург	22,6	24,5	25,2	24,8
Нідерланди	32,5	33,6	30,8	30,3
Австрія	26,7	29,0	29,6	28,8
Португалія	15,6	21,0	21,6	22,5
Фінляндія	25,5	35,3	32,3	29,9
Швеція	33,1	38,6	34,6	33,7
Велика Британія	23,2	28,9	27,7	26,8
ЄС — 15	25,4	29,0	28,7	28,2

Приблизно такою самою є тенденція щодо витрат соціального характеру в країнах ЄС після 2000 р. Інша річ, що змінюється структура соціальних витрат, відбувається диверсифікація джерел фінансування со-

ціальних програм та все більше відчувається дефіцит соціальних видатків в умовах поширення соціальних ризиків.

Не мають статистичного підтвердження й існуючі твердження щодо згортання соціальних програм за час правління Маргарет Тетчер, які широко й «успішно» експлуатуються, коли треба виправдати заходи щодо десоціалізації політики владних структур, і перманентно з'являються в різних країнах, зокрема в Україні<sup>1</sup>. Маємо підкреслити, що загальні витрати на соціальні потреби у Великобританії за Маргарет Тетчер зросли з 20,5 % у ВВП в 1980 р. до 27,3 % у 1993 р.<sup>2</sup>

І ще раз наголосимо, за останні два десятиліття у більшості країн ЄС, а також у США та Японії частка витрат на соціальні потреби у ВВП виявила тенденцію до зростання або, принаймні, на мала ніяких значних зрушень у напрямку зменшення.

Ще одна тенденція у царині соціального розвитку — це зниження рівня доступності населення до конкретних різновидів соціального захисту через ускладнення умов надання тих чи інших соціальних допомог. І це стосується практично всіх країн, звичайно ж більшою мірою тих, які відносяться до країн, що розвиваються або з перехідною економікою. Втім, це все більше стосується і найбільш розвинених країн, структура економіки яких є неоднорідною за ознаками конкурентоспроможності, стійкості соціально-економічного розвитку, а отже окремі сегменти економіки розвинених країн потерпають від лібералізації економічних відносин та зростаючої конкуренції у різноманітних її формах.

Міжнародні організації та фахівці, які досліджують соціальну проблематику майже одностайні в тому, що соціальний захист у світовому його вимірі стає все більш малодоступним. Свідченням цього є, зокрема, такі дані. У 2001 році лише 39 % безробітних американців мали доступ до отримання допомоги по безробіттю, тоді як у 1986 році таку допомогу отримували 70 % безробітних<sup>3</sup>.

Отже, усе викладене дає підстави для висновку, що за нинішніх умов на «полі» соціальної політики відбуваються багатовекторні та багатопланові зміни. «Вмонтувати» ці зміни в певні однозначні, «жорсткі» межі надзвичайно складно. Практично кожна країна, образно кажучи, має своє «поле» соціальної політики та свої «правила» гри. Тому можна говорити лише про тенденції, домінантні прагнення, узагальнені траєкторії подій, а не про факт, що стався та остаточно утвердився. Опрацьовуючи національну модель соціальної політики, прогнозуючи соціальне майбуття, маємо повною мірою враховувати здобутки та втрати спільноти у царині соціального розвитку.

<sup>1</sup> Труд за рубежом. — М., 2000. — № 3. — С. 89.

<sup>2</sup> European Commission. — P. 61.

<sup>3</sup> Noreena Hertz. The silent takeover. UK, Arrow Book, 2002. P.58.



Надзвичайно важливим є й те, що нам конче треба подолати, унеможливити відтворення міфів у сфері соціальної політики, які так поширені в суспільстві і які не в останню чергу продукуються саме науковцями.

Міф 1. Природа соціальної політики пов'язана передусім з тим, що суспільство складається з економічно сильних і економічно слабких індивідів (домогосподарств), а інститутом, який має підтримувати слабких, створювати умови для реалізації принципу соціальної справедливості якраз і є соціальна політика. Таке трактування природи соціальної політики є звуженим, неповним і таким, що шкодить практичній реалізації соціальної політики. Врешті-решт, це призводить до ототожнення соціальної політики із соціальним захистом або соціальним забезпеченням. На наше переконання соціальна політика не може бути ефективною, якщо вона має своїм об'єктом виключно соціально вразливі верстви населення, які безумовно потребують уваги з боку держави і суспільства в цілому. Умови, що необхідні для підтримки соціально вразливих груп непрацюючого населення створюються зайнятими у суспільному виробництві, на яких не можуть поширюватися заходи щодо їхньої соціальної підтримки та розвитку. Більше того, оскільки реальні можливості реалізації соціальної політики залежать саме від сфери праці, то основою соціальної політики та соціального розвитку є саме соціально-трудова політика. Отже, соціальна політика стосується всього соціуму. На полі соціальної політики перебувають і економічно сильні, і економічно слабкі.

Сучасна соціальна політика — це продукт розвитку людської цивілізації, це інститут, що створює передумови задля того, щоб кожен індивід вирішував наявні соціальні проблеми не самотужки, а за допомогою потенціалу держави, підприємницьких структур, інших суб'єктів громадянського суспільства.

Ще раз акцентуємо увагу й на такому незаперечному факті: соціальна політика у нинішньому її розумінні — це не тільки і не стільки соціальний захист, соціальне забезпечення, скільки закладання підвалин соціального виміру, соціального розвитку. Головно, на що суспільство має чекати від реалізації соціальної політики, — це досягнення соціальних стандартів людського розвитку через розвиток освіти, охорони здоров'я, культури, інших складових соціально-трудової сфери.

Міф 2. Умови глобалізації знижують роль держави у виробленні та здійсненні соціальної політики, яка має перейти у відання інших інститутів громадянського суспільства.

Частиною цього міфу є твердження, що в провідних країнах світу знижується роль держави в реалізації соціальної політики та домінують суто «захисні» важелі соціальної політики. Насправді реальністю для більшості країн Заходу є масштабність, розширення та ускладнення функцій держави в соціально-трудовій сфері, що відбувається під впли-

вом процесів глобалізації, а не зниження ролі національної держави саме в цій царині. Інша справа, що методи впливу національних урядів на соціально-трудова сферу і соціальний розвиток, діапазон їх регулюючої діяльності є іншими, ніж це було 10—15 років тому, адже не можемо не зважати на роль і позиції, які займають у сучасному світі транснаціональні компанії. Великим перебільшенням є твердження про крах моделей соціальної держави під тиском глобалізації та інших викликів сьогодення. Не мають практичного підтвердження ідеї «дешевої», «малої» держави, мінімального її втручання у соціально-економічне буття.

Міф 3. Державний бюджет України є надмірно соціальним.

По-перше, для українського бюджету в найближчій перспективі немає загрози бути соціальним, оскільки його фінансові можливості є такими, що унеможливають гідне розв'язання наявних соціальних проблем та власне «соціалізацію» економічних відносин на рівні європейських вимог.

По-друге, маємо виходити з того засновку, що будь-який бюджет за своєю суттю, призначенням має бути якщо не цілком, то здебільшого соціальним, оскільки такою є його природа. Суспільство, його суб'єкти свідомо відраховують частку своїх зароблених доходів для усупільненого, централізованого розв'язання нагальних соціальних проблем через інститут місцевих і державного бюджетів.

Міф 4. Соціальна політика є і має бути похідною від економічної політики.

Замість традиційно усталеного уявлення про підпорядкованість соціальної політики економічній та другорядну роль першої маємо сформулювати сучасні погляди, які повинні віддзеркалювати їхню реальну підпорядкованість за нинішніх умов, а ще більше за умов, які будуть характерні для нової економіки<sup>1</sup>.

Перш за все, маємо підкреслити, що сприйняття соціальної політики як другорядної, як складової економічної політики, що мало місце дотепер, не було випадковим, а є продовженням погляду на людину лише як на працівника, фактора виробництва; людину, реалізація здібностей якої та самореалізація може бути лише на виробництві. Утім умови і потреби розбудови нової економіки та держави соціального типу вимагають запровадження нових принципів формування соціальної політики, усвідомлення її сучасної ролі в економіці та суспільстві загалом. Слід виходити з того, що соціальна політика вже виросла з дотеперішніх рамок економічної політики, а загальна економізація політики, що була і характерною, і значною мірою виправданою в доіндустріальному та індустріальному суспільстві, суспільстві, яке сповідувало інші цінності, — це вже

---

<sup>1</sup> Погляди автора щодо змісту та характерних особливостей нової економіки викладено в ряді публікацій, у т. ч.: *Колот А. М.* Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань // *Економічна теорія*. — 2007. — № 2. — С. 3—13.

атрибутика учорашнього дня. У державі соціального типу, у суспільстві, в якому людина розглядається не лише як фактор, а як головна цінність, мета соціально-економічного розвитку, економічна політика має розглядатися винятково як складова соціальної політики, а не навпаки.

Усупереч поширеній думці, що соціальна політика має бути спрямована переважно на тих, хто ще чи вже не може себе захистити, стверджуємо, що соціальна політика не може бути ефективною та повноцінно виконувати притаманні їй функції, якщо матиме своїм об'єктом виключно соціально вразливі верстви населення, які дійсно потребують уваги з боку держави і суспільства у цілому. Місію соціальної політики за сучасних умов не слід однозначно пов'язувати ані з захистом соціально вразливих верств населення, ані зі створенням умов для фізіологічного виживання людини, ані з пом'якшенням соціальних конфліктів, що виникають через відсутність балансу інтересів сторін і суб'єктів соціально-економічних відносин, хоча, безумовно, усе це і важливо, і актуально.

Переконані, що призначення соціальної політики слід пов'язувати з необхідністю створення найбільш сприятливих умов для розвитку членів суспільства, їх самореалізації та самоактуалізації. При цьому розвитку мають підлягати усі грані людини та умови її життєдіяльності на всіх етапах життєвого циклу. Отже, основними складовими цієї політики має бути розвиток трудового потенціалу, інтелектуалізація процесів праці, сприяння продуктивній зайнятості, забезпечення гідних умов та гідної оплати праці, розвиток соціальної сфери та створення найсприятливіших умов для людського розвитку. Із зазначеного вище випливає, що соціальну політику не варто розглядати як універсальну технологію, що однаково ефективна для всіх часів і народів, а як технологію, систему заходів, що постійно змінюються, наповнюються якісно новим змістом у процесі суспільного розвитку.

Наукова спільнота має наполегливо переконувати тих, хто претендує на роль еліти, що соціальна політика — це не лише допомога слабким, збожілим, малозабезпеченим, а це інститут, що має більш масштабні цілі та інше походження, про що вже йшлося. Вкрай потрібно бодай зародити усвідомлення, що соціальна сфера — це не суцільні витрати, а інститут, що формує передумови стабільності, стійкості та потенційного економічного зростання. Конче треба закласти нову парадигму формування планів, національних програм економічного розвитку. Параметри останніх мають задаватися соціальними стандартами, соціальними пріоритетами, соціальними параметрами. Тонни, метри, кілометри, обсяги видобування тощо мають бути за структурою, якістю, кількістю такими і тільки такими, як це впливає із соціальних потреб суспільства, його соціальних параметрів розвитку.

Які з тенденцій, що розглядалися раніше, є неминучими та об'єктивними? Які з цих тенденцій є результатом помилкової соціально-економічної політики? Які уроки маємо винести з цього аналізу задля цивілі-

зованого формування української моделі соціальної політики? Чи не є окреслені тенденції початком «довгої хвилі» соціальної деградації?

Чи не є ці тенденції поверненням до капіталізму у форматі, що був наприкінці ХІХ ст. в окремо взятій країні, а тепер відтворився у світовому масштабі, або це феномен іншого походження, іншої природи? Чи має рацію президент Центру європейських досліджень при Гарвардському університеті С. Гофман, який зазначає: «Можливо, ми перебуваємо в ситуації європейського національного капіталізму ХІХ століття, до того як держави почали його регулювати й усвідомлювати, що навіть стурбований прибутками капіталіст має часом опікуватися своїми працівниками, забезпечувати їм прийнятний рівень заробітної плати. Нічого подібного у глобальному вимірі поки що немає»<sup>1</sup>?

Не відповівши на ці запитання, як і на низку інших, що з ними корелюють, вельми проблематично сформулювати сучасні принципи та засади розбудови національної моделі соціального розвитку.

І останнє: наша країна з огляду на стан економіки, незавершеність розбудови громадянського суспільства перебуває в ролі того, хто наздоганяє, утім відомо, що той, хто наздоганяє, має й переваги, оскільки є можливість не повторювати помилок, що їх припустилися до цього часу інші, акумулювати кращий досвід та досягти прориву на «ниві» національного соціального розвитку. Отож, треба скористатися бодай перевагами того, хто наздоганяє.

#### ***4.4. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ***

Соціальне партнерство правомірно розглядати як інструмент, засіб вирішення гострих соціальних проблем та реалізації сучасної соціальної політики. Саме за його допомогою можливо забезпечити ефективну взаємодію провідних соціальних сил з урахуванням їхніх інтересів, підвищити соціальну відповідальність бізнесу, досягти стійких, «здорових» відносин у соціально-трудовай сфері.

Що нового спостерігається у цій царині і, передусім у країнах, їх об'єднаннях, які мають найбільші здобутки у регулюванні соціально-трудовай відносин на принципах соціального партнерства? Які нові тен-

---

<sup>1</sup> Международная экономика и международные отношения. — 1998. — № 3. — С. 77.

денції розвитку соціального діалогу набули чітких ознак і мають стати уроками для України? Що стоїть на заваді підвищення ефективності соціального діалогу? Відповіді на ці питання подаються нижче.

Розбіжності інтересів власників засобів виробництва та власників робочої сили мають об'єктивний характер, їх не можна раз і назавжди відмінити чи узгодити. Тому суспільство в цілому та кожна організація зокрема мають постійно опрацьовувати механізм регулювання відносин у сфері праці задля досягнення балансу інтересів, запобігання трудовим конфліктам, створення умов для стійкого економічного розвитку і підвищення рівня життя трудящих.

Проблеми соціальної справедливості та досягнення соціального миру хвилювали людство з моменту зародження суспільного виробництва. Розвиток суспільної думки призвів до появи різних концепцій досягнення соціального миру. Поступово з великої кількості таких концепцій вже в XIX ст. викристалізувалися дві теорії щодо подолання наявних у суспільстві суперечностей і конфліктів. Одна проголошувала можливість узгодження інтересів власників засобів виробництва та найманих працівників шляхом переговорів, взаємних поступок, удосконалення форм співробітництва, розбудови правової держави. Друга теорія оголосила суперечності між інтересами буржуазії та пролетаріату антагоністичними, непримиренними, закликала робітничий клас і селянство до революції, до знищення приватної власності, а з нею разом і власників.

У XX столітті історія здійснила грандіозний експеримент, надавши можливість обом вищезгаданим теоріям реалізуватися на практиці на величезному просторі Земної кулі. На порозі XXI ст. цей експеримент завершився цілковитою перевагою теорії реформізму та соціального партнерства. Теорія революційних перетворень суспільства переконливо довела свою неприродність, штучність і нездатність силою зробити всіх людей рівними та щасливими.

У світовій практиці термін «соціальне партнерство» почав застосовуватися з кінця XIX століття, а зі створенням у 1919 р. Міжнародної організації праці, діяльність якої заснована на принципах партнерства, а саме, трипартизму — взаємодії представників урядових структур, об'єднань профспілок та об'єднань роботодавців і підприємців — цей термін отримав постійну «прописку» у соціально-трудої сфері.

Соціальне партнерство<sup>1</sup> в найзагальнішому трактуванні — це система відносин у соціально-трудої сфері, що спрямована на узгод-

---

<sup>1</sup> У зарубіжній науковій літературі та нормативно-правових актах більшості країн Заходу широко вживаним є термін «соціальний діалог», природа якого і змістові характеристики здебільшого співпадають з терміном, що використовується у вітчизняній практиці — «соціальне партнерство».

Останнє поняття, на наш погляд, є більш широким та ємким аніж «соціальний діалог», отож для досягнення основної мети параграфу — виокремлення викликів та тенденцій у відносинах між трудом і капіталом в країнах з розвинутою ринковою економікою будемо оперувати як «європеїзованим» терміном «соціальний діалог», так і більш широким — «соціальне партнерство».

ження та захист інтересів найманих працівників і роботодавців. Становлення соціального партнерства як інституту ринкової економіки припадає на кінець XIX — початок XX століття. Водночас слід зауважити, що як цілісна система, яка виконує дієву, ефективну регуляторну функцію в соціально-трудої сфері, соціальне партнерство утвердилось лише після Другої світової війни. Нині найдієвіші системи соціального партнерства функціонують у таких європейських країнах, як Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Ірландія, Швеція, Норвегія та багатьох інших.

Практика соціального партнерства, яка розпочиналася з перших паростків соціального діалогу і сягнула функціонування цілісних систем, базується на розгалуженому теоретичному підґрунті, що формувалося впродовж багатьох століть. Практично в усіх економічних теоріях як минулого, так і сучасної доби знаходимо опрацювання шляхів узгодження інтересів роботодавців і найманих працівників та місця соціального діалогу в оптимізації відносин між працею і капіталом. Ще в працях соціалістів-утопістів знаходимо обґрунтування ідеї про необхідність конструктивного соціального діалогу між працею та капіталом.

Зважаючи на те, що система соціального партнерства як особливий механізм регулювання соціально-трудоїх відносин склалася лише в другій половині XX ст. і до того ж далеко не в усіх країнах, можна стверджувати, що формування цієї системи можливе лише за певних умов. Водночас наголосимо, що нагальна необхідність регулювання соціально-трудоїх відносин на принципах соціального партнерства постає одночасно зі становленням ринкової системи господарювання, базованої на найманій праці. З розвитком останньої остаточно сформувалися два основні класи, що уособили носіїв відносин у соціально-трудої сфері — власники засобів виробництва — роботодавці та наймані працівники, що є власниками робочої сили. Взаємодія цих двох класів уже на перших етапах розвитку зазначеної системи господарювання засвідчила відмінність у характері їхніх інтересів.

Правомірно стверджувати, що чи не найголовнішою передумовою розвитку соціального партнерства стало створення організацій, які репрезентують інтереси найманих працівників. До цього умови найму формувала, а точніше, диктувала одна сторона — роботодавці. Окремі працівники не могли впливати на поведінку роботодавців на ринку праці, формування політики розподілу доходів тощо. З утворенням професійних спілок роботодавці почали мати справу не з окремими працівниками, а з їхніми організаціями та об'єднаннями профспілок, що ускладнювало диктат у визначенні умов купівлі — продажу послуг робочої сили. Взаємодія найманих працівників, роботодавців та їхніх

організацій за участі представництва владних структур заклала підвалини формування різноманітних моделей соціального партнерства.

До причин інтенсивного розвитку соціального діалогу в найрозвинутіших країнах в період після Другої світової війни слід віднести розвиток інститутів громадянського суспільства, демократичних процедур прийняття рішень як на рівні суспільства в цілому, так і на рівні підприємств (організацій). Наукою доведено та практикою підтверджено, що лише за умови розвитку демократичних процедур прийняття рішень на рівні суспільства започатковується ефективний зв'язок між органами державної влади та населенням країни, соціально-економічна політика держави стає прозорою, посилюється роль гласності. Демократичні засади діяльності держави стають гарантією того, що роботодавці в разі невиконання зобов'язань, що зафіксовані в колективних договорах і угодах, мають нести відповідальність.

Поштовхом до розвитку договірних засад погодження інтересів роботодавців і найманих працівників стало також поширення ідеї (концепції) соціальної держави. Такими є передумови та основні чинники, спільна дія яких і заклала основу формування сучасних моделей соціального партнерства.

На завершення зазначимо, що розвиток відносин між працею і капіталом після Другої світової війни безпосередньо пов'язаний з колективно-договірними процесами, у тому числі з поширенням їх на галузевий, регіональний та національний рівні. Роль угод і колективних договорів у повоєнний період настільки зросла, що всю систему соціально-трудова відносин у багатьох країнах нерідко називають колективно-договірною системою.

На сучасному етапі розвитку цивілізації головна суспільна функція соціального партнерства, яке базується на християнсько-етичних цінностях, полягає в тому, щоб, незважаючи на певні розбіжності в інтересах, шукати можливості для нейтралізації індивідуального і групового егоїзму як з боку власників, так і з боку найманих працівників та їх представницьких органів; не допускати руйнівних конфліктів; створювати умови для розвитку виробництва; гармонізувати співвідношення між зростанням ефективності праці, ціною послуг робочої сили й іншими умовами зайнятості найманих працівників.

Соціальне партнерство з функціонального погляду та сучасних позицій слід розглядати як систему правових і організаційних норм, принципів, структур, процедур (заходів), які спрямовані на забезпечення взаємодії між найманими працівниками, роботодавцями, державними органами влади та іншими інститутами в регулюванні соціально-трудова відносин на національному, галузевому, регіональному рівнях та рівні підприємств (організацій). Його метою, як і на перших етапах

становлення, є досягнення соціального миру в суспільстві, забезпечення балансу соціально-економічних інтересів трудящих і роботодавців, сприяння взаєморозумінню між ними, запобігання конфліктам і залагодження суперечностей для створення необхідних умов поступального економічного розвитку, підвищення рівня та якості життя.

Соціальне партнерство між сторонами соціально-трудоких відносин, їхніми суб'єктами та органами має здійснюватися у таких основних формах:

- спільних консультацій;
- колективних переговорів та укладення договорів і угод;
- погодження на вищому (національному) рівні політики доходів і соціально-економічної політики в цілому, включаючи основні критерії та показники соціальної справедливості, заходи щодо захисту національного ринку праці в умовах глобалізації економіки;
- спільного розв'язання колективних трудових спорів (конфліктів), запобігання їм, організації примирних та арбітражних процедур;
- участі найманих працівників в управлінні виробництвом;
- участі представників сторін у роботі органів соціального партнерства;
- спільного управління представниками сторін фондами соціального страхування;
- участі найманих працівників у розподілі прибутку, доходів на умовах, що визначені колективним договором;
- розгляду претензій та розбіжностей, що виникають між сторонами соціального партнерства відповідного рівня і залагодження конфліктів шляхом компромісів, співробітництва, узгодження позицій;
- обміну необхідною інформацією;
- контролю за виконанням спільних домовленостей.

Маємо наголосити на наявності якщо і не прямої, то тісної залежності між розвитком соціального партнерства у сучасних його формах і рівнем соціальної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність за нинішнього розуміння її ролі та значення перетворюється з суто соціально-етичної у соціально-економічну категорію, що відображає рівень готовності того чи іншого суб'єкта виконувати свої зобов'язання за оптимального (з точки зору суспільства) узгодження інтересів індивіда, колективу і суспільства загалом.

Особлива роль у вирішенні завдань соціального розвитку належить підприємницьким структурам (бізнесу), для яких межа між економічною і соціальною політиками є досить умовною. Принципово важливим є усвідомлення того, що соціальна відповідальність бізнесу — це не тільки і не стільки благодійність чи спонсорство, а нова «філософія» і парадигма ведення бізнесу, соціальний інститут громадянського суспільства. Підвищення соціальної відповідальності бізнесу є вкрай ак-



туальним як з суто економічних позицій (досягнення якомога кращих економічних результатів завдяки соціалізації господарської діяльності, а отже, й створення умов для формування конкурентоспроможного персоналу, підвищення його мотивації до праці, оптимізації відносин між трудом і капіталом), так і з інших — етичної, морально-психологічної (покращення іміджу в очах громадськості, сприйняття своєї організації як суб'єкта, що турбується про добробут працюючих); суспільно значимої, тобто усвідомлення важливості для суспільства тієї діяльності, якою займається організація.

Втім, розраховувати лише на здоровий глузд з боку підприємницьких структур, культуру їх поведінки та виходити з передумов, що соціальна відповідальність бізнесу сформується сама собою, автоматично, — недоречно. Для того, щоб соціальна відповідальність бізнесу була не декоративною, а набула цивілізованих форм та змісту, стала реальністю, необхідним є запровадження системи організаційно-економічних, правових механізмів та заходів. Економічною наукою доведено та підтверджено практикою, що найбільш дієвим механізмом формування соціальної відповідальності бізнесу є саме розвиток соціального партнерства. Останнє правомірно розглядати у якості зовнішньої мотивації соціальної поведінки підприємницьких структур.

Слід визнати, що розвиток соціального партнерства навіть у самих досконалих його формах повністю не знімає проблеми протистояння різних соціальних сил. Втім відмова від використання «революційних» методів розв'язання конфліктних ситуацій, прагнення вирішувати існуючі проблеми шляхом ведення постійного діалогу, досягнення компромісів і взаємних поступок — єдиний цивілізований спосіб досягнення соціального миру та створення передумов для стійкого соціально-економічного розвитку на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства.

«Пік» розвитку соціального партнерства у різноманітних його формах (переговори, консультації, укладання угод (договорів), участь в управлінні тощо) припадає на 60—70-ті роки минулого століття, коли під впливом політики соціал-демократичних партій та концепцій, що їх дотримувалися провідні соціальні сили, сформувалися моделі соціального партнерства як елементи соціально-орієнтованої ринкової економіки, соціальної держави та громадянського суспільства. Найбільш виразно цей інститут (соціальне партнерство) проявив себе на терені Європи, де упродовж багатьох десятиліть сформувалася більш висока культура у відносинах між трудом і капіталом, традиції солідарності, соціальної відповідальності тощо.

У зарубіжній та вітчизняній літературі існуючі моделі соціального партнерства прийнято поділяти на дві основні — плюралістичну (двопартизм) і корпоративну (трипартизм). При цьому перша не передбачає

безпосереднього втручання уряду у відносини між трудом і капіталом, а друга, — побудована на взаємодії основних соціальних партнерів (найманих працівників та роботодавців за активної участі держави й органів місцевого самоврядування). Втім, існуючі як у Європі, так і в інших розвинених країнах світу моделі соціального партнерства надто строка-ті і вписати їх у дві виокремлені вище моделі практично неможливо, існує необхідність їх класифікації за низкою інших ознак<sup>1</sup>.

З кінця 70-х — початку 80-х років ХХ століття процес розвитку соціально-трудових відносин з використанням потенціалу соціального партнерства значно ускладнився. Авторське бачення природи цих процесів та їх негативних наслідків міститься нижче.

Соціальне партнерство (соціальний діалог) як провідна ланка узгодження інтересів провідних соціальних сил не є ізольованою автономією в системі соціально-економічних відносин окремих держав чи певних співтовариств та їх внутрішніх інститутів. На його форми, змістові характеристики та дієвість впливає цілий комплекс умов та обставин — політичних, ідеологічних, економічних, соціокультурних, інституціональних та інших. Отож, соціальне партнерство, тенденції його розвитку маємо розглядати у контексті змін, що відбуваються у конкретній державі, світовому співтоваристві в цілому та, образно кажучи, бачити, що відбувається «за кадром».

У розвиток попередньої тези підкреслимо, що соціально-трудова сфера та соціально-трудова відносини у всьому світі нині переживають не кращі часи. Кризові явища в їх царині почали масово проявлятися з середини 80-х років минулого століття, тобто задовго до першої і другої хвилі світових фінансових криз. До цього, починаючи з 60-х і до середини 80-х років ХХ століття, у розвинених країнах світу йшов активний процес розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, соціальної держави, громадянського суспільства. Активно розвивалася система соціального партнерства, яка сприяла становленню «здорових» (за термінологією, що широко вживається на Заході) соціально-трудових відносин.

Саме у цей період бізнес, політики, соціум у цілому нарешті розпочали масово усвідомлювати те, на чому багато десятиліть наголошували науковці, а саме: першість у формуванні загальної політики має належати соціальній політиці, адже людина — це не тільки і не стільки фактор виробництва, а найбільша цінність, мета економічного розвитку і оптимізувати відносини між трудом і капіталом, досягти балансу інтересів соціальних партнерств цілком можливо використовуючи потенціал соціального партнерства. Проте парадокс, і чи не основне протиріччя, що проявилось на рубежі двох тисячоліть, полягає в тому, що в час,

---

<sup>1</sup> *Колот А. М.* Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. — 2-ге вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 126.

коли економіка, здавалося б, нарешті повинна працювати в інтересах абсолютної більшості населення, маючи для цього економічні, політичні, організаційні, інституціональні передумови, світ, образно кажучи, «перевернувся», — інститути суспільства, економіки почали віддаляючи людину на другий план, економічна доцільність почала переважати соціальну спрямованість дедалі більше.

Останнє породжене багатьма чинниками і серед них чільне місце належить глобалізації світової економіки, загостренню міжнародної конкуренції, з одного боку, та зміцненню позицій неоліберальної концепції економічного розвитку, «ринкового фундаменталізму», з іншого.

Розвиваючи останню тезу підкреслимо, що політична та ідеологічна гегемонія неолібералізму в останні два десятиліття супроводжувалася наступом на центральну ланку регулювання соціально-трудогих відносин — колективно-договірну їх компоненту. Колективні угоди (договори) як результат домовленостей між представниками найманих працівників і роботодавцями ідеологами неолібералізму проголошені інститутом, що знижує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання і є гальмом на шляху розвитку сучасних ринків. І хоча така точка зору не отримала загального визнання як у політиків, так і в роботодавців, це негативно вплинуло на потенціал соціального партнерства і практику його використання.

За оцінкою автора, глобалізація світової економіки та її ідеологічне супроводження — ринковий фундаменталізм, лібералізація економічної політики, набачене зростання конкуренції у різноманітних її проявах обумовили зародження в масштабах всього світового соціуму сучасної форми капіталізму — більш несправедливого, більш нестійкого, більш орієнтованого на економічних успіх. За нашими висновками, той капіталізм, що мав місце наприкінці ХІХ — початку ХХ століття у межах окремо взятої країни, нині формується в масштабах світу.

Водночас підкреслимо, що мова йде про глобальну, цілеспрямовану десоціалізацію. Як такої десоціалізації — керованої, цілеспрямованої тощо — не спостерігається. Мова йде про інше — про посилення конкурентної боротьби, невщухаючу війну на ринках товарів і капіталів; формування міжнародних корпорацій, які все менше підконтрольні національним урядам; перманентне поглинання компаній та зміну їх місії; диверсифікацію виробництва та масове його переведення в інші країни; реструктуризацію, яка за умов глобалізації розглядається як безперервний процес, і все це не лише відлунням, а вочевидь відбивається на ринку праці, політиці доходів, формах, масштабах, структурі зайнятості, інституціональних засадах соціально-трудогих відносин. Економіка стає більш ліберальною, віртуальною, мобільною, постійно змінюваною за структурою і джерелами розвитку, нестійкою, все вразливішою до викликів глобалізації, і таким же стає її зворотній бік — соціально-трудоге буття.

Реальністю є те, що процес розвитку соціального партнерства, адекватного умовам глобальної, відкритої економіки, зіштовхується зі значними труднощами як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру — «подвійні стандарти» транснаціональних компаній та найбільш розвинених країн, низька ефективність діяльності міжнародних організацій, у тому числі тих, що представляють інтереси роботодавців і найманих працівників; амбіційна, схильна до «десоціалізації» політика багатьох національних та наднаціональних бізнесових структур; неузгодженість національних соціальних законодавств; незадовільний стан у царині ратифікації міжнародних трудових норм; підвищення гнучкості міжнародного ринку праці тощо. Означене вище, в свою чергу, не може не впливати на інститут соціального діалогу — його форми, зміни у співвідношеннях сил соціальних партнерів, рівень централізації та координації колективно-договірного процесу і, врешті-решт, — на ефективність, спроможність досягти балансу інтересів провідних соціальних сил. Саме в цьому контексті варто розглядати причини трансформації інституту соціального діалогу, його здобутки, втрати та необхідність розвитку.

Умови, що породжені глобалізацією світової і зростанням відкритості національних економік, становленням більш ліберальних моделей економічного розвитку, дійсно потребують модернізації і трансформації багатьох інститутів сучасної економічної системи. Втім немає вагомих підстав вважати інститут соціального партнерства перепорою на шляху підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, на чому наголошують представники неоліберальних течій. Більше того, саме в умовах повномасштабного задіяння потенціалу соціального партнерства стає можливим реалізувати стратегію модернізації та трансформації виробництва через узгодження та підтримку балансу інтересів, локалізацію конфліктів, мобілізацію ресурсів, необхідних для проведення непопулярних реформ.

Умови, що їх породжує глобальний світ, вимагають пошуку нових форм співробітництва як представників роботодавців і найманих працівників, так і представників інших соціальних сил, державних та недержавних інститутів. Соціальний діалог має охоплювати дедалі більше як мікро-, мезо- і макрорівень у межах окремої країни, так і наднаціональний рівень.

В останні роки чи не найбільш вагомий досвід соціального партнерства накопичено в країнах, що входять до Європейського Союзу.

Узагальнення досвіду розвитку соціального діалогу на прикладі країн-учасниць Європейського союзу дозволило виокремити нові тенденції у цій царині та зробити наголос на таких:

1) розширення предмету соціального діалогу та включення до останнього проблематики, яка стосується не лише соціально-трудової сфери;

2) розширення суб'єктності соціального діалогу, у тому числі за рахунок нових форм непрофспілкового представництва;

3) зниження рівня централізації колективно-договірного регулювання відносин між трудом і капіталом у деяких країнах та координації дій соціальних партнерів;

4) підвищення ролі Європейської Комісії в інституціоналізації соціального діалогу;

5) прагнення керівних органів Європейського союзу до розвитку соціального діалогу на міждержавному рівні;

6) поява нових інститутів, що покликані поглибити та наповнити новим змістом соціальний діалог;

7) розвиток форм участі найманих працівників у прийнятті управлінських рішень, їх поєднання та урізноманітнення.

Сутність окремих тенденцій, що виокремлені вище, представимо у більш детальному викладі.

Щодо заявленої вище тенденції розвитку соціального діалогу в країнах Євросоюзу — розширення його предмету, то останнє має місце за включення до порядку (регламенту) проведення консультацій і переговорів як відносно нової проблематики, що має «трудова» характер (якість і характер трудових відносин, гнучкість організації праці, перекваліфікація працівників, регулювання дистанційної та інших нетрадиційних видів зайнятості тощо), питань соціального характеру (достроковий вихід на пенсію, бідність, імміграція, соціальна ізоляція тощо), так і питань, що знаходяться на стику економічного і соціального розвитку (конкурентоспроможність, стратегія розвитку підприємства, інтереси трудового колективу у випадку продажу підприємства, злиття підприємницьких структур, їх перепрофілювання тощо).

Щодо наступної тенденції — розширення складу учасників соціального діалогу, що спостерігається як на рівні Євросоюзу (ЄС), так і окремих країн-учасниць ЄС, то її прояв пов'язаний з такими об'єктивними обставинами:

— зменшенням частки членів профспілок у більшості країн ЄС і необхідністю «компенсації» представництва найбільшого масового суб'єкта соціально-трудова відносин;

— збільшенням впливовості ряду нових інститутів громадянського суспільства, які стали відігравати все більшу роль на «полі» соціальної політики;

— розширенням предмету соціального діалогу і необхідністю забезпечення легітимності домовленостей та рішень, що опрацьовуються на загальноєвропейському рівні.

До нових тенденцій розвитку соціального партнерства на терені Європейського союзу, як зазначалося вище, відноситься розширення непрофспілкових форм представництва працівників у відносинах з робо-

тодавцями. Вважаємо, що існує потреба пояснення суті та природи цієї тенденції, оскільки у наявних публікаціях ця проблематика висвітлена поверхово.

Дійсно, упродовж багатьох десятиліть інтереси найманих працівників у взаємовідносинах з роботодавцями представляли профспілкові організації різних рівнів. Втім, вже в минулому столітті популярність профспілкового руху серед зайнятих в економіці почала знижуватися. Причини цього явища різні<sup>1</sup>, але головна — це зміни, що сталися у соціально-трудої сфері під впливом науково-технічної революції і які обумовили інтенсивний розпад великих і достатньо однорідних трудових колективів, що об'єднували працівників приблизно однакової кваліфікації та суміжних професій. Працівники таких колективів мали безліч спільних проблем, для розв'язання яких існувала потреба в об'єднанні їх за професійними ознаками.

Техніко-технологічні та організаційні засади сучасного виробництва є такими, що не потребують колишньої концентрації людських ресурсів однорідного професійного спрямування. Масові однотипні операції виконуються, як правило, на складному обладнанні, що управляється висококваліфікованими фахівцями різних спеціальностей. Відповідно й трудові колективи складаються у більшості випадків з невеликої кількості працівників, трудові функції яких здебільшого індивідуалізовані. За таких умов об'єднуючою ланкою працюючих за наймом все більше стає сам факт роботи на одного й того ж роботодавця. Цілком очевидно, що за сучасних умов представляти інтереси колективу мають як профспілки, так і організації (органи, окремі індивіди) без чіткої орієнтації на професійні чи посадові характеристики членів колективу (структурного підрозділу). Реальність є такою, що у компетенції профспілкових органів залишається виключно (або здебільшого) регулювання питань заробітної плати і умов праці. Інші питання, що зачіпають спільні інтереси найманих працівників і роботодавців, останні прагнуть вирішувати через інститут непрофспілкового представництва. Організаційні форми непрофспілкового представництва інтересів працівників є різноманітними (виробничі ради, ради працівників, ради з праці тощо), але їх об'єднує спільна риса — намагання впливати на прийняття роботодавцем управлінських рішень, від яких залежить стан соціально-трудоих відносин та якість трудового життя.

Маємо звернути увагу і ще на один чинник розвитку інституту непрофспілкового представництва — збільшення акціонерного капіталу, що належить працівникам компанії. За таких умов працівники підприємницьких структур (і як працюючі за наймом, і як суб'єкти цивільно-

<sup>1</sup> Більш детально про це йдеться у монографії: *Колот А. М.* Соціально-трудоі відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. — 2-е вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2008.

правових відносин у сфері акціонерного капіталу) отримують можливість приймати участь в управлінні. Розвиток зазначеної вище форми представництва дає можливість працюючим отримувати достовірну інформацію про стан господарсько-фінансової діяльності, знизити ризик безконтрольного і недобросовісного розпорядження активами компаній (що має масовий характер і стало однією з причин світової фінансової кризи), знати перспективи розвитку виробничої та соціально-трудової сфери, безпосередньо впливати на прийняття роботодавцем управлінських рішень (у певних сферах та у певних межах).

Первинно інститут непрофспілкового представництва мав досить скромний обсяг повноважень і розглядався як додаток до моделей профспілкового представництва працівників. Нині він набув більшої самостійності та розгалуженості організаційних форм під впливом рішень, що прийняті Європарламентом та іншими інститутами Євросоюзу.

Першим розгорнутим європейським актом, спрямованим на розвиток непрофспілкових форм представництва та співробітництва працівників і роботодавців стала прийнята у рамках ЄС в 1994 р. Директива 94/45/ЄС про створення Європейських рад з праці, які діють у межах транснаціональних компаній, що мають штаб-квартири в державах-членах ЄС та отримали статус «європейських компаній».

Директива, що зазначена вище, передбачає створення Європейської ради з праці на двох і більше підприємствах або в групах підприємств (з чисельністю більш ніж 1000 зайнятих і за наявності як мінімум двох філіалів у різних державах-членах). Обов'язки щодо створення такої ради покладаються на керівництво підприємств. Ініціатором її створення може бути як керівництво підприємства, так і певна кількість працюючих та їх письмова вимога. Загальна кількість представників працівників у такому органі може бути не менше трьох і не більше кількості числа країн—членів ЄС. Предметом консультацій, організація яких входить до повноважень Європейської ради з праці, можуть бути будь-які питання, що зачіпають інтереси трудящих, у тому числі й ті, що стосуються закриття підприємств, переміщення виробництва, колективного банкрутства.

Позитивні результати діяльності відносно нового інституту — Європейських рад з праці, на думку західних фахівців, є такими:

- сприяння формуванню сучасної корпоративної культури;
- краще розуміння працівниками причин, що впливають на управлінські рішення;
- зростання рівня залучення персоналу до формування й реалізації економічної політики;
- зростання довіри між управлінським корпусом та працюючими за наймом.

Слід акцентувати увагу на тому, що процес створення рад з праці та розширення спектру їх діяльності продовжується. Зазначені ради почали створюватися не лише на підприємствах, що є складовою так званих «європейських компаній», а й у філіалах транснаціональних компаній, штаб-квартири яких знаходяться за межами Євросоюзу. Так, з 200 американських ТНК, філіали яких знаходяться в країнах ЄС, більше ніж 50 вже підписали угоди про створення у цих підрозділах Європейських рад з праці. В свою чергу європейські компанії створюють ради з праці у філіалах, що знаходяться в інших країнах. Так, наприклад, у компанії «Фольксваген» створено Глобальну раду з праці, яка презентує інтереси найманих працівників 35 своїх філіалів, що розташовані в різних країнах, у тому числі й у США.

Тенденцією, що проявилася в останні роки у царині соціально-трудова відносин, і має небажаний характер, є децентралізація колективно-договірного процесу узгодження інтересів соціальних партнерів та зниження рівня координації їхніх дій. Зазначимо, що означена тенденція у кожній країні чи групі країн проявляється по-різному.

Природа труднощів, складних умов, в яких розвивалася означена вище форма соціального партнерства, стає зрозумілою з урахуванням наступних обставин:

- зниження членства у профспілках у багатьох країнах, а саме їм у більшості випадків належить першість у веденні переговорів з роботодавцями, що не могло не погіршити позиції сторони соціального діалогу;

- зміцнення позицій неоліберальної концепції економічного розвитку, ідеологи якої об'явили колективні договори (угоди) інститутом, що знижує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання;

- підвищення економічної могутності та присутності транснаціональних компаній на національних ринках, колективно-договірна практика яких традиційно була менш впливовою та ефективною;

- зниження спроможності національних урядів (як сторони тристоронніх відносин, посередника) впливати на формування незалежної соціально-економічної політики.

Не можна не згадати й про те, що ще 15—20 років тому серед науковців і політиків Заходу, які досліджували соціально-трудова проблематику, існувала точка зору, що переговори та угоди на національному, галузевому й регіональних рівнях приречені, і їх місце мають зайняти переговори та укладання договорів виключно на рівні підприємства. Цей прогноз повною мірою не виправдався, а практика децентралізації розвивалася залежно від того, яким був первісно у тій чи іншій країні «верхній» рівень переговорів. У тих країнах, де угоди уклалися на національному рівні, вони опустилися на галузевий, а у тих, де переважав галузевий, «зниження» відбувалося до рівня підприємства. Втім, є



немало країн, де збереглося проведення переговорів і укладання угод на національному рівні (Ірландія, Бельгія, Фінляндія).

Водночас у колективно-договірній практиці країн ЄС поширеним стає поєднання двох рівнів переговорів і укладання угод — у межах галузі і підприємства. Таку «організовану децентралізацію» підтримують бізнесові структури, для яких галузеві угоди створюють рамкові умови для забезпечення соціального миру, підвищення конкурентоздатності, а переговори на рівні підприємств дозволяють сформувати більш гнучкі, адекватні вимогам зростаючої конкуренції взаємні зобов'язання сторін у сфері праці.

Фактором, що перешкоджає поширенню децентралізації у колективно-договірній практиці і має на меті підвищити рівень централізації і координації дій соціальних партнерів задля вирішення загальноєвропейських соціальних проблем є ініціювання структурами ЄС укладення європейських угод. Це дає підстави говорити про початок формування загальноєвропейської колективно-договірної практики. Отже, на терені ЄС більш загальна тенденція децентралізації переговорів вживається із заходами щодо посилення централізації на рівні Співдружності. Так, починаючи з середини 1990-х рр. у рамках ЄС укладено ряд європейських угод (сторонами яких є — Європейська конференція профспілок, Союз промислових підприємницьких конфедерацій Європи, Союз роботодавців суспільного сектора), які стосуються таких загальних соціальних проблем як робота на умовах неповної зайнятості, відпустки, робота на дому, термінові контракти тощо. Крім цього, укладено низку галузевих рамкових угод, що поширюються на відповідні галузі країн-учасниць ЄС.

Для координації дій соціальних партнерів у рамках ЄС створено відповідний європейський Комітет. Усталеною є практика проведення на європейському рівні регулярних зустрічей представників Єврокомісії, загальноєвропейських організацій підприємців і профспілок, національних урядів, інших неурядових установ з метою опрацювання узгоджених позицій щодо вирішення найбільш важливих соціальних проблем.

По мірі започаткування та розвитку практики укладання загальноєвропейських і галузевих угод на рівні ЄС активізувалася дискусія щодо можливості створення універсальної для ЄС колективно-договірної системи регулювання відносин у сфері праці. Зазначимо, що більшість як учених, так і практиків скептично відносяться до можливості створення єдиної вищезазначеної системи для країн—учасниць ЄС. Надто строкатими є національні моделі колективно-договірного регулювання відносин у сфері праці, відмінними є традиції, що формувалися упродовж багатьох десятиліть, рівень соціально-економічного розвитку окремих

країн ЄС, культура відносин у сфері праці та багато іншого. Найбільш вірогідним буде сценарій, коли національним системам колективно-договірного регулювання відносин у сфері праці буде й надалі належати першість, а їх потенціал буде доповнюватися певною централізацією і координацією дій соціальних партнерів на європейському рівні.

Узагальнюючи аналіз існуючої в ЄС колективно-договірної практики, маємо констатувати наступне:

— має місце тенденція до децентралізації проведення переговорів і включення якомога більшої кількості соціально-трудова питань до предмету переговорів на рівні підприємств;

— як і дотепер важливу роль продовжують відігравати галузеві (галузево-регіональні) угоди, що мають рамковий характер;

— інститутами, що діють на рівні ЄС, приймаються заходи щодо підвищення рівня координації дій соціальних партнерів та універсалізації колективно-договірної практики.

До числа найбільш дієвих форм соціального партнерства, що застосовуються на підприємствах країн-членів ЄС, та постійно розвиваються, адаптуючись до вимог сьогодення, слід віднести участь представників найманої праці у прийнятті управлінських рішень. Цю форму соціального партнерства можна розглядати водночас і як непрофспілкове представництво працівників у відносинах з капіталом, оскільки мова йде про представлення інтересів усього трудового колективу і воно здійснюється, як правило, без участі або за опосередкованої участі профспілкових організацій.

Форми означеного вище представництва та участі досить різноманітні, але їх можна класифікувати та звести до трьох груп:

1) об'єднана (спільна) форма, для якої характерне спільне представництво від роботодавця і трудового колективу в єдиному органі, що здійснює прийняття рішень з управління підприємством на колегіальних засадах;

2) розподілена форма представництва;

3) поєднана форма представництва.

За першої (об'єднаної) форми участі у прийнятті рішень з управління підприємством створюється спільний орган, який на практиці має різні назви — спостережна рада, правління, рада підприємства тощо. Кількість представників від працівників у зазначених спільних органах може коливатися від декількох осіб до однієї третини всього складу.

В рамках об'єднаної форми участі працівників в управлінні залежно від того, в реалізації яких функцій та на якому рівні задіяні представники зайнятих за наймом, можна виділити дві основні моделі такої участі:

1) моністична;

2) дуалістична.

Моністична модель участі в управлінні передбачає висунення представників трудового колективу до складу керівних органів підприємства-правління, ради підприємства тощо. Зазначені керівні органи в рамках моністичної моделі об'єднують у своєму складі представників трудового колективу, акціонерів та керівників підприємств. Така модель є поширеною у практиці роботи підприємств Іспанії, Ірландії, Італії, Великобританії, Люксембургу, Швеції. Слід зазначити, що за цієї моделі має місце суміщення управлінських, контрольних, наглядових функцій, і це знижує її потенційну ефективність.

За дуалістичної моделі участі в управлінні діяльність керівного органу підприємства (ради директорів, правління тощо) контролюється спеціально створеним органом — спостережною радою. До складу останньої входять представники від акціонерів та від трудового колективу. Така модель існує в Німеччині, Нідерландах, Греції, Данії, Португалії, деяких інших країнах.

Об'єднані (спільні) органи управління, що створюються з представників праці й капіталу, активно функціонують у багатьох європейських країнах вже не один десяток років. З прийняттям Директиви 2002/14/ЄС об'єднана форма представництва в управлінні поширилася на ряд країн, які раніше не підтримували ідею допуску працівників до участі в управлінні.

Зазначимо, що в інших (неєвропейських) країнах світу спільна форма участі в управлінні застосовується у менших масштабах, а у деяких, — і зовсім заборонена (у США, зокрема). Аргументи на користь останнього є різними — ризик втрати представниками трудового колективу самостійності через моральний тиск з боку представників роботодавців, зниження ефективності менеджменту через необхідність врахування думки представників найманої праці тощо. Втім така позиція все більше піддається критиці з боку представників різних соціальних сил, у тому числі, й роботодавців.

Слід наголосити на тому, що практика делегування представників праці і капіталу до спільних органів управління у різних країнах має свої особливості. Так, у ряді країн висунення представників від трудового колективу здійснюється за участі профспілок. Така практика має місце, зокрема, в Люксембурзі, Франції, Швеції.

Друга — розподілена форма представництва і прийняття управлінських рішень — передбачає взаємодію самостійних представницьких органів роботодавців і трудового колективу. Представницькі (непрофспілкові) органи з боку трудового колективу за практикою, що склалася в Європі, мають назву ради трудового колективу, робітничої ради тощо.

Маємо підкреслити, що однією із сучасних тенденцій у розвитку соціального партнерства, є інтеграція та паралельне існування двох рані-

ше ізольованих функціонуючих форм участі в управлінні представників від праці і капіталу. Під впливом загальноєвропейських стандартів та актів, зокрема, Директиви 2002/14/ЄС, чимало країн Європи застосовують елементи двох форм представництва, а тому є підстави говорити про поступове становлення та розвиток поєднаної (змішаної) форми представництва та участі в управлінні. Показовим у цьому плані є досвід Великобританії. До 2000-х років у цій країні застосовувалася виключно об'єднана (спільна) форма представництва, зокрема, її моністична модель, про що вже згадувалося раніше. На виконання Директиви 2002/14/ЄС у Великобританії в 2004 р. було введено в дію Положення про інформування і консультації з працівниками, в якому передбачено поетапне створення робітничих рад. Так, з квітня 2008 р. робітничі ради повинні бути створені на підприємствах, чисельність яких складає 50 і більше осіб. Розвиток обох вище означених форм представництва та участі в управлінні спостерігається в Іспанії, Франції, Фінляндії.

Цілком очевидно, що для захисту інтересів найманих представників, як більш слабкої сторони соціально-трудових відносин, доцільно використовувати весь арсенал представництва (профспілкового, непрофспілкового) та засобів, процедур відстоювання їхніх інтересів. Підкреслимо, що досвід навіть тих країн, де рівень охоплення працюючих профспілковим рухом є низьким, засвідчує збереження достатньо сильних позицій профспілок у захисті інтересів як своїх членів, так і всього трудового колективу. Саме профспілкам у більшості країн Європи належить першість у веденні колективних переговорів та укладанні колективних договорів (угод). У той же час, непрофспілкові органи представництва володіють законодавчо унормованим обсягом прав на отримання інформації, проведення консультацій з роботодавцем з широкого кола питань, що стосуються інтересів працівників; мають доступ до прийняття управлінських рішень та контролю за діяльністю підприємства. Прикладом широкого кола прав непрофспілкових представницьких органів є їх діяльність на теренах Австрії, Німеччини, Нідерландів, Швеції. Так, наприклад, у Швеції та Нідерландах непрофспілкові представницькі органи мають право призупиняти рішення роботодавця з таких ключових для працівників питань, як переведення виробництва, масові звільнення тощо до розгляду справи в суді. У Німеччині на підприємствах з чисельністю більш ніж 20 осіб непрофспілкові представницькі органи мають право вето на рішення роботодавця з питань умов праці, компенсацій, переведення працівників, укладення трудових договорів та деяких інших.

Розглядаючи наступні тенденції розвитку соціального партнерства на терені країн-членів ЄС, зазначимо, що в останні роки зроблено не-

мало для того, щоб локомотивом соціального діалогу стали дії на рівні Європейської комісії. При цьому підкреслимо, що чинні Єдиний європейський акт і Договір про Європейський союз визнають соціальний діалог як важливий інститут громадянського суспільства та доручають Європейській комісії всіляко розвивати його на комунітарному рівні, що закріплено відповідно у ст. 118 Єдиного Європейського акта і ст. 3 Договору про Європейський союз.

Ідея якомога повного використання потенціалу соціального партнерства, розширення його форм послідовно імплементується в діяльність усіх керівних інститутів Європейського союзу та відображається у низці документів, що ними приймаються. Так, у ст. 118 Амстердамського договору закріплене наступне:

«1. Комісія<sup>1</sup> ставить своїм завданням розвивати консультації з менеджментом і працею на комунітарному рівні і прийме усі необхідні заходи для того, щоб полегшити їх діалог, забезпечуючи збалансовану підтримку сторін.

2. З цією метою до внесення пропозицій у сфері соціальної політики Комісія проводить консультації менеджменту і праці про можливі напрямки комунітарних дій.

3. Якщо після таких консультацій Комісія визнає дії Співтовариства прийнятними, вона проводить консультації з працею і менеджментом з приводу змісту пропозицій, що розглядаються. Менеджмент і праця спонукають Комісію до визначення думки або підготовки рекомендації»<sup>2</sup>.

Слід зазначити, що впритул до середини 80-х років минулого століття в рамках ЄС були відсутні чіткі правила щодо ведення соціального діалогу. В 90-х роках з'являються два документи, які унормовують процедури соціального діалогу та закріплення домовленостей між соціальними партнерами — це Зелена книга про Європейську соціальну політику: роздуми для Союзу<sup>3</sup> і Біла книга про соціальну політику: шлях для Союзу<sup>4</sup>. Важливо, що у Зеленій книзі про Європейську соціальну політику акцент зроблено на форми становлення та розвитку соціального діалогу, у тому числі, на транснаціональному рівні. При цьому Європейська комісія залишила за собою функцію організатора діалогу на транснаціональному рівні.

Зелена книга містить і пріоритети соціального діалогу, які мають загальноєвропейський характер. Наголошується, що зайнятість, освіта,

---

<sup>1</sup> Мається на увазі Європейська комісія.

<sup>2</sup> 1. European Union, Treaty of Amsterdam (Amending the Treaty on European Union. The Treaties establishing the European Communities and certain related acts). Luxembourg, 1997. P. 37.

<sup>3</sup> Green paper. European social policy. Options for the Union. Brussels, Luxembourg, 1994.

<sup>4</sup> Европейская социальная политика: путь для Союза. Белая книга// Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее. Социальная политика. — М., 1996. — С. 220—224.

доходи, професійна підготовка залишаються традиційно важливими об'єктами соціального діалогу та досягнення узгоджених домовленостей. Водночас соціальні партнери мають поширити сферу своїх інтересів та дискусій на таку проблематику, як гендерна рівність, інновації в організації трудової діяльності, соціальна маргіналізація, конкурентоспроможність і її соціально-трудова аспекти тощо.

У Білій книзі про соціальну політику у розвиток ідей, що оприлюднені у попередній книзі, наголошується на завданнях, що мають бути вирішені на комунітарному рівні з широким залученням держав — членів ЄС, офіційних соціальних партнерів і їх представницьких органів, міжнародних структур. Значна увага приділена розробці та подальшому удосконаленню соціального законодавства, що має визначити рамки Європейської соціальної моделі.

У Білій книзі про соціальну політику зазначається, що глибокі структурні зміни, які постали реальністю для всього Союзу, вимагають створення нових, більш гнучких механізмів соціального регулювання, які б відповідали темпам і масштабам очікуваних змін. Звідси виникає потреба у створенні додаткових взаємозв'язків між законодавством і колективними договорами, більш активній участі соціальних партнерів у розв'язанні завдань соціально-економічного розвитку, у посиленні співробітництва між об'єднаннями підприємців та профспілок. У 2002 р. з'явився ще один документ у царині соціальної політики країн ЄС — Зелена книга про корпоративну соціальну відповідальність, в якій знайшли розвиток різноманітні аспекти соціальної політики у контексті сприяння підвищенню конкурентоздатності економіки.

Нині соціальний діалог у рамках ЄС здійснюється у різноманітних формах з широким залученням діючих інститутів, спеціалізованих комітетів, консультативних, експертних груп тощо. Європейська комісія постійно ініціює створення нових інститутів, проектів, програм та прийняття нормативно-правових актів, які мають поглибити соціальне партнерство в рамках Співдружності, придати йому нового імпульсу. Так, розвитку соціального партнерства в рамках ЄС слугувало прийняття у 2002 р. Директиви 2002/14/ЄС, яка регламентує загальні вимоги щодо порядку надання інформації та проведення консультацій з працівниками підприємств. Зазначимо, що ця Директива поширюється на підприємства, на яких працює не менше 50 працівників у будь-якій окремій державі—члені ЄС або на структурній одиниці, де зайняті як мінімум 20 працівників в одній окремій державі—члені ЄС. Обмеження щодо поширення дії цієї Директиви передбачаються лише стосовно окремих структур, у тому числі релігійних, профспілкових, політичних, освітніх, наукових, творчих, благодійних та морських суден. Основна мета прийняття Директиви 2002/14/ЄС — встановлення мінімальних вимог сто-

совно реалізації права працівників на інформацію і консультації на підприємствах, що знаходяться в країнах—членах ЄС. Згідно цієї Директиви країни—члени ЄС зобов'язані внести до національного законодавства норми, що забезпечують ефективну реалізацію цього європейського документа.

Директива, що розглядається, поширює право на інформацію та консультації з наступних питань:

- перспективи розвитку виробничої діяльності підприємства або структурної одиниці та їх економічний стан;
- консультації стосовно масштабів і структури зайнятості персоналу підприємства або структурної одиниці, а також стосовно кадрової політики, особливо у випадках, коли зайнятість персоналу знаходиться під загрозою;
- консультації стосовно рішень, що можуть вплинути на організацію виробництва або договірні відносини.

Як зазначається у Директиві 2002/14/ЄС інформація з боку роботодавця має надаватися в такий час, у такій формі і такого змісту, що дозволило б представникам працівників провести вивчення тих чи інших питань, які стосуються їхніх інтересів і, за необхідності, підготуватися до проведення відповідних консультацій з роботодавцем. Консультації, у свою чергу, мають проводитися з урахуванням таких вимог:

- дотримання певних термінів, методів і змісту консультацій;
- дотримання відповідного рівня проведення консультацій залежно від предмету дискусії;
- попереднього надання інформації для вивчення питань, що знаходяться у колі інтересів працівників<sup>1</sup>.

Зазначений вище діалог розвивається у рамках, які визначені цілою низкою зазначених вище та інших офіційних документів Співтовариства, що закріплюють за соціальним діалогом подвійну функцію: консультації соціальних партнерів і переговори та досягнення угод, які набувають силу закону або стають обов'язковими для сторін, що їх підписали.

Є всі підстави стверджувати, що соціальний діалог, який здійснюється у Співтоваристві на різних рівнях та у різноманітних формах, — це нова ступінь соціального партнерства, яка передбачає не лише захист інтересів окремих сторін, досягнення компромісів у тих чи інших складових соціально-трудова відносин, соціальну відповідальність перед партнерами. Мова йде про концентрацію зусиль на завданнях соціально-економічного розвитку, що актуалізуються під впливом глобалізації (людський капітал, конкурентоспроможність, структурні зрушення і ринок праці тощо), про соціальну відповідальність не лише перед

<sup>1</sup> Слід зазначити, що об'єктом обміну інформацією не можуть бути дані, розголошення яких здатне завдати шкоду діяльності підприємства

партнерами, а й суспільством і Співтовариством в цілому, по створенню дієвих передумов для розбудови громадянського суспільства.

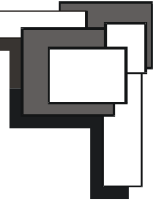
На завершення висловимо обережний оптимізм щодо сприятливого в цілому розвитку соціального діалогу на терені Європи, підтвердимо його здатність адаптуватися до умов, що породжені глобалізацією економічних відносин та розбудовою економіки постіндустріального типу. Як випливає з поданого вище матеріалу, позитивною тенденцією є поява нових форм діалогу та нових партнерів на «полі» соціальної політики. Розширюється предмет ведення консультацій, переговорів та змісту угод і договорів. З'являються нові інститути-норми і інститути-організації, що покликані регулювати соціально-трудові відносини у рамках транснаціональних компаній. Задіяні форми соціального партнерства дозволяють формувати більш досконалі відносини як у сфері праці, так і в суспільстві в цілому і справляють позитивний вплив на якість життя.

Втім потенціал соціального партнерства не слід переоцінювати. Його сили і можливості не здатні повністю подолати негативні наслідки ідеології та практики «ринкового фундаменталізму», змінити самотужки породжену останнім модель світової економіки, в якій замість «соціального обличчя» все більше проявляються «соціальні гримаси». Світ все ще не має рецептів вирішення глобальних соціальних проблем (бідність, маргіналізація, ефективна зайнятість, соціальна ізоляція тощо), до того ж в умовах, коли глобалізована економіка все більше демонструє ознаки економіки спекулятивної, віртуальної, віддаляючись від реального сектора.



# Розділ 5

## ЛЮДСЬКИЙ КОМПОНЕНТ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



### *5.1. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ РОЗВИТКУ*

Нові критерії розподілу світової влади — технологічність, інформатизація, соціалізація та глобалізація господарських процесів, — що їх передбачає міжнародний економічний порядок на старті ХХІ століття, виокремлює у системі світового господарства такі підсистеми: до першої належать країни, що будують постіндустріальне суспільство, до другої — країни, де переважає індустріальний тип розвитку, третя — об'єднує країни доіндустріального розвитку, які сьогодні знаходяться поза процесами глобальної трансформації. Що стосується України, то сьогодні вона не вписується повністю в жодну з названих підсистем, а фактично примикає до другої підсистеми, хоча і з орієнтацією у перспективі на постіндустріальну парадигму розвитку в руслі провідних тенденцій глобалізації. Її участь у світовому ринку технологій обмежується лише технологічним послідовництвом за наявності певних передумов для виходу у групу лідерів інноваційних процесів.

Такі позиції нашої держави у глобальних координатах розвитку обумовлені, головним чином, непослідовністю та інертністю проведення у 1990-х роках політики реформ, втратою часу «неординарної» політики та довіри населення до реформ; орієнтацією на індустріальні, а в деяких випадках і доіндустріальні (латиноамериканські) моделі економічного розвитку, у той час як сучасне господарство рухається в бік постіндустріальної парадигми розвитку; методологічною непрозорістю процесу реформування; ігноруванням взаємозв'язку та часового співвідношення між «будівельними» блоками реформ; високою «соціальною» ціною ринкової трансформації. Це призвело до значного викривлення результатів

ринкових перетворень, що на фоні відсутності єдиної стратегії реформ, адаптованої до умов української економіки, мало своїм закономірним наслідком найбільший серед інших перехідних економік рецесійний спад виробництва (як за масштабами, так і за тривалістю).

Мабуть жодна з 28 перехідних економік не відчувала такого великого розриву між потенціалом своєї економіки та реальними показниками її розвитку, як Україна. На момент історично важливого проголошення незалежності наша держава мала майже всі передумови для того, щоб стати найуспішнішим реформатором серед країн СНД. Потенційно вона була досить цікавою та важливою країною для світової спільноти: найбільша за територією, населенням, колишня ядерна держава Україна мала одну з найчисельніших армій у Європі, залишаючись політично мирною та етнічно стабільною державою. Вже сьогодні наша держава має спільний кордон з Європейським Союзом, враховуючи її сусідство з Польщею, Угорщиною, Словаччиною та Румунією. Багата своїми людськими ресурсами, значним науковим потенціалом, розмаїттям природних ресурсів, високим потенціалом розвитку високотехнологічних галузей-носіїв економічного зростання (ракетно-космічної техніки, літакобудування, суднобудування, виробництва озброєнь), значним транспортним потенціалом, потенціалом для розвитку сфери туризму, високий іміджевий потенціал української історико-культурної спадщини.

Таким чином, маючи на початку ринкових трансформацій загалом сприятливі стартові умови, Україна не змогла їх реалізувати і поступово перетворилася на явного аутсайдера серед постсоціалістичних країн. На відміну від інших країн, котрі обирали для себе один з трьох варіантів ринкового реформування («шокову терапію», градуалізм чи інституціоналізм, які відрізнялися за методологічною базою, характером економічного середовища, механізмами реформування та очікуваними результатами реалізації), Україна застосувала модель «змішаного реформування», тобто використовувала окремі елементи кожної з вказаних моделей. Так з моделі «шокової терапії» були реалізовані лише такі механізми, як зняття державного контролю за процесом ціноутворення та обвальна приватизація стратегічних об'єктів. У той самий час було проігноровано ключовий компонент даної концепції — монетарний, за допомогою якого упорядковується національна грошова система, як найважливіший інструмент стабілізації внутрішнього механізму відтворення та економічної політики держави.

З градуалістської моделі, яка базується на класичній та кейнсіанській школах та надає державному регулюванню соціально-економічними процесами (насамперед сукупним попитом без шкоди для зайнятості) превалюючого значення у реалізації макроекономічної політики, в Україні було застосовано лише такі інструменти, як зовнішні запози-

чення держави у вигляді кредитів та субсидування підприємств державного сектору.

Інституціоналістська концепція теж була фрагментарно застосована у частині проведення швидкої приватизації державних підприємств без своєчасного створення відповідних ринкових інститутів.

Тодішньою владою України всупереч національному економічному інтересу був прийнятий «найлегший» варіант реформування: через відсутність національної стратегії системної трансформації країна «імпортувала» концепцію Вашингтонського консенсусу. Його основні принципи зорієнтовані на контроль провідними країнами світу за цільовим використанням кредитних коштів слабозвинутими країнами-боржниками. За своїм змістом Вашингтонський консенсус ніяким чином не був спрямований на формування конкурентоспроможних національних економік відсталих країн, а скоріше на забезпечення всебічного контролю за діями їх національних урядів.

Серед основних недоліків даної концепції для України можна визначити первинну орієнтацію на індустріальні та навіть доіндустріальні моделі Латинської Америки, недооцінка ролі держави в перехідний період (у тому числі не враховувались необхідність збагачення та структуризації нових функціональних зобов'язань держави в умовах формування у світі засад постіндустріального суспільства: в галузі освіти, підтримки фундаментальної науки, створення інноваційних центрів, комплексного вирішення екологічних проблем, загального посилення соціальних функцій держави), неврахування фактору глобалізації (який створює конкурентне середовище не тільки для кваліфікованої праці, технологічних досягнень людства, але й поширює принципи конкуренції на соціально-економічні моделі розвитку країн), нехтування необхідністю інституційного реформування, без якого зусилля по стабілізації, лібералізації та приватизації є неефективними та «негарантованими».

До того ж роль Вашингтонського консенсусу ніколи не була одномоментним керівництвом до дії, оскільки носила доволі абстрактний характер. Її метою є допомога у концентрації на ключових проблемах, результати ж залежать виключно від спроможності максимально враховувати особливості місця та часу її використання, тобто формування «Українського консенсусу». Консенсусу, предметом якого повинно було б стати узгодження на національній основі економічних інтересів усіх членів українського суспільства. Наслідки «чистої» імплементації подібної стратегії можна спостерігати сьогодні в Україні: значні структурні диспропорції економіки, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, формування негативного образу реформ, високий рівень суспільної недовіри реформам.

Таким чином, за умов розгортання динамічних глобалізаційних процесів Україна опинилась у достатньо складному становищі. За роки не-

залежного існування нашої держави її позиції у системі міжнародного поділу праці були значно послаблені, навіть порівняно з радянською епохою, коли Україна у складі СРСР була задіяна не лише на міжнародних товарних ринках, але і, певною мірою, брала участь у міжнародній науково-виробничій кооперації, не кажучи вже про її високу питому частку у міжреспубліканському поділі праці.

Суттєве погіршення позицій економіки України у глобальних координатах розвитку засвідчили і рейтинги міжнародних експертів. Зокрема, згідно експертної оцінки політичної стабільності та інших факторів бізнес-середовища (стабільність цін і національної валюти, хід приватизації, розвиток інфраструктури і торгівлі, законодавча база, природні ресурси, продуктивність виробництва, економічне зростання) 25-ти країн з перехідною економікою, що була проведена «Сентрал європейен економік ревью» у 1994—1995 рр. Україна позиціонувалась на 15 місці із 4,4 балами за 10 бальною оцінкою. Вже у 1996—1997 рр. у цьому рейтингу Україна посідала 16—18 місця за середнього показника 3,4 (для порівняння для Чехії він складав — 8,3, для Таджикистану — 1,4).

За експертними оцінками ЄБРР за 4-бальною шкалою, Україна отримала у 1999 р. такий рейтинг: структурна перебудова — 2 бали, лібералізація — 3 бали, фінансова інфраструктура — 2 бали. Загалом у той час відмічалась стагнація ринкових перетворень в Україні, зокрема, в частині інституційної інфраструктури (практично відмічалась незмінною з 1994 р.), лібералізації (з 1995 р.) та приватизації (з 1997 р.).

Для комплексної оцінки конкурентоспроможності будь-якої національної економіки використовують підходи: ресурсний (оцінка рівня технологій, наявності капіталу для внутрішнього і зовнішнього інвестування, чисельності та кваліфікованості людських ресурсів, наділеності країни природними ресурсами та її економіко-географічне положення); факторний (моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках) і рейтинговий (інтегральне оцінювання стану економіки за тією чи іншою системою показників).

Для нас найбільш інформативно показовим є останній, оскільки він надає доступні можливості оцінити параметри національної конкурентоспроможності у динаміці міжкраїнових порівнянь. Слід зазначити, що у порівняно недалекій ретроспективі країнові рейтинги та індекси, поперше, мали епізодичний (разовий) характер, по-друге, охоплювали обмежену (цільову) групу країн, по-третє, стосувались окремих аспектів економічного розвитку і конкурентоспроможності. При цьому вищі оцінки характеризували ступінь індустріалізації, експортні можливості, мінеральні ресурси, інфраструктуру. На сьогодні, міжкраїнові рейтинги та індекси мають більш системний характер і стають своєрідними індикаторами оцінки національних потенціалів розвитку в умовах глобалізації.

Так, рівень конкурентоспроможності національної економіки оцінюється на основі показників щодо ефективності діяльності господарюючих суб'єктів за умов непередбачуваності бізнес-середовища; кількості і вартості людських і матеріальних ресурсів (включаючи інфраструктуру, освіту й НДДКР та перспективи діяльності у цій сфері); ступеню впливу інституційної системи (торговельної політики, політики конкуренції, державної допомоги, підтримки малого і середнього бізнесу тощо) на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання; а також обсягу та структури торгівлі з країнами-членами спільного ринку.

Щодо цих показників, то Україна далеко не «дотягує» до критеріїв глобального ринку, а більшою мірою відповідає ринкам країн СНД. Про це свідчить інтегральний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, згідно якого Україна у 2001 р. серед 59 країн посіла 58-ме місце. За індексом поточної конкурентоспроможності, що складається в рамках «Глобального звіту про конкурентоспроможність», у 2001 р. Україна посідала 60-те місце серед 75 країн, а за рейтингом конкурентоспроможності зростання — 69-те. Після удосконалення індексу глобальної конкурентоспроможності у 2006—2007 рр. кожна з країн проходила оцінку за параметрами, які наведено на рис. 5.1.

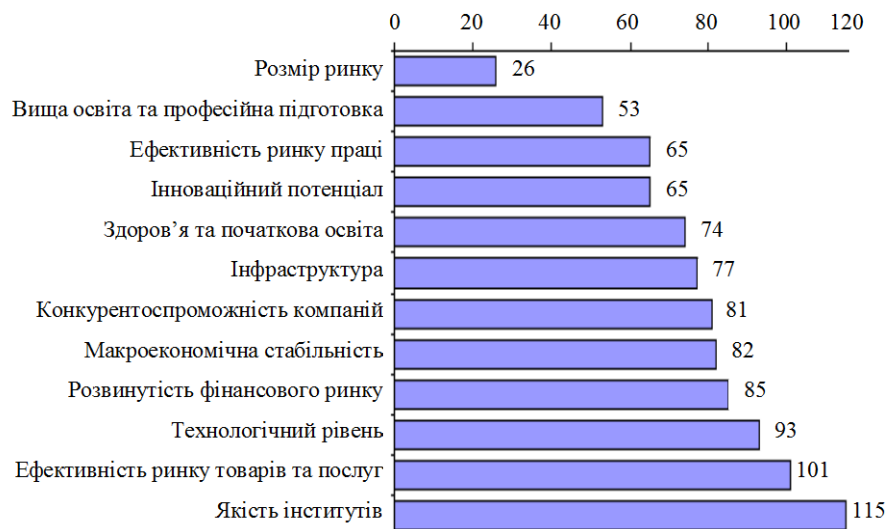


Рис. 5.1. Рейтинг України у розрізі параметрів конкурентоспроможності у 2007 р.

У рейтингу 2007—2008 рр. Україна знаходиться на 73-й позиції (табл. 5.1). При цьому наша держава поступилась таким країнам як Литва (38-е місце), Латвія (45-е), Угорщина (47-е), Польща (51-е), Хорватія (57-е), Росія (58-е), Казахстан (61-е), Узбекистан (62-е), Азербайджан (66-е), В'єтнам (68-е), Бразилія (72-е).

## ІНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Країна	GCI 2007-2008		GCI 2006-2007
	Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу
США	1	5,67	1
Швейцарія	2	5,62	4
Данія	3	5,55	3
Сінгапур	7	5,45	8
Естонія	27	4,74	26
Чехія	33	4,58	31
Литва	38	4,49	39
Словаччина	41	4,45	37
Латвія	45	4,41	44
Угорщина	47	4,35	38
Польща	51	4,28	45
Хорватія	57	4,20	56
Росія	58	4,19	59
Казахстан	61	4,14	50
Узбекистан	62	4,13	—
Азербайджан	66	4,07	62
В'єтнам	68	4,04	64
Шрі-Ланка	70	3,99	81
Бразилія	72	3,99	66
<b>Україна</b>	<b>73</b>	<b>3,98</b>	<b>69</b>
Румунія	74	3,97	73
Грузія	90	3,83	87
Вірменія	93	3,76	80
Молдова	97	3,64	86
Таджикистан	117	3,37	96
Киргизстан	119	3,34	109
Чад	131	2,78	121

Такі позиції України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності свідчать про те, що наша держава загрозово наближається до стану економічно відсталої, неконкурентоспроможної держави, яка забезпечує міжнародну конкурентоспроможність «на основі ресурсів» (resource-driven stage), а її фірми конкурують між собою на рівні цін, отримуючи конкурентні переваги від дешевих факторів, у той час як високорозвинені держави знаходяться здебільшого на стадії інновації чи на стадії ефективності.

Відносно сильні конкурентні позиції економіка України мала за такими показниками, як: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-те), якість початкової освіти (49-те), доступність вищої освіти (17-те), якість математичної та природничо-наукової освіти (44-те), якість освітньої системи (47-ме), практика найму та звільнення (16-те), витрати на звільнення персоналу (17-те), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-те), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те місце), здатність до інновацій (40-ве). У той же час перелік «недоліків» економіки України включав 92 позиції, серед яких — інфляція (106-те місце), торговельні бар'єри (123-те), податковий тягар (123-те), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме), якість автомобільних доріг (116-те), якість авіаційної інфраструктури (116-те), професіоналізм керівників вищого рангу (102-ге), «відплив умів» — 93-те.

Якщо аналізувати позиції України у глобальній економічній системі за показником конкурентоспроможності бізнесу<sup>1</sup>, то серед 127 країн вона посідає 81-ше місце, розташувавшись після Азербайджану (78-ме), Пакистану (79-те) і Танзанії (80-те). У розрізі складових індексу конкурентоспроможності бізнесу Україна посіла 82-гу рейтингову позицію («якість національного ділового клімату») і 83-тю («операції та стратегії компаній»).

У рейтингу конкурентоспроможності країн Міжнародного інституту розвитку управління (Лозанна, Швейцарія)<sup>2</sup> Україна посіла 46-ту позицію серед 55 держав, поступившись Чилі (26-те місце), Індії (27-ме), Литві (31-ше), Болгарії (41-ше), Росії (43-те), Румунії (44-те), Філіппінам (45-те). Однак Україна випередила такі країни, як Мексика, Туреччина, Бразилія, ПАР, Аргентина, Польща, Хорватія, Індонезія та Венесуела. Серед пострадянських держав найвищі позиції посіли Естонія (22-ге місце), Литва (31-ше), Росія позиціонувалась на 43-му місці. Показово, що за окремими критеріями, зокрема, характеристиками технологічної інфраструктури, Україна потрапила до першої десятки країн. Найнижче оцінено структурні реформи, механізми захисту прав власності, політична стабільність, регуляція діяльності компаній, тобто державну макроекономічну політику.

Одним з ключових критеріїв, за яким можна оцінити позиції національної економіки у глобальних координатах розвитку, є свобода руху товарів, послуг та факторів виробництва — тих базових економічних

---

<sup>1</sup> Індекс конкурентоспроможності бізнесу Всесвітнього економічного форуму є детальним дослідженням мікроекономічних аспектів конкурентоспроможності за методологією М. Портера. Він є синтетичним і включає, з одного боку, якість національного бізнес-клімату, а з другого — стратегії та операції компаній.

<sup>2</sup> складається щорічно, починаючи з 1989 року. У 2007 р. було використано інформацію більше 50-и всесвітньо відомих дослідницьких інститутів та здійснено оцінку за 323 критеріями.

передумов, які лежать в основі ефективного міждержавного співробітництва у світогосподарській системі. Так, згідно індексу економічної свободи, який регулярно розраховується експертами «The Heritage Foundation» на основі оцінки ступеня невтручання держави у виробництво, розподіл і споживання товарів та послуг, Україна демонструє істотне погіршення ситуації у цій сфері. Якщо у 2004 р. у рейтингу 161 країн світу вона посідала 88-ме місце, то у 2005 р. — 99-те, у 2006 р. — 102-ге, а у 2007р. — 125-те (для порівняння Латвія посіла 41-ше місце, Болгарія — 62-ге, Румунія — 67-ме, Молдова — 81-ше, Польща — 87-ме, Росія — 120-те), що пояснюється високим рівнем корумпованості в країні, низьким рівнем надходжень до державного бюджету, незахищеними правами власності, слабкою інвестиційною діяльністю та низьким рівнем заробітної плати населення.

Гірша ситуація серед країн колишнього СРСР лише у Білорусі, Туркменістані та Узбекистані. Прикметно, що серед головних компонентів, за якими розраховується індекс економічної свободи, найгірші показники в Україні за індикаторами рівня свободи інвестицій (30 %) та свободи від корупції (24 %). Натомість кращі показники наша країна демонструє за індикаторами прогресу у галузі фіскальних і податкових свобод (89,1 %), свободи грошових відносин (78 %), свободи від втручання влади (61,9 %), свободи підприємництва (54 %), свободи трудових відносин (51,8 %), а також фінансових свобод (50 %).

У 2007 р. до рейтингу за Індексом глобалізації<sup>1</sup> були включені 72 країни світу, на території яких проживає біля 90 % населення планети й економіки яких охоплюють понад 90 % світового потенціалу. Україна посіла 43-є місце, погіршивши свій результат 2006 р. на чотири позиції. Результати України у розрізі окремих показників: участь у глобальних політичних процесах — 55-та позиція; розвиток глобальних технологій — 53-тя; персональні міжнародні контакти — 49-та; економічна інтеграція — 17-та. Індекс глобалізації (КОФ)<sup>2</sup> для України становив 61,83, виходячи зі 100 максимально можливих балів. За цим показником наша країна опинилась на 50-й позиції у рейтингу 2007 р. Результати України в розрізі показників: економічна глобалізація — 55,20 (75-те місце), соціальна — 57,79 (48-ме місце) і політична глобалізація — 76,97 (39-те місце). Для порівняння: у 2006 р. індекс глобалізації України становив 61,13.

<sup>1</sup> Щорічно складається рейтинговою компанією А. Т. Kearney та журналом Foreign Policy на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції, які згруповані в чотирьох основних блоках: економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих та портфельних інвестицій); персональні міжнародні контакти (міжнародні поїздки й туризм, кількість міжнародних телефонних перемов, поштові відправлення); розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернет тощо); участь у глобальних політичних процесах (участь країни у міжнародних організаціях і місіях ООН, кількість іноземних дипломатичних представництв і тощо).

<sup>2</sup> Складається Швейцарським інститутом дослідження бізнес-циклів (Цюрих, Швейцарія). Інтегральний показник враховує показники економічної, соціальної й політичної глобалізації.



Відповідно звіту «Doing Business», який дозволяє об'єктивно оцінювати законодавство, пов'язане, насамперед, з регулюванням підприємницької діяльності у 2006 р. Україна посіла 128-му позицію серед 175 країн, а у 2008р. — 139-ту серед 178 країн, розташувавшись нижче Казахстану (71-ше місце), Молдови (92-ге), Киргизстану (71-ше), Ефіопії (102-ге), Росії (106-ге), Білорусі (110-те), Уганди (118-те), Мозамбіку (134-те), Ірану (135-те), Узбекистану (138-ме).

Ефективність державного управління (політична стабільність, верховенство закону та підзвітність Уряду при свободі особистого та підприємницького вибору) є об'єктом моніторингу групи Світового банку, що здійснювався з 1996 р. по 2006 р., після чого було опубліковано звіт «Якість державного управління 2007: Всесвітні індикатори державного управління 1996—2006». Виходячи з максимально можливих 100 пунктів, Україна отримала наступні результати: підзвітність влади виборцям — 40 (Польща та Естонія — по 84, Литва й Латвія — по 73, Румунія — 57, Монголія — 56, Мозамбик — 44 пункти); політична стабільність — 32 (Польща — 54, Естонія — 67, Литва — 77, Латвія — 74, Румунія — 46, Білорусь — 45, Туркменістан — 34 пункти); ефективність уряду — 40 (Єгипет — 43, Монголія — 44, Естонія — 83, Литва — 76, Латвія — 73, Румунія — 57 пунктів); ефективна регуляторна політика — 47 (Вірменія — 57, Румунія — 58, Польща — 69, Латвія — 79 пунктів); верховенство закону — 35 (Вірменія — 42, Румунія — 57, Польща — 60, Латвія — 61 пункт); контроль над корупцією — 34 (Грузія — 38, Монголія — 39, Естонія — 80, Латвія — 66 пунктів).

Характерно, що у цьому ж році згідно оцінок IMD WCY Україна за рівнем бюрократії посіла 50-те місце серед 55-ти країн (рис. 5.2).

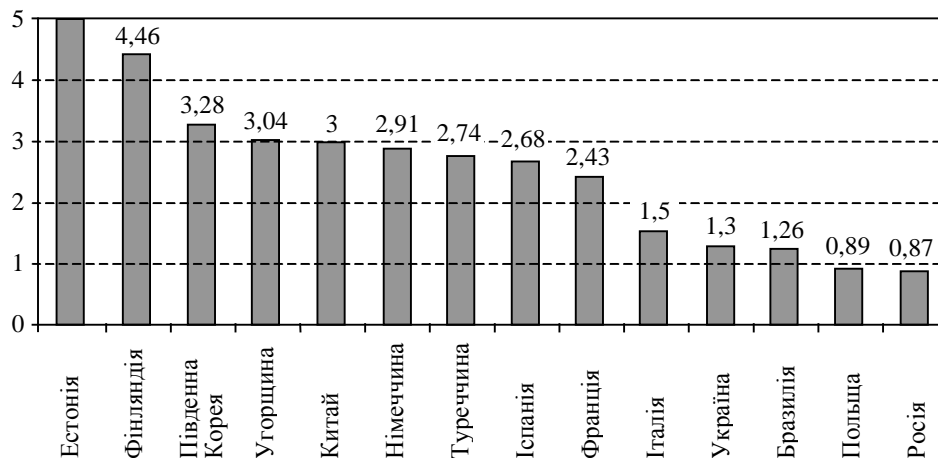


Рис. 5.2. Рівень бюрократії<sup>1</sup> у 2007 р.

<sup>1</sup> Чим нижчий бал, тим більше бюрократія перешкоджає веденню бізнесу. Максимальний бал — 10.

За індексом сприйняття корупції<sup>1</sup> у 1998 р. Україна посідала 83-є місце серед 91 країни, отримавши 2,8 бала (0 балів — максимальний рівень корупції, 10 балів — цілковита її відсутність). Частка підприємств, керівники яких у численних опитуваннях, здійснюваних експертами міжнародних організацій, відзначали негативний вплив лобіювання із парламентських, президентських і банківських середовищ, сягала 30—40 %. У 2001 р. індекс корумпованості в Україні становив 2,1 бала. У 2006 р. наша країна посіла 99-ту позицію серед 163 країн, а у 2007 р. 118-ту серед 179 країн, позиціонуючись нижче Молдови, Мозамбіка, Замбії, Руанди й Уганди. До речі, згідно IMD World Competitiveness Yearbook за наявністю корупції в економіці (2007 р.) Україна посідає 53-тє місце з 55-ти країн (рис. 5.3).

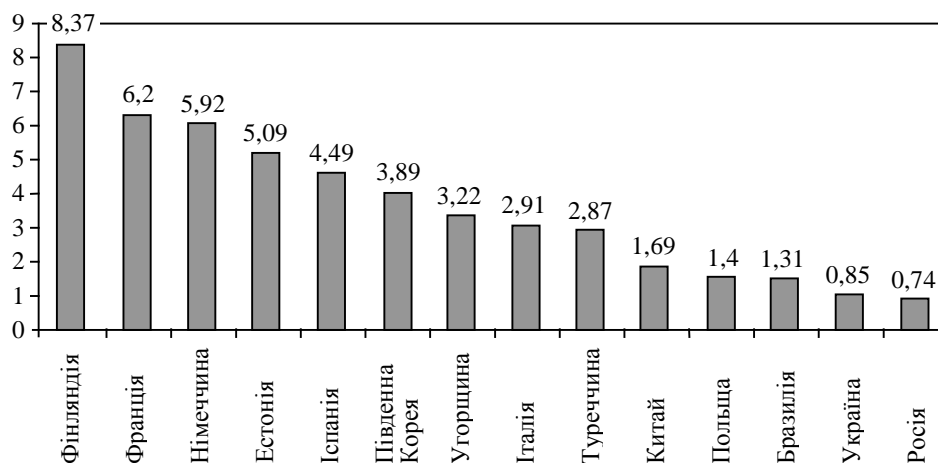


Рис. 5.3. Рівень корупції в економіці<sup>2</sup> у 2007 р.

Позиції України у найбільш авторитетних міжкраїнових порівняннях глобального характеру 2007 р. демонструють узагальнені дані табл. 5.2.

Таблиця 5.2

**ПОЗИЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ У 2007 р.**

Показник	Кількість країн	Рейтингова позиція України
Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму	131	73
Індекс конкурентоспроможності бізнесу Всесвітнього економічного форуму	127	81
Індекс економічної свободи The Heritage Foundation & The Wall Street Journal	161	125

<sup>1</sup> З 1995 р. щорічно складається міжнародною організацією «Transparency International» (Берлін, Німеччина) і базується на репрезентативних аналітичних матеріалах профільних дослідницьких структур.

<sup>2</sup> Чим нижчий бал, тим вищий рівень підкупу й корупції в країні. Максимальний бал — 10.

Показник	Кількість країн	Рейтингова позиція України
Індекс глобалізації A.T.Kearney&Foreign Policy	72	43
Індекс глобалізації (KOF) Швейцарського інституту дослідження бізнес-циклів	122	50
Проект Doing Business групи Світового Банку	178	138
Рейтинг конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку управління (Лозанна, Швейцарія)	55	46
Індекс сприйняття корупції Transparency International	179	118

Низька вартість факторів виробництва в Україні, насамперед робочої сили, свідчить про її привабливість для іноземного капіталу і можливі перспективи перенесення на її територію ряду виробництв з розвинутих країн. Проте в сучасній економіці України має місце своєрідне замкнене коло — брак фінансових ресурсів у народному господарстві посилює спад виробництва, а він автоматично призводить до зниження інвестиційної привабливості країни. Так, за рейтингом країн щодо якості бізнес-середовища, складеним Economist Intelligence Unit (EIU), Україна посідає лише 75 місце серед 82 держав світу. Незважаючи на прогнози цієї організації щодо певного зростання рейтингу нашої країни протягом 2007—2011 рр. (на 5 позицій), Україна й надалі суттєво відставатиме від конкурентів у залученні іноземних інвестицій у національну економіку.

Впроваджуючи політику на активізацію іноземного інвестування<sup>1</sup>, Україна стає об'єктом аналізу національного інвестиційного клімату. Проблематика інвестиційного клімату в Україні стає однією з найбільш актуальних як у теоретичному, так і в практичному контекстах. В умовах глобалізації ключовими компонентами національної інвестиційної привабливості країни є її інвестиційний клімат, інвестиційний імідж та інвестиційний бренд (рис. 5.4). При цьому важливо, з одного боку, враховувати світові та регіональні інвестиційні тренди та відповідне середовище бізнесу, а з другого — формувати позитивний інвестиційний імідж і бренд держави.

<sup>1</sup> Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли до України, станом на 1 жовтня 2008 р. становив 37 621,5 млн дол. США, що становить близько 812 дол. на душу населення. Інвестиції в Україну надійшли із 123 країн світу при традиційному лідерстві окремих країн: Кіпр — 22,7 %, Німеччина — 18,1 %, Нідерланди — 8,6 %, Австрія — 6,8 %, Велика Британія — 6,2 %. Найбільш привабливими галузями для інвесторів виявилися промисловість, фінансова діяльність, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, а серед регіонів лідерами за залученнями інвестицій є м. Київ, Дніпропетровська та Донецька області.

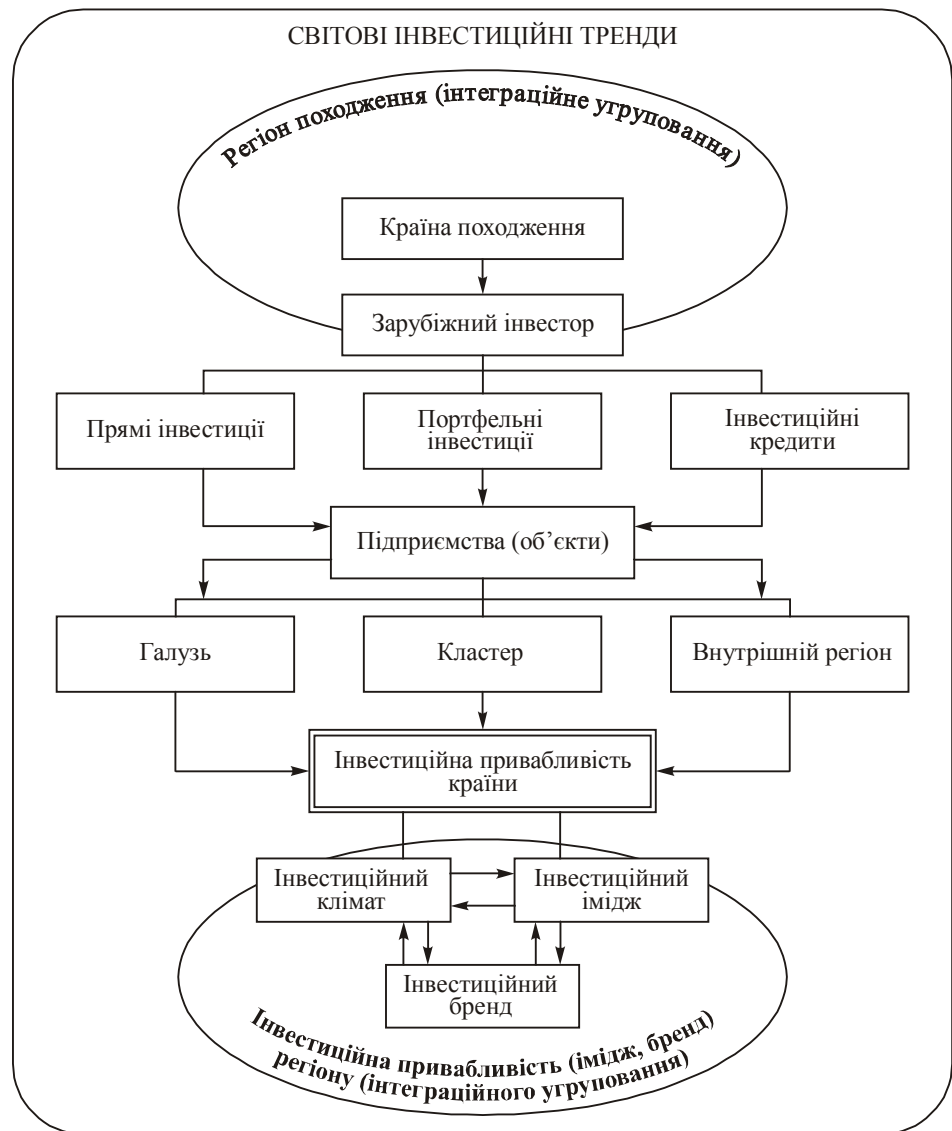


Рис. 5.4. Компоненти національної інвестиційної привабливості в умовах глобалізації

Для України всі ці компоненти характеризуються вкрай низьким рівнем, що підтверджує, зокрема, такий індикатор, як індекс залучення прямих іноземних інвестицій<sup>1</sup>. Згідно Доповіді про світові інвестиції 2007 р., Україна за індексом залучення прямих іноземних інвестицій посіла 37-му рейтингову позицію за період 2004—2006 рр. серед 141

<sup>1</sup> Конференція ООН з торгівлі й розвитку складає рейтинги країни за двома індексами: індекс залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Performance Index); індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Potential Index). За результатами дослідження публікується щорічна доповідь про світові інвестиції.

країни світу, а за індексом потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій — 48-му за період 2003—2005 рр.

Загалом за показниками ввозу ПІІ та потенціалом їх залучення Україна позиціонується в той період як країна-аутсайдер (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН ЗА ПОКАЗНИКАМИ ВВОЗУ ПІІ  
ТА ПОТЕНЦІАЛУ В ОБЛАСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ, 2005<sup>1</sup> рр.

	Високий показник ввозу ПІІ	Низький показник ввозу ПІІ
Високий потенціал	<b>Країни-лідери</b>	<b>Країни, які не реалізували свій потенціал</b>
	Аргентина, Багамські острови, Бахрейн, Бельгія і Люксембург, Болгарія, Угорщина, Гайана, Німеччина, Гонконг, Китай, Данія, Домініканська Республіка, Ізраїль, Ірландія, Іспанія, Канада, Коста-Ріка, Латвія, Литва, Малайзія, Мальта, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Панама, Перу, Польща, Португалія, Сальвадор, Сінгапур, Словаччина, Велика Британія, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чеська Республіка, Чилі, Швейцарія, Швеція, Естонія	Австралія, Австрія, Білорусь, Ботсвана, Бруней-Даруссалам, Греція, Єгипет, Йорданія, Іран, Ісландія, Італія, Катар, Кіпр, Тайвань, Кувейт, Ліван, Мексика, Об'єднані Арабські Емірати, Оман, Республіка Корея, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сирія, Словенія, Сполучені Штати Америки, Сурінам, Уругвай, Японія
Низький потенціал	<b>Країни, які перевищили свій потенціал</b>	<b>Країни-аутсайдери</b>
	Ангола, Азербайджан, Вірменія, Болівія, Бразилія, Венесуела, В'єтнам, Гамбія, Гондурас, Грузія, Замбія, Казахстан, Китай, Киргизстан, Малаві, Мозамбік, Нікарагуа, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Молдова, Румунія, Судан, Того, Туніс, Уганда, Еквадор, Ямайка	Албанія, Алжир, Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Габон, Гаїті, Гана, Гватемала, Гвінея, Конго, Зімбабве, Індія, Індонезія, Йемен, Камерун, Кенія, Колумбія, Конго, Мадагаскар, Малі, Марокко, Монголія, Непал, Нігерія, Пакистан, Парагвай, Руанда, Сенегал, Таджикистан, Турція, Узбекистан, Україна, Філіппіни, Шрі-Ланка, Ефіопія, Східна Африка

Інвестиційно непривабливою Україна залишається і за оцінками Інституту розвитку менеджменту (Лозанна) (рис. 5.5). Загалом же, наша держава у рейтингу підприємницької привабливості<sup>2</sup> за 2008—2012 рр. згідно дослідження, проведеного британським щотижневиком The Economist, серед 82 країн позиціонується на 70-му місці. Порівняно з рейтингом за 2003—2007 рр., Україна піднялась на 5 місць, але при цьому відстає від країн Східної Європи, а також Росії (62-ге місце). Найпривабливіші для бізнесу — Данія, Фінляндія й Сінгапур, а найкращий показник серед країн Центральної та Східної Європи у Естонії (21-ше місце).

<sup>1</sup> За даними UNCTAD — World Investment Report 2004 — Transnational Corporations and Export Competitiveness.

<sup>2</sup> При складанні рейтингу оцінюються переваги та перепони для ведення бізнесу в кожній країні. Зокрема, були використані бізнес-огляди та оцінки спеціалістів по 91-у показнику умов для бізнесу.

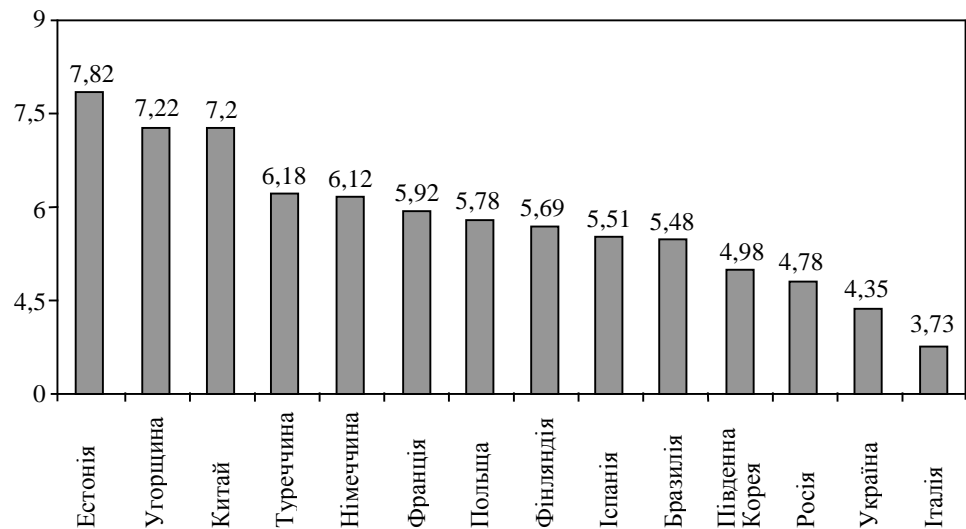


Рис. 5.5. Привабливість інвестиційних стимулів для іноземних інвесторів у 2007 р.

Серед факторів, які обумовлюють у цілому низьку привабливість української економіки для приватного іноземного інвестування, слід виокремити, насамперед, існуючий на сьогодні негативний міжнародний інвестиційний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних проектів, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низького рівня підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значних диспропорцій регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; нерозвиненості інфраструктури, а також високого рівня тінізації економіки.

Суттєвий негативний вплив на інвестиційний клімат в Україні та її міжнародну інвестиційну привабливість справляють і такі фактори, як нестабільність політичної ситуації в країні та непередбачуваність її зовнішньоекономічного курсу. Цілком закономірно, що протягом останніх років Україна залучила прямих іноземних інвестицій у кілька разів менше порівняно з країнами Центральної та Східної Європи, а її частка у світових потоках ПІІ залишається надзвичайно низькою: 0,8 % у 2005 р. і близько 0,4 % у 2006—2007 рр. У той самий час країни Центральної та Східної Європи та СНД залучили у 2005 р. 74,3 млрд дол. ПІІ, у 2006 р. — 77,6 млрд дол., а у 2007 р. — понад 127 млрд дол., що складає близько 7—8 % загальносвітового рівня ПІІ, причому 60 % із цієї суми припадає на 5 країн (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія та Росія).

Разом з тим, інтеграцію України у глобальні економічні процеси слід розглядати не лише з точки зору залучення інвестиційних ресурсів у

національну економіку, але й з урахуванням тіньового відтоку національного інвестиційного капіталу за кордон. За різними експертними оцінками масштаби нелегального вивозу українського капіталу на порядок перевищують обсяги залученого капіталу. Більше того, ПІІ в Україну з багатьох країн світу, особливо з офшорних зон, являють собою раніше вивезений за тіньовими схемами український капітал. Тому в контексті реалізації національного економічного інтересу України на принципах самодостатності збереження та недопущення вивозу українського капіталу є важливішим ніж будь-які іноземні капіталовкладення, що вимагає ефективної системи мотивації для українських власників капіталу вкладати його у національну економіку через адекватну монетарну політику, політику обмінного курсу та валютних резервів. Тільки за умов прозорості та урегульованості міжнародної інвестиційної діяльності України вона зможе перетворитися на повноправного учасника процесів глобального руху капіталу.

Що стосується портфельного інвестування національної економіки, то його рівень залежить, насамперед, від розвинутості національного фондового ринку та його інтегрованості у світовий. Показово, що Україна у 2007 р. увійшла до Топ-10 країн світу за показником зростання фондових індексів (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

ТОП-10 КРАЇН ЗІ ЗРОСТАННЯ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ У СВІТІ\* У 2007 р.

Країна	Індекс	Зміна індексу, %
Китай	China CSI 300 index	179,75
<b>Україна</b>	<b>Ukrainian PFTS index</b>	<b>135,41</b>
Словенія	Slovenia total market	96,90
Нігерія	Nigeria stock exchange	87,17
Бангладеш	Bangladesh DHAKA stock	86,19
Хорватія	Croatia Zagreb crobex	80,84
Бразилія	Brazil Bovespa stock index	72,44
Туреччина	Istanbul ISE national 100 index	71,91
Маврикій	African Mauritius stock echange	70,00
Індія	Bombay BSE sensex 30 index	65,23

\* За даними ПФТС. До розрахунку взяті 90 глобальних індексів світу. Результати перераховані в доларах США.

За оптимістичними прогнозами більшості вітчизняних експертів, зростання українського фондового ринку в 2008 році може досягти 80—100 %, за песимістичними — 35—50 %, якщо не брати до уваги все

загрозливіші симптоми світової фінансової кризи, яка вочевидь дискредитує і світову, і національну фондову динаміку.

За умов поглиблення глобалізаційних процесів стратегічними детермінантами економічного розвитку України на мікрорівні є ефективна і поетапна транснаціоналізація, а на макрорівні — регіональна інтеграція (рис. 5.6).

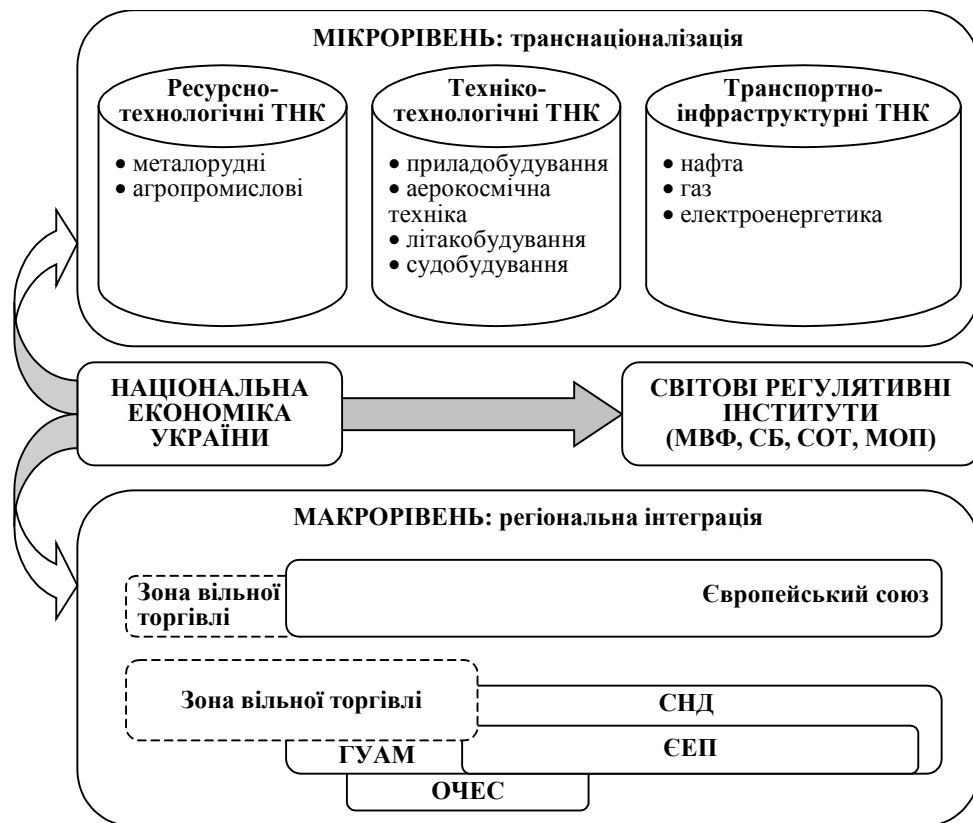


Рис. 5.6. Стратегічні детермінанти економічного розвитку України в умовах глобалізації

При цьому транснаціоналізація національної економіки повинна бути підпорядкована досягненню Україною високого конкурентного статусу у світі з використанням політики сильного протекціонізму, який відповідав би національним інтересам, не був нав'язаний ззовні і перекрив канали безконтрольного відпливу національних ресурсів за кордон (товарних, фінансових, сировинних, інтелектуальних, людських). Поступовий і зростаючий вихід на зовнішні ринки має здійснюватися завдяки набутим унаслідок внутрішнього розвитку конкурентним перевагам. Відтак — загальним мірилом ефективності транснаціоналізації національної економіки нашої держави мають бути реальні критерії:



структура експорту та імпорту, вплив зовнішньоекономічних зв'язків на стан економічної безпеки країни та її технологічний розвиток.

Що ж стосується регіональної інтеграції, то найбільш обнадійливою, з точки зору національних інтересів України, є одночасна взаємодія з обома стратегічними інтеграційними векторами — західним (ЄС) та східним (СНД, ЄСП, ГУАМ, ОЧЕС). Вона має передбачити, поза сумнівом, стратегічну перспективу всебічну інтеграцію України у європейський економічний простір, оскільки досвід такої співпраці переконливо довела Велика Британія, взаємодіючи у 60—70-ті роки з Європейською асоціацією вільної торгівлі (САВТ) та Європейським співтовариством, а на сьогодні багато учасників міжнародних економічних угруповань, таких як АТЕС, НАФТА, ОЧЕС, СНД та ін., також є членами інших регіональних об'єднань. Багато країн мають угоди про створення зон вільної торгівлі не з однією, а з кількома державами, що не суперечить нормам і правилам ГАТТ-СОТ та іншим міжнародним нормативно-правовим документам. Таким чином, регіональна інтеграція України повинна виглядати наступним чином: у регіональних угрупованнях ЄС, СНД, ЄСП, ГУАМ, ОЧЕС — зона вільної торгівлі, що передбачає ліквідацію торговельних бар'єрів між учасниками угоди і збереження власного торговельного режиму у відносинах з третіми країнами.

Поглиблення глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільно-економічного життя породжує якісно нові виклики національній економіці України, що вимагає її адаптації до світових трансформаційних процесів через формулювання відповідей на глобальні виклики та розробку механізму ефективної інтеграції у світогосподарську систему. Серед ключових глобалізаційних викликів для нашої держави можна виокремити інституційні, економічні та гуманітарні.

Так, серйозним інституційним викликом для України в умовах глобалізації є суттєве послаблення інституту держави у регулюванні соціально-економічних процесів. За таких умов відбувається істотна трансформація параметрів її економічного суверенітету, коли власність народу на національне багатство та право уповноважених інститутів здійснювати контроль за ним, «розчиняється» у транснаціоналізації процесу суспільного відтворення.

Виходячи з цього, держава, як гарант економічної самодостатності України, зобов'язана створити належні умови для розвитку та зміцнення національного капіталу, забезпечити контроль над національними природними ресурсами, діяльністю міжнародних монополій у стратегічних сферах економіки, збереженням довкілля, за фінансовими, інформаційними потоками та науково-технологічним обміном, а також взяти на себе повну відповідальність за енергетичну безпеку країни та захист її національного людського ресурсу.

Серед економічних викликів глобалізації для України україней небезпечними є загрози техноглобалізму, який, з одного боку, супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а, з другого, — підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки національні держави втрачають ефективний контроль за власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників.

Негативним проявом техноглобалізму є дегуманізація суспільства, формування глобального і технократичного суспільства, в якому абсолютизується принцип техніцизму, перебільшується роль техніки в житті людини, вихолощується духовний елемент з її життя. Крім того, географічне розширення рамок використання сучасних малолюдних технологій призводить до витіснення зі сфери зайнятості багаточисельної маси працівників, які мало пристосовані до прогресу техніки й постійних змін в умовах праці, і приречені на безробіття. Таким чином, Україна, як будь-яка розвинута держава, не може існувати у технологічному вакуумі і має самим ефективним чином розвивати власну науково-технологічну індустрію, використовуючи при цьому кращі світові надбання.

Функціонування України у відкритому глобальному середовищі, наражає її національну економіку на низку економічних викликів фінансового глобалізму. Не маючи ніяких важелів впливу на сферу міжнародних фінансів, наша держава може лише пристосовуватися до коливань світової фінансової кон'юнктури, обумовлених діями світових фінансових центрів. Унаслідок цього існує цілком реальна загроза деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також втрати нашою державою економічного суверенітету з причин боргової залежності та фінансового підпорядкування іншим країнам світу.

До головних викликів фінансового глобалізму українській економіці слід віднести, насамперед, високий рівень її доларизації, загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни, зростання масштабів тіньового відтоку національного капіталу за кордон, експансію глобального спекулятивного капіталу.

Серед гуманітарних викликів Україні, які породжує глобалізаційна фаза світогосподарського розвитку, чільне місце посідає інформаційна революція, яка справляє тотальний вплив на усі форми суспільного життя, кардинально змінює уявлення людства про існуючу систему матеріальних і духовних цінностей, обумовлює глибокі трансформації у міжнародних економічних відносинах, робить прозорими і незахище-

ними не тільки суверенітети країн, але й фірм, компаній і навіть окремих індивідумів. Оскільки інформаційна революція суттєво демократизує відносини між соціальними верствами населення країн, зменшує їх залежність від політичної влади і її рішень, індивідуалізує як особисту, так і ділову поведінку людини, то вона відкриває перед кожною особистістю широкі можливості опанування та ефективного використання загальнодоступних інформаційних ресурсів, а також розширює її можливості щодо набуття нових знань та навичок та самостійного розв'язання своїх особистих проблем.

Разом з тим, дедалі динамічніше розгортання інформаційної революції для кожної держави, у тому числі України, актуалізує питання щодо забезпечення надійного захисту свого національного інформаційного простору від негативного впливу тих інформаційних потоків, які підривають її національні устої, пропагують війну, насилля та жорстокість, розпалюють расову, національну та релігійну ворожнечі, посягають на права і свободи людини і суспільства, деформують свідомість громадян, цілеспрямовано ведуть антиукраїнську пропаганду. Крім того, забезпечення національної інформаційної безпеки нашої держави стосується і недопущення несанкціонованого доступу до інформації, втрати, знищення, порушення цілісності, модифікації даних в інформаційних системах, перехоплення інформації та ін. З цієї метою контроль за національним інформаційним простором держави повинен включати комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію збитків від здійснення іноземними та вітчизняними інформаційно-комунікаційними службами підривних дій, що наносять шкоду фінансовим та підприємницьким установам, державним та громадським організаціям, втручаються у приватне життя громадян.

Ще одним гуманітарним викликом України, який породжує глобалізація, є загроза суттєвого послаблення людського компоненту її конкурентоспроможності. Адже за роки незалежності нашої держави вона втратила значну частину людського капіталу через закриття багатьох наукових шкіл, звуження сфер використання кваліфікованої праці, закриття високотехнологічних виробництв, деформаційні процеси в освітній сфері та на вітчизняному ринку праці, а також еміграцію наукових та інженерних кадрів. Кризові явища охопили не лише кадровий корпус та наукову еліту нашої держави, але й генофонд української нації, який на сьогодні поставлений під загрозу, викликаною багаторічною непатріотичною політикою керівництва держави з її антисоціальним спрямуванням.

З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою сучасного розвитку української нації. Україна потребує нині докорінної зміни ситуації у цій сфері, а саме: зміни політики оплати праці залежно від рівня освіти та кваліфікації працівника та складності виконуваних

ним робіт; запровадження системи заходів з мотивації молоді до отримання сучасної європейської освіти та підвищення кваліфікації; державної підтримки підготовки кваліфікованих робітничих кадрів; ефективного регулювання професійно-кваліфікаційної структури та галузевого і територіального розподілу кадрів.

Досвід соціально-економічних трансформацій в Україні за період її самостійного розвитку, а також глобальні виклики її національній економіці дозволяють переосмислити зміни, які відбулися в суспільстві, і виокремити пріоритетні напрямки розвитку вітчизняної економіки у глобальних координатах на найближче десятиріччя. Вони базуються на поєднанні національної ресурсної бази і світогосподарських рушійних сил і умовно можуть бути об'єднані у своєрідний стратегічний «трикутник» досягнення нашою державою високого конкурентного статусу: агропромисловий сектор — наука — людський ресурс.

Так, важливим напрямом національного економічного розвитку України в умовах глобалізації повинна бути динамічна девелопментизація вітчизняного агропромислового сектору, який в умовах загострення глобальної продовольчої проблеми, може стати головним експортером української продукції на світові ринки, основою досягнення Україною економічної самодостатності та максимально повної реалізації її національного економічного інтересу. Так, Україна на сьогодні асоціюється у світі з аграрною спеціалізацією, має значний фізичний сільськогосподарський потенціал: велику територію (33,3 млн га та 7,5 млн га пасовищ) з родючою землею (близько 40 % запасів світового чорнозему), близькість важливих ринків експорту країн ЄС, Середнього Сходу, Північної Африки та інших частин світу. Сільськогосподарські угіддя займають приблизно 70 % всієї території України, з них рілля становить 55 % від загальної площі, пасовища — 9 %, сіножаті — 4 % та багаторічні насадження — менше 2 %. Землезабезпеченість в Україні становить 0,80 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,64 га ріллі на одну людину.

Важливість динамічного розвитку вітчизняного агропромислового сектору обумовлена ще й зростаючою зацікавленістю світових споживачів у здоровому та повноцінному харчуванні. В багатьох країнах світу, передусім у США та ЄС, вже сьогодні діють важливі ринки органічної сільськогосподарської продукції та екологічно чистих харчових продуктів, а також створена й успішно функціонує відповідна інфраструктура сертифікації, маркетингу і реалізації. Мотивація споживачів органічної продукції поєднує такі вимоги та очікування: здорове та екологічно безпечне харчування; вищі смакові якості; збереження природного середовища в процесі виробництва; неспоживання генетично модифікованих продуктів; безпосередній зв'язок з виробником; висока якість продуктів та їхня свіжість. Така мотивація уже зумовлює готовність частини споживачів

платити додаткову премію (10—50 % від звичайної ціни) за органічні продукти харчування й попит на них у світі швидко зростає. Так, світовий ринок органічної продукції у 2003 році оцінювався фахівцями у 23—25 млрд дол. США, зокрема у США — 11—13 млрд та Європі — 10—11 млрд дол. США, а середній темп його зростання складає близько 10—15 %<sup>1</sup>. У цьому контексті важливо зазначити, що Україна має великий потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції та її реалізації шляхом експорту, а також у середньостроковій перспективі для її постачання на внутрішній ринок.

Водночас органічне сільське господарство сприятиме вирішенню низки актуальних проблем, які існують в аграрному виробництві України та її сільських районах, а активізація інвестиційних процесів у сільському господарстві нашої держави може значною мірою сприяти формуванню ключових елементів сприятливого інвестиційного середовища.

За даними ООН українська земля має можливість повноцінно годувати 100 млн чол., однак досягти цього можна лише при ефективному використанні існуючого аграрного потенціалу держави та дотриманні вимог раціонального використання земельних ресурсів. Досить перспективним в Україні є вирощування зернових культур, соняшнику, ріпаку, сої, цукрових буряків, овочів відкритого ґрунту і картоплі, а також виробництво м'яса птиці та продукції тваринництва.

Для цього необхідно, насамперед, завершити ринкову трансформацію сільського господарства та законодавче вирішення питання ринку землі з його основними інститутами: правом продажу землі, ринковим ціноутворенням, впровадженню системи кредитування сільгоспвиробників під заставу землі з метою забезпечення продовольчої безпеки України, гарантування соціально-політичної стабільності у суспільстві, виживання і розвитку нації, а також нарощення експортних поставок вітчизняної агропромислової продукції на світовий ринок. З метою державної підтримки аграрного сектору необхідно розгорнути систему заходів по створенню європейського рівня виробничої і соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Ефективно використовуючи основне багатство країни — землю, можна, не вкладаючи навіть державних коштів у зрошення, меліорацію, хімізацію та механізацію, значно підняти рівень виробництва сільськогосподарської товарної продукції, яка задовольнить потреби внутрішнього і зовнішнього ринків у продовольстві та забезпечить сировиною харчову та інші галузі вітчизняної промисловості. Основний засіб розвитку аграрного сектору — це не іноземні інвестиції, і не державні дотації, які розкрадаються, а внутрішні заощадження тих,

<sup>1</sup> Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 123—124.

хто веде сільськогосподарський бізнес, та потужна кредитна підтримка іпотечних банків.

Крім того, стратегічними напрямками розвитку вітчизняного агропромислового сектору є реалізація заходів щодо:

— вдосконалення системи бюджетної підтримки агропромислового комплексу через: компенсацію кредитних ставок комерційних банків при кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників усіх категорій в обсязі, що гарантуватиме їх вільний доступ до кредитних ресурсів, поступовий перехід до виплати дотацій з урахуванням товарності та якості сільськогосподарської і харчової продукції, забезпечення формування та ведення реєстру складських документів на зерно;

— раціонального землекористування, охорони земель у обсягах, що забезпечать розширене відтворення їх родючості. Стимулювання розвитку органічного та зрошувального землеробства, реалізація Загальнодержавної програми використання та охорони земель, забезпечення ефективного використання, охорони та відтворення лісів і водних ресурсів;

— вдосконалення системи оподаткування в агропромисловому комплексі, зокрема шляхом запровадження обкладання безпосередньо сільськогосподарських товаровиробників податком на додану вартість із зміною пільг з цього податку дотаціями в рослинництві і тваринництві з дотриманням правил землекористування та гарантуванням якості продукції;

— сприяння впровадженню альтернативних видів палива та нетрадиційних джерел енергії, в тому числі біодизелю, біоетанолу, біогазу<sup>1</sup>.

Наступним пріоритетним напрямком розвитку вітчизняної економіки у глобальних координатах на найближче десятиріччя є стрімке нарощування національного інноваційного потенціалу для забезпечення конкурентних переваг вітчизняних суб'єктів господарювання та їх готовності до постійних змін в умовах техноглобалізму. Так, на сьогодні статистичні дані підтверджують, що українська інноваційна система у порівнянні з розвинутими та новими індустріальними країнами демонструє украй слабкі позиції як на внутрішньому, так і міжнародних ринках. Основна частина досліджень проводиться в державному секторі, тоді як застосування отриманих знань повинно відбуватися у приватному секторі через партнерства з державою, що довели свою ефективність. Слабкими елементами української національної інноваційної системи є і відсутність гнучких механізмів стимулювання комерціалізації інновацій, потужного фінансового забезпечення, ефективних зв'язків між суб'єктами національної інноваційної системи та ін., що не дозволяє результати наукової діяльності оперативно втілювати у конкурентоспроможні наукомісткі продукти.

<sup>1</sup> Проект-програма діяльності Кабінету Міністрів України «Єдність, конкурентоспроможність, нова якість життя («Конкурентна Україна»). — <http://www.minagro.kiev.ua/>

Негативні тенденції, що склалися в інноваційній сфері, потребують гнучких підходів до формування інноваційної політики та забезпечення правового регулювання інновацій на всіх етапах їх життєвого циклу та всіх рівнях. Стратегія науково-технологічного прориву не може відбуватись без розбудови державної інноваційної системи, яка повинна включати наступні заходи:

— стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання усіх рівнів. Державна політика сприяння розвитку інноваційної діяльності на засадах розробки довгострокових науково-технічних програм визначена Законом «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», де конкретизовано пріоритетні напрями інноваційної діяльності та зобов'язання органів виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію відповідних пріоритетних напрямів, концентрації на них фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів;

— реалізація програмно-цільових та економічних методів управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні. Адже регіоналізація дає змогу залучати в господарський механізм додаткові фактори розвитку суб'єктів господарювання на засадах значно повнішого й ефективнішого використання усіх видів ресурсів окремих територій, що зумовлено територіальним поділом праці, нерівномірністю розвитку продуктивних сил, а також — наукового потенціалу регіонів. Необхідно, згідно з пріоритетами, визначити довгострокову стратегію інноваційного розвитку регіонів та розробити регіональні науково-технічні програми, що користуються регіональною підтримкою. Економічні методи управління повинні охоплювати: пряме фінансування, пільгове кредитування інноваційних проєктів, фінансову підтримку інфраструктури та ін. Особливу роль у цьому процесі повинно відіграти регіональне податкове стимулювання, зорієнтоване на залучення фінансових ресурсів у наукомісткі виробництва, сприяння венчурному бізнесу, залучення підприємців та висококваліфікованих наукових кадрів у депресивні регіони, створення потужних високотехнологічних кластерів, технополісів, інноваційної інфраструктури та ін.;

— створення ефективної національної системи регіональних інноваційних центрів. Враховуючи нерівномірність розміщення науково-технологічного потенціалу держави, мережу регіональних центрів необхідно уточнити. А саме: за кожним з існуючих центрів закріпити відповідну зону наукового обслуговування, яка складається з кількох областей. До Західного регіонального центру необхідно віднести Львівську, Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Тернопільську, Хмельницьку, Чернівецьку області; до Центрального — Київську, Вінницьку, Рівненську, Житомирську, Черкаську області та м. Київ; до Південного —

Одеську, Миколаївську, Херсонську області, Автономну Республіку Крим та м. Севастополь; до Північно-Східного — Харківську, Полтавську, Сумську, Чернігівську області; до Придніпровського — Дніпропетровську, Запорізьку, Кіровоградську області; до Східного — Донецьку, Луганську області;

— диверсифікація джерел фінансування інноваційної діяльності. Ними можуть бути регіональні венчурні фонди, бюджети, засоби юридичних та фізичних осіб, іноземні інвестиції тощо. Управління процесами регіональної підтримки венчурного бізнесу доцільно здійснювати силами обласних держадміністрацій з допомогою науково-координаційних рад, експертних органів. Ради визначатимуть фінансування науково-технічних та інноваційних проектів регіону, а також міру допомоги венчурним структурам. Крім того важливо створити центри розвитку венчурного бізнесу при органах виконавчої влади, при науково-координаційній раді;

— зосередження загальнодержавної інноваційно-інвестиційної політики на зближенні рівнів соціально-економічного розвитку регіонів через ефективне використання місцевих умов і ресурсів та активізацію стосунків із зовнішнім середовищем. Тому на депресивних територіях необхідно створювати сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні виробництва, підвищувати інвестиційну привабливість регіону через активне використання спеціальних (вільних) економічних зон. Кожний регіон повинен шукати своє індивідуальне рішення, використовуючи регіональні переваги;

— всебічна підтримка розвитку міжрегіонального співробітництва в сфері науково-технічної діяльності. Адже аналіз спеціалізації регіонів на окремих етапах НДДКР показав, що для реалізації пріоритетів надзвичайно важливим є міжрегіональний обмін результатами наукової діяльності. Розширення співробітництва доцільне завдяки створенню спільних підприємств у високотехнологічних галузях промисловості та залученню коштів іноземних інвесторів;

— створення інститутів соціального партнерства (центрів технологічного трансферу, торгово-промислових палат, агенцій регіонального розвитку тощо) з метою інтенсифікації взаємодії економічних суб'єктів у трикутнику «держава — науково-дослідні інститути — підприємства»;

— розвиток та подальша державна підтримка системи венчурного фінансування інноваційних проектів (причому особливу увагу необхідно сконцентрувати на формуванні неформального сектору ризикового інвестування або так званих «бізнес-ангелів»), що дозволить забезпечити безперервність інноваційного циклу;

— всебічна підтримка малого та середнього підприємництва як найбільш динамічних та гнучких структур регіональних інноваційних



систем через: спрощення та прискорення процедури реєстрації суб'єктів підприємництва, формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, створення бізнес-інкубаторів, запровадження системи пільгового кредитування малого та середнього бізнесу національними банками, розширення участі українських організацій, установ, компаній у міжнародних програмах науково-технологічного співробітництва та ін.;

— сприяння розвитку регіональних та інноваційних кластерів, які створять необхідну платформу для формування потужних регіональних інноваційних систем;

— використання комплексної методики оцінки функціонування регіональних інноваційних систем з метою здійснення їх бенчмаркінгу та розробки рекомендацій щодо підвищення їх ефективності; основою такої методики може виступити адаптований до стандартів української статистики варіант системи оцінки регіонального інноваційного розвитку (Regional Innovation Performances), розробленої експертами Європейської Комісії;

— сприяння розповсюдженню інформаційно-телекомунікаційних технологій шляхом збільшення частки державного фінансування модернізації інноваційної інфраструктури, а також застосування широкого спектру інструментів міжнародної технічної допомоги;

— прискорення процесу формування сучасної інноваційної культури суспільства за рахунок створення агенцій інноваційного розвитку; центрів технологічного трансферу; регіональних інформаційних баз підприємств, які займаються інноваційною діяльністю;

— розширення міжрегіональної кооперації у формі транскордонного співробітництва, зокрема, створення єврорегіонів;

— сприяння створенню нових організаційних структур, які формуватимуть генеруюче ядро регіональних інноваційних систем — технопарків, технополісів, центрів інноваційного розвитку та ін.;

— стимулювання прямого іноземного інвестування за рахунок реалізації через забезпечення розвитку системи гарантій для іноземних інвесторів з метою стимулювання фінансування пріоритетних для регіону сфер розвитку; оптимізацію фінансового та податкового законодавства для залучення додаткових інвестицій у стратегічно важливі для регіону напрямки діяльності; розробку комплексних регіональних програм залучення іноземного капіталу; створення паритетних конкурентних умов для національних та іноземних інвесторів; розробку та реалізацію цілеспрямованої іміджевої регіональної політики, висвітлення в українських та іноземних мас-медіа об'єктивної інформації щодо економічного потенціалу, конкурентних переваг, особливостей соціально-культурної сфери українських регіонів; створення мережі регіональних агентств

сприяння іноземному інвестуванню, які б надавали комплексну інформаційно-консультативну допомогу іноземним інвесторам щодо умов ведення бізнес-діяльності в окремих регіонах.

Отже, для того щоб економіка держави функціонувала в світовому господарстві як технологічно динамічна, спроможна і в майбутньому забезпечувати свою конкурентоспроможність, вона повинна побудувати інноваційну систему таким чином, щоб поєднувати науково-технічний потенціал регіонів із комплексом економічних заходів, які покликані сприяти швидкій комерціалізації на внутрішніх та зовнішніх ринках.

I, нарешті третім стратегічним напрямком національного економічного розвитку України у глобальних координатах є захист головного національного ресурсу — людського — від соціальної маргіналізації, бідності, декваліфікації та руйнування традиційного стабільного укладу життя; збереження для України її інтелектуального, кадрового потенціалу та економічно активного населення; досягнення державою міжнародних стандартів за показником індексу людського розвитку.

Важливу роль у розвитку національного людського ресурсу повинні відіграти радикальні заходи проти зростаючої соціальної поляризації суспільства, запровадження механізму сплати соціальної ренти крупним бізнесом та підвищення соціального статусу суспільно важливих професій.

Крім того, за умов глобалізації одним з найважливіших напрямків забезпечення динамічного економічного розвитку України повинна стати освіта з її перетворенням на основний елемент національної інноваційної системи. При цьому видатки на освіту не повинні залежати від економічної ситуації в країні, а гарантування достатніх обсягів фінансування освіти має полягати не тільки у законодавчому закріпленні, а й у суворому дотриманні обов'язкової норми на рівні 8 % ВВП.

Обсяги фінансування державою закладів освіти не тільки не відповідають об'єктивно необхідним потребам, а й навіть державному замовленню, фінансування вищих навчальних закладів здійснюється не у відповідності до встановлених нормативів. Недостатність державного фінансування зумовлює потребу урізноманітнення джерел фінансування, пошуку гнучких механізмів залучення нових джерел фінансових ресурсів навчальними закладами з одночасними механізмами полегшення фінансового тягаря для платників, удосконалення методів фінансування освіти, які мають бути диверсифікованими та більш орієнтованими на результати освітньої та фінансово-господарської діяльності навчальних закладів.

Теоретичного та практичного опрацювання потребує також проблема появи різних форм інтернаціоналізації освітньої діяльності, ускладнення під впливом цього процесу механізму фінансування навчальних закладів. Національна система освіти повинна орієнтуватися не просто на підготовку кваліфікованих кадрів для розвитку своєї економіки, а на

підготовку кадрів у сфері високих технологій, які забезпечуватимуть високий конкурентний статус у сучасному глобальному середовищі. Саме тому реформи, які об'єктивно необхідні і сьогодні вже відбуваються в освіті, мають бути підпорядковані головній меті — підвищенню ключових компетенцій у проривних секторах економіки.

Як свідчить світовий досвід, важливе місце у системі соціальних інвестицій посідає ринок нерухомості, який повинен в Україні перетворитися в авангардний сегмент національного ринку через розгортання загальнонаціональної програми довгострокового і крупномасштабного житлового будівництва на базі сучасної будівельної технології і за умов жорсткого державного регулювання рівня рентабельності та процесу ціноутворення. Реалізація цих стратегічних заходів сприятиме забезпеченню кожної української сім'ї індивідуальним житлом, зростанню внутрішнього сукупного попиту населення, стимулюватиме розвиток десятків галузей вітчизняної промисловості (меблевої, побутової техніки, електроніки, автомобілебудування, виробництва спорттоварів та ін.). Це — довгострокові соціальні інвестиції, які дають поштовх розвитку національної кредитної системи, підвищують зайнятість населення та його соціальний оптимізм.

Реалізація вищезазначених напрямків національного економічного розвитку України вимагає, передусім, політичного консенсусу в суспільстві, інформаційно-ідеологічної підтримки, координації і жорсткого контролю з боку держави за їх виконанням, а найголовніше — вона потребує національного лідера, здатного втілити її в життя.

## ***5.2. ПАРАМЕТРИ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ ТА ЇХ ВІДПОВІДНІСТЬ КРИТЕРІЯМ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ***

Реалізація в Україні інноваційно-технологічної моделі економічного розвитку є можливою лише за наявності розвинутого національного людського ресурсу та його відповідності критеріям постіндустріальної економіки. Загальноприйняті у світовій практиці показники інтелектуального, освітнього та кваліфікаційно-фахового рівня економічно активного населення України свідчать про їх доволі високий рівень, який в цілому відповідає стандартам розвинутих країн світу та може слугувати запорукою належності нашої країни до групи цивілізованих держав. Зокрема, кадровий потенціал України характеризується доволі значною

часткою осіб з вищою освітою у загальній чисельності населення (насамперед, за напрямком природничо-математичних наук, за якою вона належить до першої десятки розвинутих держав світу)<sup>1</sup>, у рейтингу країн за чисельністю сертифікованих програмістів Україна на сьогодні належить до першої п'ятірки, а за інтелектом нації, згідно рейтингу ЮНЕСКО, їй також належить достатньо високе місце — 23-тє (для порівняння Росія посідає 27-ме місце, США — 13-тє).

Високі показники освітнього рівня населення України знайшли своє відображення і в країновому рейтингу індексу людського розвитку ПРООН, зокрема в його освітньому компоненті, який формується на основі трьох індикаторів — рівня грамотності дорослого населення (віком від 15 років), сукупного коефіцієнта охоплення населення навчанням (сукупної частки учнів) та індексу освіченості. Що стосується рівня грамотності дорослого населення, то динаміка цього показника протягом 1992—2005 рр. (рис. 5.7) свідчить про традиційно високий його рівень — 99,6 %, що відповідає середньому значенню даного індикатора за країнами СНД та Східної Європи.

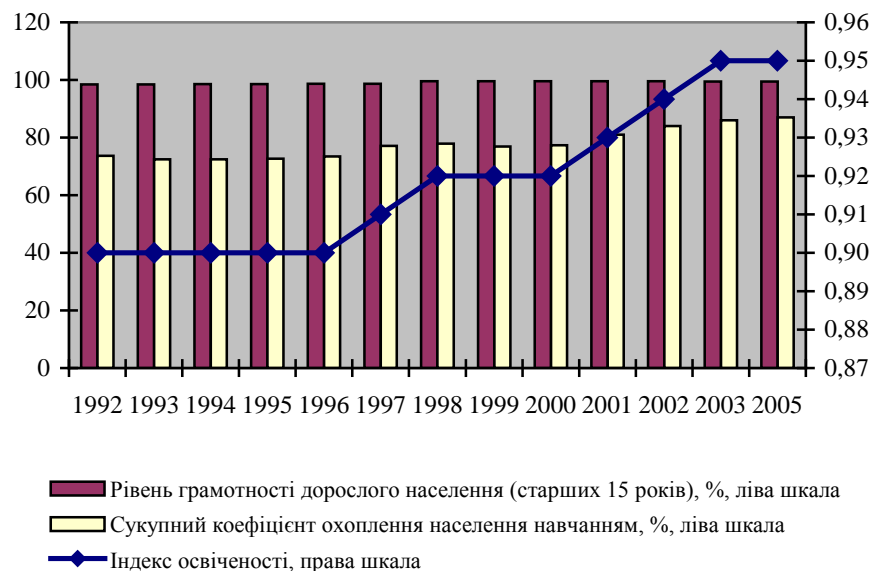


Рис. 5.7. Динаміка освітньої компоненти Індексу людського розвитку України протягом 1992—2005 рр.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Данилишин Б., Куценко В. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 71.

<sup>2</sup> Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 99 (308 с.); Доклад о развитии человека 2005. Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства. / Пер. с англ. — М.: Весь мир, 2005. — С. 242 (416 с.); Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human Solidarity in a Divided World. — New York: UNDP, 2007. P. 230—232.

Що ж стосується сукупного коефіцієнта охоплення населення України навчанням, то протягом зазначеного періоду він характеризувався певною варіативністю: якщо з 1992 р. по 1994 р. цей показник поступово знижувався з 73,7 % до 72,4 % (що пояснюється глибокою економічною кризою того часу, яка істотно послабила мотивацію молодих громадян держави до підвищення освітнього та професійно-фахового рівня), то з 1995 р. цей індикатор почав упевнено зростати, досягнувши у 2005 р. «рекордної» відмітки у 86,5 %<sup>1</sup>. І хоча таке значення відповідає середньому рівню розвинутих країн, але в таких країнах-лідерах, як Швеція, Австралія, Бельгія, Велика Британія та Фінляндія цей показник перевищує 100 %. Це свідчить про те, що в цих державах охоплені навчанням не лише молоді люди та громадяни старшого віку, але й громадяни інших держав.

Проте найповнішу картину про рівень освіти в Україні дає індекс освіченості населення. Цей показник протягом першої половини 1990-х років поступово знижувався: з 0,902 у 1992 р. до 0,898 у 1993 р. та 0,899 у 1994 р. Проте, починаючи з 1995 р., індекс освіченості починає зростати, досягнувши у 2005 р. рівня 0,95, що майже на 5 % вище порівняно з 1992 р. Для порівняння: загальносвітовий індекс рівня освіченості у 2005 р. становив 0,75, що майже на 20 % нижче, ніж в Україні<sup>2</sup>.

Резюмуючи вищенаведене, можна стверджувати, що за своїми освітніми надбаннями наша держава значно випереджає країни, які близькі до неї за рівнем людського розвитку. Навіть у країнах, які належать до групи держав з високим індексом людського розвитку, — Гонконзі (21-ше місце у світовому рейтингу за ІЛР у 2005 р.), Кіпрі (38-ме місце), Брунеї (30-те місце), Чилі (40-е місце), Бахреїні (41-ше місце) індекс освіченості у 2005 р. був істотно нижчим, ніж в Україні (0,885, 0,904, 0,877, 0,914 та 0,864 відповідно)<sup>3</sup>.

Оцінка гендерних, географічних та національних параметрів освіченості українського суспільства дає підстави стверджувати про відсутність будь-яких дискримінацій за цими ознаками, що свідчить про належність України до групи цивілізованих націй світу за цими ознаками. Зокрема, рівень освіченості жінок віком старше 15 років практично дорівнює відповідному показнику чоловіків (відповідно 99,2 % і 99,7 % у 2006 р.), а сукупна частка жінок, які вступили до навчальних закладів усіх рівнів (87 %), навіть перевищує відповідний показник для чоловіків (84 %). Разом з тим, Україна поступово втрачає свої традиційно ви-

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human Solidarity in a Divided World. — New York: UNDP, 2007. — P. 230.

<sup>2</sup> Там само. — P. 230—232.

<sup>3</sup> Там само. — P. 229.

сокі позиції у країновому рейтингу світової інтелектуальної еліти через незатребуваність висококваліфікованих кадрів на Батьківщині та їх масовий відплив за кордон.

Якщо аналізувати фізичні та соціально-психологічні параметри національного людського ресурсу України, то очевидним є їх істотне погіршення за роки незалежності, що знаходить свій прояв у депопуляції та старінні населення, погіршенні його здоров'я, декваліфікації значної частини працівників, відсутності соціального оптимізму та маргіналізації окремих верств населення. Так, за період з 1991 по 2007 р. відбулося катастрофічне скорочення чисельності населення України (з 52,1 до 46,7 млн осіб), особливо репродуктивного та працездатного його контингенту (з 25,8 до 22,9 млн осіб). При цьому рівень економічної активності населення віком 15—70 років скоротився відповідно з 68,5 % до 62,3 %, а рівень зайнятості — з 61,5 % до 56,4 %.

Як результат — вже сьогодні у нашій державі близько 23 % усього населення складають люди пенсійного віку (25,4 % жінок та 16,6 % чоловіків, що є одним з найвищих показників у світі), неухильно знижується і співвідношення чисельності населення працездатного віку та чисельності людей похилого віку (старших 60 років). При цьому тенденція щодо старіння населення найбільш чітко окреслилася у Вінницькій, Полтавській, Сумській, Черкаській та Чернігівській областях: тут частка осіб віком 60 років і старше перевищує 24 % загальної чисельності населення. До другої регіональної групи належать Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська та Хмельницька області з відповідним показником на рівні 22,9—24 %. До третьої групи належать Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Тернопільська та Харківська області з часткою 21,7—22,9 %. І, нарешті, четверту групу презентують Автономна Республіка Крим, Волинська, Івано-Франківська, Одеська, Миколаївська, Херсонська, Львівська та Чернівецька області, а також м. Севастополь з часткою осіб старшого віку на рівні 19,3—21,7 %.

«Наймолодшим» (з часткою осіб літнього та похилого віку на рівні 15,5—19,3 %) є населення Закарпатської, Рівненської областей та м. Києва. Між тим, якщо демографічна молодість західних регіонів обумовлена відносно високою народжуваністю, то в Києві основним чинником є постійний міграційний приплив молоді<sup>1</sup>.

Процес старіння населення є результатом передусім зниження народжуваності та збереження її упродовж тривалого періоду на рівні,

---

<sup>1</sup> Мельник С., Гаврюшенко Г., Шубенок С. Демографічна ситуація в Україні: стан, головні проблеми та способи їх вирішення // Україна: аспекти праці. — 2006. — № 4. — С. 23.

що не забезпечує навіть простого відтворення поколінь<sup>1</sup>. І якщо дана тенденція збережеться й надалі, то значно зросте економічне навантаження на активне населення з непосильною «ношею» утримання непрацюючих пенсіонерів. Старіння нації не сприяє і формуванню інноваційних стратегій суспільного розвитку, підвищенню кваліфікації робочої сили відповідно до критеріїв постіндустріальної економіки, робить націю менш конкурентоспроможною порівняно з молодими динамічними націями.

Очікуване скорочення трудових ресурсів настільки значне, що за прогнозами авторитетних експертів не може бути компенсоване у коротко- та середньостроковій перспективі ані за рахунок зростання продуктивності праці, ані за рахунок винесення виробництва в перенаселені країни з дешевшою робочою силою. Тому в перспективі праця стане одним із найбільш дефіцитних, якщо не найдефіцитнішим ресурсом в Україні. Уже сьогодні дефіцит робочої сили істотно стримує розвиток економіки: протягом останніх п'яти років число вакансій у промисловості України зросло втричі, кадровий дефіцит спостерігається на кожному другому оборонному підприємстві, що відроджується.

Що стосується показника тривалості життя населення України, то за роки її незалежності даний показник зазнав суттєвого погіршення, скоротившись з 69,1 року у 1992 р. до 66,1 року у 2006 р. У нашій державі значними є і гендерні диференціації очікуваної тривалості життя при народженні, навіть порівняно з іншими країнами пострадянського простору. Так, згідно даних Звіту про розвиток людини за 2007—2008 рр. ці показники становили: 72,5 року для жінок і 60,1 року для чоловіків, тобто розрив перевищував 12 років на користь жінок. Очікувана тривалість життя чоловіків в Україні є чи не найнижчою у групі держав з середнім рівнем людського розвитку (за винятком деяких пострадянських країн — Російської Федерації (59 років), Казахстану (57,8 року) та Туркменистану (58,3 року)) і до того ж продовжує скорочуватися.

Серед причин, які обумовлюють скорочення тривалості життя населення нашої держави та погіршення стану його здоров'я, слід виокремити фактори як економічного, екологічного і соціального, так і психологічного характеру, а саме: зростання рівня «стресовості» життя, пов'язаного з можливостями втрати роботи та засобів до існування, невпевненістю населення у майбутньому, збільшенням рівня отруєння

---

<sup>1</sup> В економічно розвинутих країнах до цього додається вплив зростання середньої тривалості життя населення. Істотною протидією старінню населення цих країн є міграція, оскільки приїжджає в основному молодь. В Україні ж, як і в більшості країн з перехідною економікою, міграція тільки каталізує процес низької народжуваності на фоні помітного скорочення середньої тривалості життя населення.

алкоголем, зловживанням наркотиками, зростанням кількості нещасних випадків, сплеском суїцидних настроїв серед населення та ін.

Ще одним важливим параметром відповідності національного людського ресурсу критеріям постіндустріальної економіки є стан суспільного здоров'я та системи його забезпечення, адже низька тривалість життя населення та висока захворюваність блокують формування та реалізацію можливостей людини, різко обмежують свободу життєвого вибору. А стан системи охорони здоров'я характеризує ставлення суспільства не лише до проблеми запобігання хворобам, а і в широкому плані — до розвитку людини. Невипадково, що на сьогодні кваліфікація поняття «якість життя» логічно і структурно пов'язане з визначенням здоров'я, яке надає Всесвітня організація охорони здоров'я: «Здоров'я — це повне фізичне, соціальне та психологічне благополуччя людини, а не просто відсутність хвороби». Звідси якість життя — це психологічне, соціальне, фізичне, духовне благополуччя, яке охоплює не лише сферу охорони здоров'я, але й інші сторони життя сучасного суспільства, оскільки кінцевою метою активності усіх інститутів життєдіяльності є благополуччя людини.

Якщо проаналізувати такий узагальнюючий показник стану здоров'я населення України, як рівень загальної захворюваності, то він свідчить про те, що протягом 1990—2007 рр. суттєво зросла кількість уперше зареєстрованих хвороб у розрахунку на 100 тис. ос. — з 32,2 до 32,8 млн, у тому числі системи кровообігу — у 2,1 разу, новоутворень — на 30 %, органів сечостатевої системи — на 74 %, кістково-м'язової системи — на 14 %, уроджених аномалій, деформацій та хромосомних порушень — на 25 %<sup>1</sup>. За захворюваністю на хвороби кровообігу та цукрового діабету серед країн СНД у 2004 р. Україна посіла перше місце. Профілактика захворювань у державі знаходиться на критично низькому рівні.

Значну загрозу здоров'ю нинішнього і прийдешнього поколінь українців несе підвищення рівня захворюваності населення соціально небезпечними хворобами, такими як туберкульоз, ВІЛ/СНІД, різні інфекції. Так, протягом 1990—2006 рр. кількість вперше встановлених діагнозів ВІЛ/СНІД у розрахунку на 100 тис. населення зросла в Україні з 0,08 до 15,4 осіб, а кількість померлих від даного діагнозу — з 0,06 до 1,2 осіб відповідно. На сьогодні у нашій країні щомісяця реєструється близько 1,6 тис. нових випадків ВІЛ-інфекції. Серед ВІЛ-інфікованих і хворих на СНІД, які перебувають нині на обліку в медичних закладах, 66 % складають чоловіки, а 68 % — особи, інфіковані в результаті ін'єкцій наркотиків.

---

<sup>1</sup> Державний комітет статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>



У регіональній структурі розподілу хворих на ВІЛ/СНІД виокремлюються найбільш «маргінальні» у цьому відношенні українські регіони: Одеська (357 випадків на 100 тис. населення), Донецька (272 випадки), Дніпропетровська (133 випадки) області та АР Крим (186 випадків). Найнижчий рівень захворюваності на ВІЛ/СНІД у Полтавській (жодного випадку), Рівненській (2 випадки на 100 тис. населення), Івано-Франківській (3 випадки) та Тернопільській (4 випадки) областях<sup>1</sup>.

Подібна загрозна динаміка характерна і для захворювання на активну форму туберкульозу: упродовж останніх п'ятнадцяти років чисельність вперше встановлених діагнозів в розрахунку на 100 тис. населення зріс до 80 осіб, а кількість померлих — до 20 осіб відповідно. Майже троє з кожних чотирьох осіб, яким уперше в житті встановлено діагноз активного туберкульозу, — чоловіки, а 82 % складають особи працездатного віку. Такі масштаби розповсюдження туберкульозу, а також рівень смертності та інвалідності від нього в Україні представляють реальну загрозу для національної безпеки.

Щодо регіональної структури захворюваності на туберкульоз в Україні, то «лідером» на сьогодні є Херсонська область (154,6 осіб з уперше встановленим діагнозом на 100 тис. населення), далі слідує Миколаївська (100,9), та Запорізька (96,7) області. Найнижчі показники у Полтавській (31,6), Хмельницькій (54) та Черкаській областях. Про нижчу якість діагностування і лікування цієї небезпечної хвороби у сільській місцевості свідчить той факт, що кількість вперше зареєстрованих хворих на активний туберкульоз у 2005 р. у сільських населених пунктах була на 11,4 % нижчою відповідного показника міських поселень, а загальна захворюваність на активний туберкульоз серед селян на 4,6 % вища, ніж серед мешканців міста<sup>2</sup>.

Більше того, Україна на сьогодні посідає друге місце в Європі за темпами зростання хіміорезистентного туберкульозу, тобто такого його виду, який важко піддається лікуванню загальноприйнятим переліком протитуберкульозних препаратів, а епідемічні показники туберкульозу у нашій країні у 10—12 разів перевищують аналогічні показники в розвинених країнах світу. Це ставить під загрозу виконання Загальнодержавної програми протидії захворюванню на туберкульоз у 2007—2011 рр. та Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків».

<sup>1</sup> Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З.С.Варналія. — К.: Знання України, 2005. — С. 132.

<sup>2</sup> Там само. — С. 130—131.

Згідно офіційних статистичних даних на території України за показником рівня захворюваності населення виокремлюється чотири регіональних групи. До першої групи віднесено м. Київ, м. Севастополь, а також Вінницька, Черкаська, Волинська та Чернігівська області, для яких характерно найвищі показники захворюваності населення (з середнім рівнем у 1,9 випадків на 1 особу). До другої групи належать Дніпропетровська, Київська та Івано-Франківська області — з середніми показниками щодо загальної захворюваності населення (1,7 випадків на 1 особу). Третя група охоплює Чернівецьку, Донецьку, Одеську, Тернопільську, Закарпатську, Львівську, Полтавську, Житомирську, Сумську, Хмельницьку, Кіровоградську, Херсонську, Рівненську та Луганську області — з низькими показниками рівня захворюваності (1,5 випадків на 1 особу). І, нарешті, Запорізька, Миколаївська та Харківська області, а також АР Крим належать до групи регіонів з найнижчими показниками захворюваності населення (1,3 випадків на 1 особу).

Проте, на думку експертів Державного комітету статистики, навіть ці цифри не відображають реальної ситуації зі станом здоров'я української нації, оскільки значна частина українських громадян у силу низької особистої культури часто не звертаються до закладів охорони здоров'я за отриманням медичної допомоги. Тому з метою підвищення об'єктивності аналізу рівня захворюваності українського населення одночасно з аналізом статистичних узагальнень доцільно додатково застосувати результати соціального дослідження «Базова захищеність населення України», котре щорічно проводить Держкомстат України за технічної підтримки МОП і ПРООН.

Дана вибірка відображає реальний рівень захворюваності українського дорослого населення за чисельністю, статтю, віком та місцем проживання. Згідно даних останнього дослідження, проведеного у 2005 р., третина населення України має хронічні хвороби, близько 57 % українських громадян вважаються умовно здоровими (решту становлять інваліди та особи, які перебувають на диспансерному обліку), а не хворіє лише п'ята їх частина. Нерозвиненість в Україні діючої системи охорони здоров'я та низький рівень купівельної спроможності громадян обумовлюють обмежений доступ українських громадян до отримання медичної допомоги належного рівня за місцем проживання.

Загрозлива динаміка притаманна нині й інвалідизації та виробничим травмам в Україні, особливо серед населення працездатного віку. Станом на 2006 р. рівень первинної інвалідності серед дорослого населення України становив 53 нових випадки на 10 тис. осіб, а серед осіб працездатного віку — 57 на 10 тис. осіб. Головними причинами інвалідизації українського населення є хвороби системи кровообігу, онкологічні захворювання, травми, отруєння та інші зовнішні чинники. Аналіз ефек-

тивності системи охорони праці та здоров'я у регіональному розрізі дозволяє зробити висновок, що значне скорочення упродовж 1990—2007 рр. практично в усіх регіонах України кількості травмованих на виробництві було обумовлено не стільки поліпшенням системи охорони здоров'я, скільки реструктуризацією підприємств та ускладненою процедурою освідчення заподіяної травми, низьким рівнем соціальною захисту потерпілих на виробництві та їх небажанням втратити робоче місце тощо.

Таким чином, високий рівень захворюваності та інвалідації населення України призводить до значних втрат українським суспільством національного людського ресурсу, гальмує процеси його якісного відтворення, перешкоджає його збереженню та можливостям розвитку й ефективного використання. А взаємодія прямих демографічних втрат (смертність) з непрямими (захворюваність, інвалідність та травматизм) кількісно і якісно деформує людський ресурс нації.

Ще однією негативною тенденцією, яка відображає поглиблення деформаційного процесу на ринку праці України, є істотне погіршення структури зайнятості населення з втратою кадрового потенціалу національної економіки. Так, рівень та якість зайнятості населення традиційно розглядається міжнародними організаціями як один з основних критеріїв конкурентоспроможності країни разом з рівнем освіти, доходу, демографічними показниками тощо. Аналіз загальної структури зайнятості українського населення дозволяє зробити висновок про її невідповідність міжнародним критеріям конкурентоспроможності та інноваційним пріоритетам розвитку національної економіки. Так, упродовж останнього десятиліття зросла частка економічно активного населення України, зайнятого на некваліфікованих роботах (зі збереженням пріоритету видобувних галузей, характерних для сировинних економік), а також в особистому та підсобному господарстві та самозайнятих.

Щодо галузевого розподілу робочої сили України, то найбільша її концентрація спостерігається нині у сільському господарстві, де зайнято до 25 % економічно активного населення держави (для порівняння: частка сільськогосподарського сектору в Канаді становить близько 3 % загальної чисельності зайнятих, у Франції — 3,6, в Угорщині — 6,3, у Чехії — 4,8 %) <sup>1</sup> на фоні недостатньої її концентрації у промисловості та будівництві (де частка працівників істотно нижча, ніж у більшості економічно розвинутих країн). Більше того, у країні сформувалася нова сфера зайнятості — у дрібному (переважно торговельному) бізнесі й індивідуальній діяльності, котра лише упродовж 1995—2007 рр. зросла

<sup>1</sup> Кочума І. Продуктивна зайнятість у контексті забезпечення людського розвитку і економічного зростання // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 6. — С. 22.

майже вдвічі і охопила, за різними оцінками, понад 20 % економічно активного населення країни.

Частка працюючих у невиробничих галузях у загальних обсягах зайнятості в Україні в цілому відповідає світовим стандартам міжнародної конкурентоспроможності країн. Проте помітно нижчими є частка зайнятих у науці, науковому обслуговуванні виробництва та фінансовій діяльності, що свідчить про неінноваційний тип розвитку економіки та недостатній розвиток ринкової інфраструктури. Так, ще у 1990 р. в нашій країні було зосереджено 6,5 % світового науково-технічного потенціалу при чисельності населення, яке становило лише 0,1 % світового, а з кожної тисячі зайнятих 11 осіб працювали у науково-технічній сфері. Проте на сьогодні ситуація істотно змінилась: на фоні зростання кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи (з 1344 у 1991р. до 1404 у 2007 р.) чисельність кадрів скоротилася у 3,2 разу — з 313,1 тис. осіб у 1990 р. до 96,8 тис. осіб у 2007 р. На сьогодні в українській економіці працює близько 12,8 тис. докторів наук та понад 74 тис. кандидатів наук<sup>1</sup>.

Разом з тим, хоча показник чисельності працівників науково-технічної сфери на тисячу зайнятих в Україні і відповідає рівню таких країн, як Іспанія, Польща, Угорщина, Чехія, поступаючись Німеччині (з показником 17,8), Великобританії (15,2), Данії (14,2) та Австрії (10,0), частка зайнятих науковими дослідженнями та розробками в Україні становить нині лише 0,52 % від загальної кількості зайнятих в економіці при середньоєвропейському значенні цього показника для країн ЄС — 1,2.

Резюмуючи вищесказане, можна констатувати, що галузева структура зайнятості економічно активного населення України відображає «консервацію» в нашій країні адекватного потребам індустріального суспільства типу зайнятості. З врахуванням збереження загального низького рівня продуктивності праці в базових галузях народного господарства та примітивізацією структури господарства він входить у гостру суперечність з загальним високим освітнім та професійно-кваліфікаційним рівнем українських кадрів, загрожуючи деградацією нагромадженого протягом радянського періоду індустріального та наукового потенціалу України та відпливом кваліфікованих кадрів з національних анклавів високих технологій за кордон.

Серед факторів, які негативно впливають на стан та якісне відтворення людського ресурсу в Україні, слід відзначити наступні:

- зниження обсягів виробництва в країні та доходів населення;
- зростання нерівності в доходах та рівні життя населення;

---

<sup>1</sup> Державний комітет статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

- руйнування державних систем освіти й охорони здоров'я;
- скорочення обсягів інвестицій у людський ресурс нації;
- активізація процесів трудової (передусім інтелектуальної) еміграції працездатного населення країни;
- невідповідність параметрів функціонування ринку освітніх послуг потребам ринку праці та ін.

Так, якщо аналізувати такий показник, як обсяг ВВП на душу населення, котрий відображає рівень добробуту населення держави та ефективність функціонування національної господарської системи, то протягом 1990—2007 рр. у доларовому еквіваленті він знизився на 70 %. Невипадково, що з трьох основних компонентів, за якими розраховується Індекс людського розвитку, Україна найбільше відстає саме за показником ВВП на душу населення. Душовий ВВП у нашій державі стрімко знижувався протягом 1992—1998 рр. і почав зростати лише з 1999 р. Як результат — на сьогодні за показником ВВП на душу населення Україну випереджають не лише розвинуті країни світу та Балтійські держави — нові члени Євросоюзу (котрі за рівнем доходів наближаються до розвинутих країн Європи: Латвія, Литва, Естонія), але й країни пострадянського простору.

Поряд з характеристикою ВВП на душу населення рівень розвитку людського ресурсу країни та умови його якісного відтворення можна оцінити і за показником продуктивності праці. Протягом 1990—2007 рр. її падіння склало 30 %, що було обумовлено спадом обсягів промислової продукції — на 42 %, продукції сільського господарства — на 45 % та виробництва товарів народного споживання на 48 %.

Ще одним фактором, який негативно позначається на умовах відтворення людського ресурсу України та мотивації до творчої, креативної діяльності, є штучне стримування зростання доходів населення. Так, реальна заробітна плата та реальні пенсійні виплати протягом 1990—2000 рр. скоротились майже вчетверо. Переломити цю тенденцію вдалося лише з 2001 р., коли зростання реального доходу по відношенню до попереднього року склало 119,3 %. Протягом 2000—2007 рр. середньорічні темпи зростання доходів населення України стабілізувалися на рівні 15—17 %, що дозволило істотно підвищити рівень матеріальної забезпеченості та витрат українських домогосподарств. Проте щорічне зростання ВВП на душу населення у нашій країні супроводжувалося інфляційними процесами. Наприклад, протягом 2007 р. номінальний наявний душовий дохід в Україні підвищився порівняно з попереднім роком на 31,2 %. При цьому підвищення номінальної заробітної плати склало 30,3 %, соціальних трансфертів — 27,7 %, у т. ч. виплачуваних у грошовій формі — 28,1 %. Між тим, враховуючи відзначене посилення інфляційних тенденцій, темпи приросту цих по-

казників у реальному вимірі виявилися значно помірнішими: 14,2 %, 13,4 %, 11,1 % та 11,5 % відповідно. Загалом слід констатувати стійку тенденцію до сповільнення приросту реальних наявних доходів населення: якщо в 2005 р. він становив 20,1 %, у 2006 р. — 16,1 %, то в 2007 р. — лише 12,8 %<sup>1</sup>.

Разом з тим, у край низьким залишається рівень середньомісячної заробітної плати економічно активного населення України, який у 2008 р. становив 1806 грн у розрахунку на одного штатного працівника<sup>2</sup>. У той самий час, за даними ОЕСР, питома вага оплати праці у ВВП становить, приміром, за країнами ЄС 60—65 %, у Канаді — близько 52 %, у Великій Британії — 56 %, США — 58 %, а в Японії питома вага оплати праці у національному доході досягає відмітки 75 %. В Україні ж за результатами 2007 р. питома вага фонду заробітної плати у структурі ВВП становила лише 44,6 %, що свідчить про значне відставання (на рівні 10—20 процентних пунктів) нашої держави від країн-лідерів світового рейтингу конкурентоспроможності за питоною вагою доходів від найманої праці у ВВП.

Негатив подібної ситуації посилюється тим, що, по-перше, заробітна плата є основним джерелом доходів більшості населення нашої країни, а отже — визначальним чином впливає на рівень добробуту населення країни загалом та формування позитивного іміджу країни в очах світової громадськості. А, по-друге, як показують статистичні дані, в галузях, котрі визначають науково-технічний прогрес та наукомістке виробництво, реальна заробітна плата в Україні — найнижча. Наприклад, рівень номінальної заробітної плати протягом 2004—2008 рр. у сфері освіти становив 80—85 %, у сфері охорони здоров'я — 65—70 %, у сфері послуг — 80—85 % середнього рівня по економіці<sup>3</sup>. Найвищих рівнів заробітних плат, головним чином за рахунок високої питокої частки позатарифної оплати праці, досягнуто нині на підприємствах атомної, газової та нафтодобувної промисловості.

Закономірним результатом високої міжгалузевої диференціації у рівнях заробітних плат працівників є надмірні регіональні розбіжності в оплаті праці. Так, у Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській та Луганській областях, в економічній структурі яких домінують галузі, що випускають продукцію експортного призначення, а також у великих мегаполісах з розвиненим вторинним сектором економіки, найбільша частка працівників отримує заробітну плату на рівні 2—5 тис. грн щомісячно, тоді як у Тернопільській, Волинській,

<sup>1</sup> Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. — К.: НІСД, 2008. — С. 359.

<sup>2</sup> Державний комітет статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

<sup>3</sup> Там само.

Херсонській, Чернівецькій областях — менше 400 грн<sup>1</sup>. При цьому різниця між максимальною та мінімальною середньою заробітною платою по регіонах у 2007 р. збільшилася порівняно з попереднім роком й становила 2,41 разу (у 2006 р. вона складала 2,38 разу).

Що стосується структури фонду оплати праці українських працівників, то протягом останніх років у загальній сумі нарахувань істотно зросла частка основної заробітної плати на фоні зменшення ваги додаткової оплати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Це свідчить про зменшення можливостей підприємств щодо стимулювання праці, оскільки структура фонду оплати праці тісно пов'язана з фінансовим станом підприємств та можливостями матеріального заохочення працівників до праці. Крім того, існуюча нормативно-правова база, котра регулює податковий тиск на фонд заробітної плати, не відповідає умовам розширеного відтворення соціальної сфери.

Як результат — низький життєвий рівень населення й зростання людської бідності, а також поглиблення нерівності у доходах та рівні життя українських громадян. Якщо аналізувати структуру сукупних витрат домогосподарств держави, то протягом 2000—2008 рр. в усіх регіонах України близько 80—90 % доходів витрачалися на споживчі витрати (передусім на харчування), що свідчить про загалом низький рівень життя населення держави. Його підтверджують і оцінки експертів ПРООН, згідно яких 25 % населення України перебуває нині за межею бідності, визначеною за абсолютним критерієм у 4 дол. США на день за ПКС. І хоча значення цього показника в Україні є значно нижчим порівняно з державами пострадянського простору (наприклад, у Російській Федерації він становить 53 %, у Казахстані — 62 %, у Молдові — 82 %), проте істотно перевищує показники країн Центральної та Східної Європи.

Значною проблемою в Україні залишається також глибока асиметрія між доходами найбагатших і найбідніших верств населення. Так, за даними офіційної статистики, доходи 10 % найбагатших приблизно в 13 разів перевищують доходи 10 % найбідніших за гранично-критичного значення цього показника на рівні 10:1 відповідно до світових стандартів. Разом з тим, можна припустити, що децильний коефіцієнт диференціації грошових доходів населення України є заниженим, оскільки заможні родини уникають оприлюднення власних доходів та витрат.

Від негативних впливів трансформаційних процесів потерпає також система навчання в Україні, адже за роки незалежності наша держава частково втратила свої переваги в системі середньої та вищої освіти, що погіршило її позиції у світі. Так, протягом 1990—2008 рр. значно

<sup>1</sup> Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. — К.: НІСД, 2008. — С. 360.

зменшилась чисельність учнів загальноосвітніх навчальних закладів (з 7132 до 4857 тис. осіб) та студентів професійно-технічних навчальних закладів (з 643,4 до 454,4 тис. осіб відповідно). Крім того, істотно скоротилася і кількість закладів, котрі готують вітчизняні професійно-технічні кадри: якщо у 1990 р. їх чисельність становила 1246, то у 2007 р. — лише 1022 (за найнижчого показника 953 у 2003 р.)<sup>1</sup>.

Останніми роками набір у професійно-технічні навчальні заклади, зокрема в групи, що дають повну загальну середню освіту, стабілізувався на рівні 310—314 тис. осіб щорічно, що становить у середньому 15 % від числа учнів, котрі закінчили 9 класів. Щодо регіональної структури професійно-технічної підготовки в Україні, то вона є доволі диференційованою і відповідає, головним чином, рівню «інтелектуального насичення» промислово-виробничих об'єктів у державі: якщо у м. Києві частка учнів ПТНЗ не перевищує 7—8 % загального учнівського контингенту, в Одеській області складає близько 10 %, то в Донецькій та Луганській областях перевищує 25—26 %. Щорічний випуск ПТНЗ протягом останніх п'яти років стабілізувався на рівні 270—285 тис. осіб.

Тенденції щодо зменшення чисельності студентів професійно-технічних навчальних закладів та кількості останніх були обумовлені, по-перше, ліквідацією та реорганізацією безперспективних, зі слабкою матеріально-технічною базою закладів; по-друге, скороченням потреб підприємств у новій робочій силі; по-третє, зростанням чисельності учнів старших класів, котрі виявили бажання продовжити навчання в школі з метою подальшого навчання у вищих навчальних закладах. Останній чинник є особливо вагомим, адже з розширенням приватного сектору у сфері освітніх послуг в Україні чимало учнів (навіть з низькою успішністю) отримали можливість продовжити навчання в приватних вищих навчальних закладах. Значна частина таких ВНЗ не висуває високі вимоги до вступників, а з причини відсутності необхідної матеріально-технічної бази та авторитетного професорсько-викладацького корпусу) неспроможні забезпечити високу якість освіти.

Вкрай низькими залишаються і обсяги державного фінансування освітньої сфери. Незважаючи на те, що протягом останніх п'яти років дещо покращується фінансове забезпечення як освіти в цілому, так і сегментів середньої та вищої школи, зокрема (рис. 5.8), виділені кошти — дуже незначні й неспроможні задовольнити потреби ні галузі, ні навчальних закладів. Це свідчить про недалекоглядну державну політику щодо розвитку національної системи освіти.

---

<sup>1</sup> Державний комітет статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).



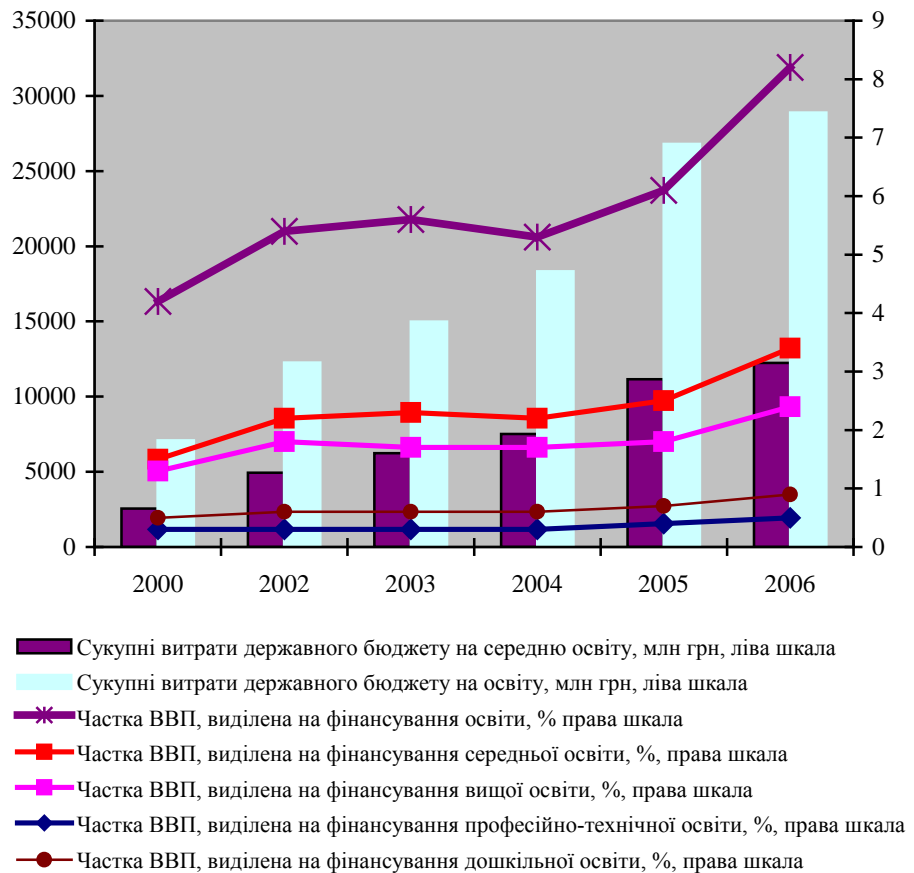


Рис. 5.8. Динаміка витрат державного бюджету на фінансування освіти в Україні протягом 2000—2006 рр.<sup>1</sup>

Як результат — украї низьким залишається стан матеріально-технічної бази національної освіти, українські учні та студенти недостатньо забезпечені сучасними підручниками та наочним матеріалом, а для навчального процесу в Україні характерним є катастрофічно недостатній рівень комп'ютеризації та доступу до глобальної інформаційної мережі Інтернет. Так, у цілому по Україні один комп'ютер припадає на 75 учнів загальноосвітніх шкіл при середньоєвропейському показнику — 15 учнів. Тож не дивно, що за показником використання сучасних інформаційних технологій у рейтингу з 82 країн Україна посідає нині лише 70-те місце (для порівняння Естонія — 4-те), у той час, коли за

<sup>1</sup> Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. — С. 168.; Державний комітет статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

радянських часів в нашій країні було зосереджено близько 40 % кібернетичного потенціалу СРСР. Крім того, наша держава не бере участі в міжнародних порівняльних дослідженнях щодо навчальних досягнень учнів, котрі щорічно проводяться за сприяння мережі міжнародних організацій — ООН, ЮНЕСКО та ОЕСР, а перемоги вихованців кількох елітних шкіл на престижних міжнародних олімпіадах суттєво не впливають на формування позитивного іміджу національної системи освіти в очах світової громадськості.

Перехідний період до ринкової економіки виявив таку проблему, як нераціональне використання людського ресурсу в Україні та невідповідність параметрів функціонування ринку освітніх послуг потребам ринку праці. Так, функціонуючи в автономному режимі, ринок освітніх послуг неготовий повністю задовольнити попит роботодавців у кадрах та гнучко реагувати на зміну в їхніх потребах. Незважаючи на те, що в останні роки кристалізувалася така позитивна тенденція розвитку ринку праці, як скороченням рівня реального безробіття (яке нині є одним з найнижчих у Європі), незайнятість населення дотепер залишається гострою соціальною проблемою. Від неї потерпають, головним чином, молоді спеціалісти, котрі не можуть працевлаштуватися за фахом після закінчення професійних та вищих навчальних закладів (у тому числі державної форми власності) з причини незатребуваності опанованої професії. Так, з 468,4 тис. випускників вищих навчальних закладів у 2008 р., які зареєструвалися в службі зайнятості як безробітні, 42,5 % навчалися за напрямками економіка, комерція та підприємництво; 18,3 % — за інженерними, а 12,2 % — за медичними спеціальностями.

Подібна ситуація склалася і з випускниками професійно-технічних навчальних закладів: з загальної їх чисельності у 2007 р. — 285,1 тис. осіб<sup>1</sup> — 40 % склали кваліфіковані робітники з інструментом, 20 % — працівники сфери торгівлі та побутових послуг, 18 % — оператори комп'ютерного набору та складальники устаткування і машин. Загалом на початок 2008 р. у структурі потреб народного господарства близько 60 % припадає на робітничі професії. Більше того, чисельність молодих спеціалістів, котрі не знайшли роботу за отриманим фахом, істотно перевищує офіційні дані. Особливо це стосується випускників вищих навчальних закладів III—IV рівнів акредитації за спеціальностями «облік і аудит», «банківська справа», «правознавство», «економіка підприємництва» та «педагогічна освіта», а серед випускників навчальних закладів I—II рівнів акредитації за спеціальностями «бухгалтерський облік», «оператор комп'ютерного набору» та працівників сфери торгівлі та надання побутових послуг.

---

<sup>1</sup> Державний комітет статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Це свідчить про те, що підготовка фахівців з вищою освітою (III–IV рівнів акредитації) не узгоджується з підготовкою кадрів у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації, а також з підготовкою працівників масових професій, як це робиться в усіх країнах світу. В українських ВНЗ відбувається нині стихійний процес підготовки фахівців незатребуваних професій на фоні постійного зростання непродуктивних витрат державного і місцевих бюджетів на фінансування вищої і професійної освіти, а також особистих коштів громадян на отримання вищої освіти. З другого боку, в країні має місце протилежне явище — попит на представників багатьох робітничих професій не задовольняється, а за певними професіями відчувається гострий дефіцит якісної робочої сили: обсяги заявленої підприємствами потреби в працівниках робітничих професій протягом 2002—2004 рр. зросли на 34 %, а за 2004—2007 рр. — ще на 20 %. Лише у 2007 р. у центрах зайнятості України роботодавці замовили майже 2,5 тис. фрезерувальників (при наявності зареєстрованих безробітних за цим фахом у кількості 440 осіб), значною мірою незадоволеним залишається попит на електрогазозварників, токарів, ливарників, ковалів, термістів, слюсарів-сантехніків та слюсарів-інструментальників, фрезерувальників, мулярів, швачок та ін. Таким чином, наявність значних за чисельністю контингентів населення, професії яких не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом працівників багатьох професій та спеціальностей.

Причиною дефіциту кадрів в окремих сферах діяльності в Україні є послаблення контролю з боку держави за цільовим працевлаштуванням випускників ВНЗ та поширення практики надання фіктивних довідок про працевлаштування. Наприклад, незважаючи на значне перевищення випуску шкільних вчителів над їх потребою, у багатьох загальноосвітніх школах спостерігається нестача педагогічних кадрів. Це ж саме стосується випускників медичних закладів, які не працевлаштовуються за спеціальністю, а працюють у бізнесі, у фармацевтичній галузі, займаються збутом медичних препаратів іноземного виробництва.

Недостатньою мірою використовується і наявний науковий ресурс в Україні, про що свідчить, зокрема, такий узагальнюючий показник результативності наукової діяльності, як кількість публікацій українських вчених. Так, у країновому рейтингу за даним показником наша держава посідає досить скромне місце: у 2003 р. було опубліковано лише 220 тис. наукових праць українських учених, з яких 6,2 % становили монографії, 58,3 % — статті у фахових наукових журналах, 35,5 % — публікації в інших виданнях. Нераціонально використовується і робочий час науковців, про що свідчить той факт, що у 2003 р.

втрати робочого часу в розрахунку на 1 працюючого становили в нашій державі 374 год. або 18,8 % його річного фонду. Така загрозлива ситуація вимагає суттєвого скорочення зазначених втрат з метою забезпечення економічного зростання через активне залучення наукових кадрів до виробничих процесів.

Основну частину витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт становить заробітна плата (близько 50 %), і, до речі, темпи її зростання перевищують темпи зростання інших витрат. З точки зору соціальної компоненти це вірно, адже рівень оплати праці науковців залишається нині вкрай низьким. Проте не можна ігнорувати і частку витрат на устаткування, яка становить нині менше 3 % загальних витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт, та частку машин й устаткування у загальному обсязі основних засобів наукових організацій, яка у 2007 р. становила лише 28,9 %.

Щодо регіонального розподілу даного показника, то він відображає вкрай низький рівень технічної оснащеності «інноваційно-містких» промислових об'єктів: найвищі показники технічної оснащеності українських підприємств зафіксовано нині в регіонах, котрі не належать до наукових центрів — у Кіровоградській (22,8 тис. грн на 1 працівника) та в Чернівецькій (26,7 тис. грн) областях, тоді як у регіонах, де концентрується основна частина науково-технічних працівників даний індикатор коливається від мінімального рівня у 8,2 тис. грн у Дніпропетровській області, 11,6 тис. грн у Донецькій області до максимального 14,6 тис. грн на 1 працівника у Харківській області.

Ще не зупинено погіршення якості людського ресурсу України. Значних масштабів набуло таке явище, як «відплив інтелекту» — виїзд висококваліфікованих фахівців, зокрема науковців, до країн з кращими для наукової діяльності умовами. Кількісні параметри цього процесу вражають: за роки незалежності Україну залишило біля трьох тисяч докторів і кандидатів наук, багато представників творчої інтелігенції.

Головною причиною «відпливу інтелекту» є підрив упродовж 1990-х років науково-технічного потенціалу України, що призвело до нестабільності та незадовільного стану роботи наукових установ, плинності наукових кадрів з причини низького рівня оплати праці, майже двократного скорочення кількості проектних і дослідницьких організацій та чисельності наукових працівників, а питома вага асигнувань на розвиток НДДКР з 3 % «досягла» катастрофічної, з погляду інтенсивного відтворення суспільного продукту, величини 0,3 % ВВП країни (і це при тому, що фінансування науки на рівні, нижчому 1 %, повністю позбавляє її можливості розвиватися).

Найпривабливішими для українських науковців є такі країни, як США, Німеччина, Ізраїль, Канада, Франція та Росія, на які припадає близько 85 % загальної чисельності тих, хто виїхав за кордон. До цих країн емігрували в основному фахівці у галузях математичного аналізу, фізики твердого тіла, фізики напівпровідників, механіки твердого тіла, хірургії та інших спеціальностей, попит на які стабільно високий. Якщо аналізувати наслідки цього процесу для вітчизняної економіки, то масова еміграція національних наукових кадрів фактично зруйнувала відомі у світі наукові школи та «знекровила» найцінніший економічний ресурс — людський. Ці наслідки можна оцінили кількісно: масштаби щорічних прямих втрат України від виїзду висококваліфікованих кадрів складають кілька десятків мільярдів дол.: за експертними оцінками українських вчених виїзд молодого науковця за кордон на постійне місце проживання коштує державі від 250 до 300 тис. дол.

Тож не дивно, що в українських наукових установах та вищих навчальних закладах професорсько-викладацький склад — це, в основній своїй масі, люди пенсійного віку, тоді як у західних країнах — сорока-, сорокап'ятирічні; наукомісткість промислового виробництва України не перевищує нині 0,3 % (що в 10—20 разів нижче світового рівня), а частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить лише 0,05—0,1 %<sup>1</sup> (проти 36 % у США, 30 % — в Японії, 17 % — у Німеччині та 6 % — у Китаї).

Якщо ж розглянути питому частку експорту високих технологій у загальному обсязі промислового експорту, то в Україні вона складає лише 3,3 %, що майже уп'ятеро нижче середнього показника по 55 країнах світу (16,6 %). Світовий досвід же показує, що головним критерієм результативності інноваційної діяльності є зростання частки наукомістких галузей у структурі виробництва та експорту країни. Проте низький рівень інноваційної активності, особливо у створенні та використанні нових технологічних процесів, негативно впливає на структуру промислового виробництва в Україні, знижуючи рівень наукомісткості. Структурні зрушення, що відбуваються протягом останніх років, характеризуються певною стагнацією у розвитку високотехнологічних галузей, котрі визначають конкурентний статус країни. Про це свідчить домінування у структурі промислового виробництва в Україні галузей, котрі не належать до високотехнологічних: металургії та оброблення металу (22,1 %), харчової промисловості (18,9 %), добувної промисловості (9 %), а також виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (8,3 %).

<sup>1</sup> *Петрина М.* Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 39.

Не відповідає параметрам постіндустріальної економіки і частка вітчизняної наукомісткої продукції у структурі ВВП: у той час, коли за цим показником держави-лідери світового господарства посідають провідні позиції у країнових рейтингах (Ізраїль — 3,5 % ВВП, Швеція — майже 2,4 %, Фінляндія та Німеччина — по 2,3 %, Великобританія — 2,2 % та ін.), забезпечуючи за рахунок інноваційної діяльності до 85—90 % приросту ВВП<sup>1</sup>, українська економіка розвивається практично без наукових розробок з відповідним показником на рівні 1,2 % ВВП. Крім того, понад 90 % продукції, що виробляється промисловістю України, не відповідає сучасному науково-технічному рівню, а сама промисловість набуває слюсарно-складального характеру.

Істотне погіршення за роки незалежності України кількісної та якісної структури її людського ресурсу зафіксовано і у рейтингу Індексу людського розвитку (ІЛР), що регулярно розраховується фахівцями ПРООН. Якщо аналізувати динаміку даного показника протягом 1992—2005 рр. (табл. 5.5), то слід відмітити його різке падіння, починаючи з середини 1990-х років. Так, упродовж 1992—1996 рр. ІЛР в Україні знизився з 0,773 до 0,731 або майже на 7 % (досягнувши найнижчого рівня на кінець періоду, коли наша країна посіла 102-ге місце у рейтингу 174 країн світу). З 1997 р. індекс людського розвитку нашої держави почав поліпшуватися: у Доповіді за 2004 р. (в якому наведено дані за 2002 р.) Україна посідала 70-те місце при значенні даного показника у 0,777, проте у 2003 р. Україна перемістилася у країновому рейтингу на 78-у позицію (зі значенням даного показника 0,776). У 2005 р. Україна дещо поліпшила свої позиції у країновому рейтингу ІЛР, посівши 76-те місце серед 177 країн світу зі значенням даного показника у 0,788, в основному за рахунок підвищення середньої очікуваної тривалості життя при народженні (до 67,7 років) та зростання ВВП на душу населення (до 6848 дол.).

За умов формування в Україні відкритої економіки та глобальних викликів нагальною необхідністю є посилення уваги до проблеми якісного поліпшення людського ресурсу нації та нейтралізації руйнівних тенденцій в його розвитку. Це можливо за допомогою цілісної системи нормативно-правових, соціально-економічних методів, організаційних форм й заходів, які здатні формувати мотиви, стимули, ціннісні орієнтації для реалізації інтересів людини і сприяли б всебічному розвитку людського капіталу як інтелектуальної основи розвитку суспільства.

---

<sup>1</sup> Ковалевський Л. Г. Інноваційний розвиток України в сучасних умовах // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2005. — № 5—6. — С. 99.

Таблиця 5.5

**ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ РІВНЯ РОЗВИТКУ  
ЛЮДСЬКОГО РЕСУРСУ В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 1992—2005 рр.<sup>1</sup>**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	69,1	68,4	67,7	66,9	67,1	68,8	69,1	68,1	68,1	69,2	69,5	66,1	66,1	67,7
Рівень грамотності дорослого населення (старших 15 років), %	98,5	98,5	98,6	98,6	98,7	98,7	99,6	99,6	99,6	99,6	99,6	99,4	99,4	99,4
Сукупний коефіцієнт охоплення населення навчанням, %	73,7	72,5	72,4	72,7	73,4	77,1	77,9	76,9	77,3	81	84	86	85	86,5
ВВП на душу населення (за ПКС), дол. США	5921	5192	4097	3734	3406	3295	3194	3458	3816	4350	4870	5491	6394	6848
Індекс очікуваної тривалості життя	0,74	0,72	0,71	0,70	0,70	0,73	0,73	0,72	0,72	0,74	0,74	0,69	0,69	0,71
Індекс освіченості	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,91	0,92	0,92	0,92	0,93	0,94	0,95	0,94	0,948
Індекс реального ВВП	0,68	0,66	0,62	0,60	0,59	0,58	0,58	0,59	0,61	0,63	0,65	0,67	0,69	0,705
Індекс людського розвитку (ІЛР)	0,773	0,76	0,744	0,734	0,731	0,741	0,744	0,742	0,748	0,766	0,777	0,776	0,774	0,788
Рейтинг України за ІЛР / кількість країн у рейтингу	45 / 62	54 / 162	80 / 174	95 / 174	102 / 174	91 / 174	78 / 174	74 / 162	80 / 173	75 / 175	70 / 177	78 / 177	77 / 177	76 / 177

<sup>1</sup> Побудовано за: *Гришнова О. А.* Людський розвиток: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 99 (308 с.); Доклад о развитии человека 2005. Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства. / Пер. с англ. — М.: Весь мир, 2005. — С. 241—249 (416 с.); Human Development Report 2006: Beyond scarcity: Power, poverty and the global water crisis. — New York: UNDP, 2006. — P. 283—286 (422 p.); Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human Solidarity in a Divided World. — New York: UNDP, 2007. — P. 230—232.

Для цього необхідно:

1. Подолати бідність та підвищити загальний добробут українського населення через жорстке державне регулювання рівнів доходів різних соціальних категорій населення з урахуванням реальної вартості робочої сили (особливо висококваліфікованого його сегменту), виведення з тіні процесу оплати праці, законодавче встановлення мінімального рівня погодинної ставки оплати праці та запровадження чіткої тарифної системи з урахуванням якісних характеристик робочої сили та ін.

2. Надати системі освіти і науки пріоритетного статусу в державі, враховуючи їх вирішальну роль у становленні постіндустріального суспільства. Це вимагає модернізації матеріально-технічної бази закладів освіти і науки, суттєвого зростання обсягів та диверсифікація джерел їх фінансування, переведення викладацького корпусу у розряд високооплачуваних категорій державних службовців, підвищення якості освіти через вдосконалення її змісту та навчальних технологій та ін.

3. Створення системи безперервної професійної підготовки національних кадрів через механізми встановлення професійних кваліфікацій та стандартів та їх узгодженість з освітніми стандартами професійно-технічних та вищих навчальних закладів України; заснування в Україні професійних асоціацій на галузевому рівні; поглиблення співробітництва промисловців та роботодавців з вітчизняними закладами освіти; розвиток сучасної інфраструктури післядипломної освіти, яка б включала галузеві (корпоративні) та територіальні навчальні центри, а також вищі навчальні заклади, консультаційні пункти, представницькі органи, які б організовували та стимулювали процес професійного навчання на місцях; надання податкових пільг підприємствам залежно від проведеного навчання персоналу; відкриття індивідуальних навчальних рахунків та ін.

4. Посилення регулювання міграційних процесів в Україні через приєднання нашої держави до багатосторонніх та двосторонніх міждержавних угод у сфері трудової міграції, які б передбачали конкретні механізми захисту прав українських громадян-трудомих мігрантів у частині пенсійного забезпечення, соціального та медичного страхування тощо; створення сприятливого режиму забезпечення переказів грошових коштів українських емігрантів на батьківщину та стимулювання їх ефективного залучення у вітчизняне виробництво; визнання за кордоном дипломів про освіту українських емігрантів; залучення в Україну іноземних фахівців та науковців дефіцитних спеціальностей та ін.

5. Докорінна перебудова національної системи охорони здоров'я, основними напрямками якої мають бути: розширення спектру добро-



вільного медичного страхування; профілактична спрямованість діяльності медичної сфери з її орієнтацією на формування у населення здорового способу життя, створення здорових умов праці та побуту, активне впровадження валеологічної освіти населення; впровадження інституту сімейної медицини; гарантування державою рівня безоплатної медичної допомоги та запровадження її державного стандарту; диверсифікація джерел фінансування медичної сфери через урізноманітнення форм власності у сфері охорони здоров'я та лібералізацію умов для розвитку приватного сектора; реструктуризація спеціалізованої медичної допомоги зі скороченням обсягів стаціонарної медичної допомоги.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що сучасний стан людського ресурсу в Україні характеризується великою контрастністю. З одного боку, зростає молоде покоління інформованих, освічених, динамічних, конкурентних, патріотично налаштованих українців, які готові до модернізації країни, а з іншого, — дотепер не подолані негативні тенденції у соціально-економічних умовах життєдіяльності української нації. Безперечно, що виправлення цієї загрозливої ситуації є найактуальнішою проблемою сьогодення для української влади і суспільства в цілому.

### ***5.3. УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ БІЗНЕС-ПОВЕДІНКИ***

Сучасна бізнес-поведінка — це багаторівнева модель ділової поведінки індивіда, яка детермінує специфіку діяльності фірми на ринку та включає велику кількість елементів, що в значній мірі знаходяться під впливом ринкових чинників. Загальновідомою є схема факторного аналізу діяльності підприємства неокласичної теорії (де разом з державною політикою (в основному заходами антимонопольного регулювання) до уваги приймаються характеристики ринку, на якому реалізує підприємницькі функції ділова людина) погано вписується в нерозвиненість перехідної економіки з її інверсійним характером трансформацій і як результатом — перестановками в послідовності економічних перетворень: зміна параметрів зовнішнього середовища, в якому функціонують виробники і споживачі, зумовлює і перебудову внутрішньої

системи, а вже потім — внутрішньої мотивації (цільової функції підприємств і підприємців), вимагає аналізу визначальних чинників та специфічних умов середовища, в якому реалізується бізнес-поведінка суб'єктів господарської діяльності.

Сучасна модель бізнес-поведінки — це результат багатовікової історії розвитку господарської практики під впливом місця існування та життєдіяльності народів; у ній проявляються пласти і нашарування різних епох, які формують стиль ділової поведінки, традиції, звички і форми взаємодії людей. Тому розвиток в Україні цивілізованого бізнесу має враховувати її загальноісторичні, культурологічні та соціально-економічні особливості і потреби адаптації до сучасних умов ринкового середовища.

Географічне розташування, кліматичні умови та ресурсний потенціал суттєво вплинули на характер економічної діяльності українців (зокрема переважання сільськогосподарського виробництва), і стали базисом для формування національного ментального профілю<sup>1</sup>.

Дослідники історії України відзначають що лише період з 1861 р., тобто скасування кріпосного права, до 1917 р. виявився найсприятливішим для прояву індивідуалістичних, адекватних вимогам того часу та позбавлених надмірної формалізації елементів національної моделі підприємницької поведінки. Хоча ще до реформи 1861 р. існували певні передумови і соціально-економічні умови для виникнення й розвитку підприємництва: наявність великих коштів у країні (завдяки торгівлі, протекціонізму, відкупам, лихварству і найманню робочої сили) та активний процес відчуження виробників від засобів виробництва. Проте кріпосне право подвійно гальмувало розвиток підприємництва: по-перше, прикріплюючи до землі величезну масу населення і роблячи ненадійними робітників з оброчних селян (тому що вони могли бути відкликані поміщиком, що ставило в залежність від нього підприємця); по-друге, надзвичайно звужувало ринок; до того ж кріпосне право не тільки гальмувало зростання міського населення, але й сильно знижувало купівельну спроможність селян, поміщиків і кріпосних ремісників. Крім того, недостача робочих рук підштовхувала підприємців користуватися посесійними робітниками, низька продуктивність праці яких була причиною того, що українські вироби не знаходили збуту на вимогливих закордонних ринках і продавалися занадто дорого на внутрішніх. Виняток складали, головним чином, бавовняні тканини, які вироблялися підприємцями за допомогою найманої праці.

---

<sup>1</sup> *Войтович С.* Світ соціальних відносин в українській культурі: Історико-соціологічне дослідження. — К., 1997. — 126 с.; *Діба М. І.* Гуманістичний фактор у розвитку підприємництва // *Маркетинг в Україні*, №1, 1993, С.49—52.; *Magocsi P.* A History of Ukraine. — Toronto, 1996, 346 p.; *Слесарьова М. Л.* Вплив ментальності на економічну поведінку // *Вестник ХНУ*. — 1998. — № 414.

Скасування кріпосного права дало поштовх розвитку ринкових відносин в аграрній сфері. У нових умовах (особиста свобода, земельна власність, право нею розпоряджатися) частина селян, із задатками підприємців, намагається реалізувати їх у сільському господарстві, вирощуючи хліб, займаючись скотарством, промислами і ремеслами. Дворяни-поміщики, втративши дармову робочу силу, змушені були пристосовуватися до нових умов господарювання. Найбільш діловиті з них постійно стежили за кон'юнктурою внутрішнього і зовнішнього ринків і, відповідно, реагували на її коливання, почали використовувати вільнонайманих працівників, сучасні знаряддя праці тощо. Проте такого роду нововведення вимагали значних капіталовкладень. Не випадково, що «виживало» виробництво тільки заповзятих власників, здатних не лише зрозуміти тенденції у розвитку промисловості, але й організувати необхідну трансформацію, наприклад, ручного виробництва у фабрично-заводське.

Уряд у цей час максимально стимулює виробництво, зменшуючи або ліквідує податки на ряді підприємств. Розвиткові підприємства сприяло і те, що протягом перших післяреформених років були скасовані які-небудь соціальні обмеження, до підприємницької діяльності допускалися і селяни і міщани.

Зміцнилося і дрібне виробництво, яке традиційно мало сімейний характер. Воно розвивалося в торгівлі, сфері послуг, сільському господарстві тощо. Індивідуальне приватне підприємство переважало в медицині, адвокатурі, дрібній торгівлі. Крім того, значно зростає приватний банківський капітал.

У цей час сформувався своєрідний кодекс вітчизняного підприємця, основними складовими якого стали: повага влади; чесність і правдивість, як передумова здорового прибутку; любов до людини як умова гармонійності інтересів і максимального розкриття людських здібностей; вірність даному слову; поважання права приватної власності; життя відповідно до матеріального становища. Для порівняння наведемо етичний кодекс бізнесмена однієї з англійських фірм: професіоналізм (відповідність діяльності діючим законам і висока компетентність); секрети фірми (їхнє нерозголошення і чіткий контроль над інформованістю підлеглих тільки в рамках службової необхідності); честь бізнесмена (уникання конфліктів і підтримка вільного чесного бізнесу); дотримання загальнолюдських моральних заповідей. Тобто звід етичних норм для вітчизняного професійного підприємця того часу мав явно виражений моральний відтінок, тоді як в ієрархії етичних цінностей західного бізнесмена професіоналізмові віддається явна перевага.

У цілому, українцю дореволюційного періоду, обдарованому розумом, волею, винахідливістю, високими моральними й іншими яко-

стями, бракувало честолюбства, цілеспрямованості, вміння подати і поставити себе, не протиставляючи оточенню, тобто суверенності і самодостатності — якостей, які необхідні суб'єктові підприємницької діяльності. Хоча слід повторитися, що підприємницька діяльність була другорядною, похідною від сільського господарства, пов'язаної з ним. Тому «напередодні жовтневого перевороту 1917 р. підприємець виглядав одинокою фігурою, яка не викликала симпатії з боку населення. Підприємницька діяльність виявилась неprestижною і сприймалася як експлуатація народу. Неприйнятність принципу приватної власності у свідомості багатьох людей царської Росії згубно відбилася на долі підприємців»<sup>1</sup>. Відомий російський історик Є.Філатова відзначає, що цей своєрідний комплекс неповноцінності купці виявляли хто в розгулі і пияцтві, хто в щедрій благодійній діяльності, хто в аскетичній стриманості, а хтось навіть у підтримці партії більшовиків<sup>2</sup>.

Підприємці після 1917 р. зникли як клас, насамперед тому, що був скасований інститут приватної власності, були підірвані основи приватного підприємництва. Хоча ми можемо говорити про можливість прояву підприємницької активності: діловитість, ініціатива (наприклад комсомольська діяльність).

На прикладі СРСР можна показати амбівалентність економіки в цілому та підприємництва зокрема. З одного боку, спочатку в ній з особливою силою проявилася інноваційна функція економічної культури: у практику господарювання були впроваджені інновації, які на попередніх етапах розвитку не використовувалися — радгоспи і колгоспи, промислові підприємства, практично цілком позбавлені економічних методів керування, державно-відомчі форми організації будівництва, транспорту, побуту, громадського харчування, освіти, охорони здоров'я. Водночас були сформовані нові, антидемократичні форми розподільних відносин, у значній мірі сховані від мас. Було створено багато нових зразків економічної поведінки, які у своїх безпосередніх проявах були позитивними. Наприклад, традиції колективізму, допомоги відстаючим (це приклад парадоксальності поведінкової норми: з погляду моралі вона позитивна, а з погляду максимізації вигоди — шкідлива), виховання в людях розуміння труднощів суспільства, вміння пожертвувати особистим часом і силами заради загальної справи. З іншого боку, плановість економіки, припускаючи глобальні зміни, блокувала інновації на нижчих рівнях.

---

<sup>1</sup> Прутська О. О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. — К.: Логос, 2003. — С. 109.

<sup>2</sup> Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. — М.: РОССПЭН, 2002. — 275 с.

Головним соціально-економічним проявом ділової активності в Україні в радянський період є вимушене переродження підприємницької діяльності в тіньову економіку. Проте за рядом причин «тіньову економіку» не можна вважати підприємництвом (можливо — підприємницькою ініціативою або гібридом цивілізованого підприємництва, передусім через відсутність законодавчо закріпленої приватної власності), хоча вона і стала ланкою, яка врівноважує, у диспропорційній господарській системі радянської планової економіки. Чотири основних елементи відрізняють підприємницьку діяльність від усіх інших: новаторство, ризик, власний капітал, підприємницький дохід. Безумовно новаторство, як і ризик має місце в «тіньовій економіці», але не власним капіталом, який можна було б вкласти в бізнес; «тіньовими» ризикували свободою, знаходячись під постійною погрозою притягнення до кримінальної відповідальності. Крім того, хоча «тіньовики» і одержували підприємницький дохід, законодавчо він не був легалізований, тому що за радянським трактуванням «підприємницький дохід — частина прибутку, яка залишається в розпорядженні функціонуючого капіталіста після сплати відсотка на узятий їм у позичку капітал»<sup>1</sup>. (Проте сучасне трактування прибутку, як «перетвореної, похідної форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво»<sup>2</sup> більше співвідноситься з класичним економіксом: «прибуток — це сума загального доходу фірми та того, що залишається після всіх витрат втрачених можливостей — явних та скритих — на заробітну плату, ренту та позичковий відсоток»)<sup>3</sup>. Така спотворена реалізація елементів підприємницької діяльності і дає нам право називати «тіньовий» бізнес лише реалізацією підприємницьких ініціатив найбільш заповзятливих радянських громадян.

Результатом бурхливих подій кінця 80—90-х рр. XX ст. став унікальний інверсійний і майже миттєвий (за історичними мірками) процес становлення у специфічних соціально-економічних умовах першого покоління «пострадянських капіталістів», який умовно може бути поділений на два етапи: перший етап (1987—1995 рр.) — «зародження підприємницького класу», обумовлене новими економічними умовами та процесами роздержавлення, що визначило професійно-поведінкові типи бізнесменів-початківців:

— кооператори, які займаються дрібнооптовою торгівлею і наданням побутових послуг. Вони не мали яких-небудь політичних пристра-

<sup>1</sup> Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 318.

<sup>2</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах: Т. 3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — С. 50.

<sup>3</sup> Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економікс: Принципы, проблемы и политика, — Таллинн: Римол, 1993. — С. 216.

стей. Як підприємців кооператорів характеризували наполегливість, здатність неодноразово починати справу з нуля, почуття новизни, соціальна незакріпленість, психологічна рухливість, здатність до навчання. Велику перевагу одержував той з них, хто першим позбавлявся якогонебудь стереотипу: став робити печатки (деякі зрозуміли, що це дозволено, тому що не заборонено), страхував, створив біржу, купив завод тощо;

— працівники управлінських структур і ІТП промислових підприємств, які розгорнули банківську діяльність. Ця хвиля несла в собі менше людей авантюрного складу. Якщо серед кооператорів переважали ті, хто «не міг інакше», хто діяв за умов відсутності законодавчої бази для своєї діяльності, то «управлінці», правове становище яких було набагато вигіднішим, намагалися самореалізуватися в справі, не задумуючись про економічну ефективність;

— керівники підприємств і організацій, що зайнялися комерцією і які привнесли тіньовий капітал. Цей тип підприємців виявив велику кількість бізнесменів мимоволі, людей, не здатних до підприємництва. «Справа не лише у тому, що грабіжницька ідеологія «первісного нагромадження» (а, по суті, первісного «розграбування») капіталу сприяла відбору до пострадянської ділової еліти великої кількості злочинних елементів. Найважливіше те, що «грабіжницька модель» стала, так би мовити, еталоном поведінки пострадянського підприємництва «зразка 90-х років», а «тінізація» та криміналізація економіки стимулювали аналогічні процеси в інших сферах соціального життя»<sup>1</sup>. Нові умови змушували суб'єктів підприємницької діяльності вибирати між доцільністю і законністю (перша перемагає у переважній більшості випадків). Швидка зміна формального статусу значної частки підприємств виявилася не здатна миттєво відродити в суб'єктах господарювання ті цінності і мотивації, які є «локомотивами» прогресивного економічного розвитку;

— «пільговики», тип підприємців, який використовував систему податкових пільг, переваг фондів і асоціацій підтримки підприємництва. Результат — різке зростання підприємницького сектора в економіці, але оскільки у підприємців не було впевненості у подальшому курсі уряду, то вони диверсифікували свою діяльність з метою зменшення ризику для підприємства. Така методика зниження ризику вимагала значних витрат в обмін на нестабільний прибуток.

Другий етап (з 1995 р.) — «становлення підприємницького класу», особливості якого відображають переваги і недоліки масової приватизації. Сформований приватний сектор у результаті реструктуризації

<sup>1</sup> Мокряк В., Мокряк Е. Проблеми формування і розвитку підприємництва в процесі пострадянського трансформування суспільства // Економіка України. — № 11. — 2004. — С. 51.

1995 — початку 1998 рр., яка, по-перше, залишила поза державним впливом реструктуризацію підприємств багатьох секторів і галузей економіки, які не ввійшли до складу пріоритетних, а по-друге, застосувала єдиний галузевий шаблон трансформаційних заходів без урахування специфіки внутрішнього середовища й зовнішньої мережі конкретного підприємства, поєднав корпоративні (збереження, примноження, захист приватної власності) і загальноекономічні інтереси підприємців-індивідуалістів (створення в Україні ефективної ринкової економіки з високим рівнем споживчого попиту). Підприємництво починає набувати ознак самостійного й вагомого сектора національної економіки, якому властиві певні особливості, яким розвиток цього сектора відрізняється від інших країн:

— суттєві політичні, фінансові, виробничі та збутові ризики, що нерідко зумовлює неможливість забезпечення раціональної концентрації наявних ресурсів та сприяє диверсифікації виробництва;

— нерозвиненість таких ринкових інститутів, як субпідряд, франчайзинг, лізинг тощо породжує автономізацію вітчизняних малих та великих підприємств, неефективність виробничої кооперації між ними;

— недостатній рівень підготовки власників з менеджменту та маркетингу, низька культура бізнесу.

У формуванні національних стереотипів економічної поведінки не останню роль грала геополітична граничність України, яка завжди знаходилася на стику двох цивілізацій — західної і східної, і тому часто ставала ареною зіткнення цих двох світів, несхожість яких обумовлена за В. Ключевським, двома різними культурними течіями — римсько-католицькою і візантійсько-православною: перша «спрямовувала відважний розум людський на вивчення наявного, спостереження світу», на народження мислителів і ділків, а друга «штовхала полохливу людську совість до споглядального культу замогильного життя»<sup>1</sup>. Але свідомість наших співвітчизників виявилася здатною створити певний симбіоз православного і язичницького світогляду, який при безумовному домінуванні основних постулатів православ'я, зробив певний вплив на формування національної підприємницької моделі поведінки. По-перше, основний алгоритм православ'я — максимальна аскетичність у цьому житті забезпечує «райську насолоду» після смерті — сформував невибагливість наших співвітчизників, готовність до страждань і звичку задовольнятися малим. По-друге, багатівкове позиціонування християнства як релігії знедолених і рабів, внесло до суто економічних категорій (власність, багатство, дохід) моральний аспект: праведне або неправедне їх виникнення? По-третє, явна суперечність між прагнен-

<sup>1</sup> Ключевский В. Значение Петра I. — Знание-сила. — 1989. — № 1. — С. 66.

ням до багатства і стриманістю, яка заохочувалась Церквою, зробила найбільш прийнятним шляхом порятунку душі від Пекла — допомогу близькому, яка реалізовувалася через широке розповсюдження меценатства серед українських бізнесменів. По-четверте, традиційні поведінкові установки православ'я (віра у фатум, перекладення відповідальності за те що відбувається на Бога тощо), деяка «закостенілість» самої православної церкви (яка не реагувала на соціальні зміни, появу нових верств населення), стало певним духовним гальмом на шляху формування ділової активності.

Чи грає сьогодні церква помітну роль у формуванні ділової людини? Дослідження показують, що робота поглинає у вітчизняного підприємця велику кількість його часу, залишаючи лише незначну частку — для відпочинку, спорту, сім'ї і самовдосконалення; потреба в духовному зростанні задовольняється в основному завдяки телебаченню й читанню, а відвідування церкви не відноситься до найважливіших життєвих цінностей українського підприємця. Що стосується його споживчих переваг, то залежно від рівня доходу вони наростають у наступній послідовності: продукти харчування, одяг, квартира, дача, предмети мистецтва і розкоші. І хоча відомі окремі випадки, коли «нові українці» будують храми і жертвують крупні суми монастирям, надають підтримку дитячим будинкам й іншим богоугодним закладам, національні ментальні установки пожертвування не включають у число пріоритетних витрат.

Як уже наголошувалося, менталітет належить до глобальних психологічних універсалій, які узагальнюють глибинний рівень колективної та індивідуальної свідомості й несвідомості; це сукупність установок індивіда або соціальної групи діяти, мислити, відчувати і сприймати світ певним чином. І оскільки основою формування українського менталітету було християнство (хоча й народжене західною цивілізацією, але опосередковане духом Сходу), то в результаті сформувалися особливості, які можна назвати парадоксом, світосприйманням «все одразу», що різко контрастує із західною позицією «або—або». Українцєві притаманна глибина внутрішнього життя, великий ступінь позаекономічних складових господарського успіху. На основі специфіки вітчизняного світогляду складається особливий тип економічного мислення, в основі якого лежить міцна включеність індивідуальної свідомості в структуру свідомості суспільного, ієрархічність, нетерпимість до відхилень від прийнятих норм економічної поведінки, зневага правом і законністю.

Національні специфічні риси стали результатом згаданого вище тривалого входження українських земель до складу різного роду державних утворень (Литовського князівства, Речі Посполитої, Угорщини,



Османської і Російської імперій) та тривалої боротьби за самостійність, що породила певні ментальні якості, які здавалося б, суперечать одна одній. Так, з одного боку, квінтесенція українського духу — козак — волелюбний індивідуаліст зі своїми позитивними і негативними якостями. З іншої — помітний відбиток сторіч кріпосного права, що створив серед українського селянства «почуття громади», викликане потребою в підтримці і взаємодопомозі. Тобто авантюрно-козацький стиль життя протиставлявся стилю скритного існування, породженого необхідністю оберігати свій внутрішній світ від ворогів. Якщо перший — джерело активності, індивідуалізму і незалежності, то другий — примушує до «відступництва від себе», до життєвої філософії «моя хата з краю». Подібна єдність діаметральна протилежних установок, сформувала ментальний профіль українського підприємця, якому притаманні наступні ознаки:

- пантеїзм (духовний зв'язок українців з середовищем їх мешкання);
- примат екзистенціонального індивідуалізму над колективізмом (виявляється в прагненні до особистої свободи);
- кордоцентрізм (переважання емоційного над раціональним, відчуттів над розумом);
- віктимність;
- соціальний фаталізм (віра в автоматичність історичного процесу, уникнення соціальної активності);
- амбівалентність внутрішнього світу (єдність авантюрно-козацького — активного психічного типу — і типу «скритного існування» — пасивного);
- терпіння;
- ескапізм (прагнення до ілюзорної мрійливості);
- інтроверсивність (спрямованість психіки на внутрішнє «Я», зосередження індивіда на фактах і проблемах внутрішнього, особово-індивідуального світу).

Проте деякі ментальні установки під впливом історичного розвитку, нових економічних умов життя, політичних подій, культурного становлення нації зазнають істотних змін. Так, у традиційному українському суспільстві були сильні цінності егалітаризму (жадання соціальної рівності): прагнення накопичення і заощадження, яке реалізовувалося через працю, з метою розвитку матеріальних чинників виробництва засуджувалося, оскільки це приводить до зростання експлуатації, підсилює тенденцію до вилучення частини загального надбання, і створює для заможних прошарків населення нове джерело забезпеченості, недоступне іншим. Проте останнім часом егалітаризм все більш розцінюється сучасниками як утопічна ідея.

Крім того, ментальні характеристики суттєво забарвлені регіонально: різні регіони України відрізняються один від одного не тільки історією, але й сучасним економічним, культурним, соціально-політичним станом. Тому варто пам'ятати, що загальноукраїнський менталітет розпадається на регіональний (у просторовому розумінні) і менталітет різних соціальних груп (у плані соціальної стратифікації). Але при цьому існує необхідність підкорятися загальноприйнятим нормам економічної поведінки, які змінювалися в процесі «природного відбору», тобто слідувати основним постулатам економічної культури.

Головною відмінністю української культури від інших, наприклад, від американської або європейської, є чужість і частково навіть ворожість для слов'янина поняття культури в точному і строгому розумінні цього слова. На перший погляд ця думка може показатися парадоксальною, бо хто більше говорить про бажаність культури, про відсталість нашого побуту і про необхідність підняти його на вищий рівень, як не наші співвітчизники? Що означає культура для європейця? Перш за все, об'єктивний розвиток зовнішніх і внутрішніх умов життя, підвищення продуктивності праці, прогрес етичних, моральних, наукових сторін буття, розширення форм спілкування, тобто підняття на об'єктивно вищий ступінь розвитку. Вітчизняні розмови про культуру зазвичай мають своїм предметом засоби задоволення суб'єктивних життєвих потреб. Тому варто погодитися з відомим культурологом С. Франком у визначенні класичного слов'янина як «войовничого ченця нігілістичної релігії земного благополуччя»<sup>1</sup>. Проте слід зазначити, що зміна культур (зокрема, в періоди соціальних катаклізмів) супроводжується зазвичай різкою зміною поведінки, тому цілком можлива заміна позиції нігіліста на активний самодостатній статус підприємця, який самореалізовується.

Розвиток економічних свобод, можливість вибору форм і методів діяльності зменшили декларативність, одноманітність і директивність вітчизняної підприємницької культури, головні ознаки якої необхідно окреслити через призму основних критеріїв підприємництва: ризику власним капіталом, інноваційності, підприємницького доходу і функцій керівника.

Культуроантропологи, соціологи, політологи вказують на те, що позитивна чи негативна оцінка конкретною людиною ризику визначається особливостями її соціалізації і орієнтацією на референтну групу. Культурна теорія сприйняття ризику стверджує, що люди вимушені вибирати, чого боятися, щоб підтримати свій звичний спосіб життя, поєднати культурні переваги і суспільні відносини, різні фор-

<sup>1</sup> Антология культурологической мысли / Авт.-сост. С. П. Мамонтов и др. — М.: РОУ, 1996. — С. 286.

ми яких повинні породжувати і різні уявлення про те, що складає ризик. Політична й економічна нестабільність ринку останніх 15—20-ти років привела до дещо спотвореної ризикованості вітчизняних підприємців: у бізнесі вони не завжди ризикують капіталом, а часто вибираючи, як вже було сказано, між доцільністю і законністю, ризикують особистою свободою (хоча примат доцільності — сутнісна характеристика підприємницької діяльності); у вітчизняному фольклорі можна навіть знайти виправдання такій поведінці: «Не обдуриш — не продаси».

Підприємницька культура як культура власників капіталу також має певну специфіку. По-перше, відносини власності в перехідній період мають непостійний надмірно рухливий характер, коли підприємства переходять із рук в руки. Звідси висновок, що головною метою проміжних власників далеко не завжди є ефективність використання об'єкту власності, як це відбувається в нормальних умовах ринку, а зовсім інші цілі: виживання, збереження кваліфікованих кадрів, підтримка підприємства «на плаву». По-друге, генезис нових відносин і форм власності відбувається в умовах збереження інертності в господарській, інституційній і правовій сферах. По-третє, наявність якісних, принципових змін у відносинах власності з одночасною неспецифікованістю безпосередніх прав володіння, обумовлює більше, ніж у стабільній економіці, вплив інституційних, політичних та інших позаекономічних чинників на динаміку власності і типів розриву між її формами і змістом.

У результаті середній та великий приватний капітал сформувався в основному, як результат тіньових монополістичних операцій з державою, підприємці не накопичували (та й не могли накопичити) досвід ефективної ринкової поведінки, легальної конкурентної боротьби. Вітчизняний дослідник проблем приватизації О. Пасхавер пише з цього приводу: «В умовах кризи українські підприємці (державні та корпоративні) створили принципово новий тип господарювання, де бартер, приховування прибутку, неплатежі постачальникові, працівнику і бюджетові є формами зниження витрат виробництва, а згода виробника на оплату бартером і неплатежі — формою зниження ціни продукції. Екзотичні форми зниження цін і затрат виробництва проявляються як тотальна збитковість підприємств. Важко відокремити фіктивну збитковість від реальної. Проте аналіз загальних умов господарювання дозволяє припустити реальну збитковість легального виробництва для значної частини держпідприємств і корпорацій з переважною часткою державної та робітничої форм власності. Збитковість не веде до зупинки виробництва, хоча очевидно, що подібне господарювання означає «проїдання» продуктивного ка-

піталу (що, звичайно, не виключає додаткового ефективного тіньового виробництва)»<sup>1</sup>.

Спрямованість бізнесмена на постійний пошук нових способів отримання прибутку, відмінних від загальноприйнятих, пояснює своєрідність його позиції в українському бізнесі — він є «еретиком від економіки», лише успіх може повернути його в коло гідних людей, зате повернути у вищому статусі. Подібна позиція є важливим джерелом капіталістичного духу, який заохочує винахідливість. Новатори починають процес зміни, і становище їх ризиковано внаслідок того, що у разі поразки прощення їм не буде. Але й перемога не менш небезпечна, в усякому разі, для ідеї: послідовники зазвичай не так талановиті, і влада новаторів поступово переходить до імітаторів-функціонерів.

Оскільки життя взагалі без яких би то не було змін неможливе, у вітчизняній культурі встановилася рухома рівновага традицій і інновацій, яка притаманна тільки слов'янам. По-перше, у суспільній культурі підтримується високий статус творчих людей, за умови, що їх діяльність відповідає інтересам цього суспільства. По-друге, конкретні інновації ніколи не оцінюються однозначно. Йдеться не про той очевидний факт, що навіть теоретично неможлива абсолютна єдність думок. В українських новаторів, втім це доля не тільки українців, можуть виникнути проблеми у зв'язку з тим, що конкретне суспільство не в змозі відразу оцінити користь запропонованого нововведення, результату творчих зусиль підприємця-індивідуаліста.

Що стосується підприємницького доходу, то відношення до нього в нашій культурі відповідає пріоритетам індустріальної економіки: орієнтація на результат будь-якою ціною, дохід — головна мета, основний стимул підприємницької діяльності, як стверджували економісти минулого (А. Сміт, Й. Шумпетер та ін.) і сучасні дослідники (З. Варналій, А. Хоскінг та ін.). У постіндустріальній економіці дохід розглядається як момент процесу — головне не матеріальний результат, а технологія його виробництва, спосіб досягнення поставленої підприємцем цілі; дохід — це міра успіху справи і джерело самофінансування і подальшого розвитку. Метою діяльності підприємця стає забезпечення стабільності в розвитку справи, досягнення суспільного успіху і високого престижу, тому створення ефективних технологій переважає створення матеріальних благ.

Підприємець-керівник також є віддзеркаленням певних граней підприємницької культури, а саме — культури управління. Для багатьох крупних українських підприємств, які переживають процес реструктуризації, характерне калькування старої ієрархічної культури влади, при

---

<sup>1</sup> Пасхавер О. Перспективи приватного підприємства в Україні: приватизація і зростання нового капіталу // Економіка України. — 2000. — № 4. — С. 33.

якій зв'язки в колективі міцні, існує багато розпоряджень стосовно поведінки, що породжує сильну організацію з чіткою структурою і певними лініями комунікацій і команд.

Крім того, в Україні превалує централізований тип управління з перевагою апатичної (слабкі зв'язки в групі та маса розпоряджень викликають у групі або організації тенденції до фаталізму) або ролевої (чітка структуризація діяльності, неприйняття індивідуалізму, агресивності, ризикованості) культури. Подібні структури дуже неповороткі: рішення ухвалюються поволі, що може бути небезпечним в кризовій ситуації. Такий тип ділового середовища є закономірним наслідком адміністративно-командної системи, яка існувала в СРСР.

Оскільки підприємець є лідером власної фірми, то слід зазначити, що радянський період формував лідерів підлеглого типу. Вони відповідали умовам планової економіки, коли держава, а не керівництво підприємств визначало цілі та розподіляло ресурси, директорату лише залишалося виконувати поставлені завдання. Перехід до ринку оголив моральну і професійну неготовність значної частини директорського корпусу до роботи в нових умовах. З проблемою лідерів зіткнувся і малий бізнес. Причину, зазвичай, бачать у несприятливих умовах розвитку цього сектора економіки: у високих податках, дорогих кредитах, бюрократизмі властей тощо. Проте заслуговує уваги й інше пояснення: можливо позначається брак лідерів «малого рівня», «запас» яких вичерпався на початку реформ, а обставини не сприяють їх множенню.

Дефіцит лідерів посилюється відсутністю сталих управлінських традицій і низькою культурою лідерської поведінки, що пояснюється «періодами геологічної освіти», коли «кожен сильний індивід самостійно вибудовує правила своєї діяльності з самого процесу власного особистого життя, вільного від переказів, заповітів, чужих дослідів»<sup>1</sup>.

Економічне макросередовище — це суспільно-економічна ситуація, яка включає політичні, правові, економічні, інноваційно-технологічні, інфраструктурні складові та обумовлює економічну поведінку всього бізнес-класу. У складному, взаємозалежному «павутинні» цих елементів, досить проблематично чітко розмежувати їх, тому слід розглядати всі компоненти бізнес-середовища в комплексі, не намагаючись штучно їх відособити.

Політична ситуація в Україні характеризується, перш за все, мінливістю та рухливістю, що безпосередньо впливає на будь-яку економічну діяльність в цілому, і бізнесову зокрема. Найбільшою проблемою та «гальмом» ефективної економічної діяльності бізнесмени вважають політичну нестабільність. Це пояснює виникнення особливого виду ризи-

---

<sup>1</sup> *Ключевский В.* Сочинения: В 9 т. — М.: Мысль, 1987—1990. — Т. 9. — 380 с.

ків — політичних; звичайні ризики для бізнесу в політично стабільній країні — це головним чином ризики економічні, пов'язані з конкуренцією, інноваціями, змінами ринкової кон'юнктури тощо. В Україні переважають політичні ризики, і в цьому Україна, як і деякі інші пострадянські держави — країна унікальна. У перші роки перехідного періоду підприємці більше за все боялися реставрації соціалістичної економіки; зараз очевидно, що такої небезпеки більше не існує, і один ризик змінився на інший: підприємці бояться свавілля бюрократії, порушення державою прав власності шляхом відбирання її (власності) на користь влади, включення адміністративного ресурсу в економічні відносини господарюючих суб'єктів. у результаті зіткнень між виконавчими і законодавчими гілками влади, між політичними кланами, як у центрі, так і в регіонах, політичні рішення ухвалюються у вузькокорпоративних інтересах, реалізація яких часто вимагає колосальних економічних витрат.

Тип взаємодії бюрократії і приватного капіталу, який склався в Україні, а саме — консолідація навколо регіональних центрів влади, підтримка напівлегальних відносин «бізнес—бізнес», «держава—бізнес» суттєво стримує ділову активність. Тобто відокремлення бізнесу від влади не відбулося: ділова людина залежна від держави і окремих посадовців; симптом цього — високий рівень корупції, переплетення інтересів представників владних і бізнесових структур; причина — відсутність правових гарантій недоторканності і захисту від політично мотивованого перерозподілу власності (капіталу, доходу); наслідки — гальмування становлення цивілізованих ринкових відносин, формування середнього класу і цивільного суспільства в Україні. В результаті відносини власності в країні значною мірою деформовані, непрозорі, регулюються не ринковими механізмами і нормами закону, а неформальними домовленостями і вибіркоким застосуванням чинного законодавства.

В Україні в результаті приватизаційного процесу сформувалися окремі групи власників, яким притаманні діаметрально протилежні цільові функції. На думку американських економістів Ерла і Естріна, аргументами цільової функції, окрім прибутку, можуть бути: для держави — податки, зайнятість, постачання, переваги, голоси виборців; для працівників — зайнятість, заробітна плата, графік роботи, переваги; для менеджерів — прибуток, привілеї, розмір підприємства, інші переваги; для зовнішніх акціонерів — прибуток і інші приватні переваги<sup>1</sup>.

Проте відсутність адекватної новим умовам законодавчої бази, яка регламентує корпоративне управління і захищає права акціонерів, нові власники (і менеджери) самі не мають гарантій від можливої експропріації і,

<sup>1</sup> Підприємницька діяльність: стратегія економічного розвитку: Ред. А. В. Чупіс. — Суми: Довкілля, 2001. — С. 79.

отже, можуть бути зацікавлені, перш за все, в швидкому власному збагаченні. Отримуючи колишню державну власність, вони думають не про максимізацію прибутку підприємства, а про перетворення цієї власності в ліквідну форму і її остаточної приватизації шляхом переказів на рахунки в зарубіжні банки тощо, що полегшується при придбанні контрольного пакету акцій. «З огляду на техніко-технологічну й організаційну структуру промисловості в Україні ілюзорними виявилися надії на те, що на наших великих і середніх підприємствах у процесі приватизації зрештою з'явиться персоніфікований власник з характерною для нього мотивацією «хазяїна», який твердою рукою наведе порядок і забезпечить максимальну прибутковість виробництва. Приватизація нікого і ніколи не може зробити персональним власником великих і середніх підприємств. ...Передавати майно потрібно тільки тоді, коли вдалося підібрати таких покупців, що заінтересовані в ефективному функціонуванні й розвитку підприємства і які матимуть необхідні організаційно-правові можливості для контролю за його діяльністю. Навряд чи може з'явитися віра в успіх протилежного перебігу подій, тобто коли спочатку продаються акції всім і кожному в надії на те, що потім раптом випадково з'явиться той, чий голос почують керівники підприємства»<sup>1</sup>.

За минулий постперебудовний період не тільки не народився «масовий власник», але й не створений стійкий клас малого та середнього підприємництва, який у розвинених країнах є фундаментом формування крупної власності і в найбільшій мірі сприяє становленню середнього класу, культури приватної власності, цивільного суспільства. Так, у 2007 р. в Україні було зареєстровано лише 324 тис. малих підприємств, тобто 70 на 10 тис. населення<sup>2</sup>, або на порядок нижче, ніж у країнах з розвинутою економікою (500—700 підприємств на 10 тис. населення); частка продукції МП у загальному об'ємі реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) у 2007 році складала всього 4,4 %, тоді як у розвинутих країнах 50—60 %<sup>3</sup>.

Така ситуація є наслідком кількох причин, і перш за все, недосконалого правового забезпечення бізнес-діяльності, яке включає податкову, амортизаційну і кредитну політику. Наприклад, неузгодженість Цивільного і Господарського кодексів, а нерідко їх очевидна суперечність не сприяє формуванню цивілізованих ділових відносин, оскільки на державному рівні остаточно не сформована організаційно-правова позиція по відношенню до підприємця, що і пояснює певні правові «ляпсуси» (табл. 5.6).

<sup>1</sup> Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 159—161.

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2007 рік. — С. 309.

<sup>3</sup> Там само. — С. 319.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ СТАТЕЙ  
ЦИВІЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ ТА ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Цивільний кодекс України	Господарський кодекс України
Термінологія	
«підприємницькі» чи «непідприємницькі», «юридична особа»	«комерційні» чи «некомерційні», «суб'єкт господарювання»
Організаційно-правові форми підприємницької діяльності	
Ст.83. Юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, встановлених законом. Товариством є організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі в цьому товаристві. Товариство може бути створено однією особою, якщо інше не встановлено законом. Товариства поділяються на підприємницькі та непідприємницькі.	Ст.3 ч.2. Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва — підприємцями.
Хто має право здійснювати підприємницьку діяльність	
Ст.84. Товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками (підприємницькі товариства), можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи	Ст.63 ч.1.Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів: — приватне підприємство; — підприємство, що діє на основі колективної власності; — комунальне підприємство; — державне підприємство; — підприємство, засноване на змішаній формі власності Ст.63 ч.3. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні
Акціонерні товариства	
Не має чітко визначеної характеристики	Ст.81. Акціонерні товариства можуть бути відкритими або закритими
Особливості укладання договорів	
Ст.206. Усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами у момент їх вчинення, за винятком провочинів, які підлягають нотаріальному посвідченню та (або) державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їх недійсність	Ст.181 ч.1. Господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Допускається укладення господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальні вимоги до форми та порядку укладення даного виду договорів



Крім того, позицію бізнесмена на ринку серйозно ослаблює існування адміністративних бар'єрів. По-перше, високий рівень фінансових витрат на вступ до бізнесу: сьогодні вартість відкриття в Україні власної справи (реєстрація, ліцензування тощо) оцінюється в середньому від 20 до 500 дол. США; проте, як свідчать результати дослідження, проведеного Світовим банком, за критерієм часу, який необхідний на реєстрацію підприємства, Україна в 2005 р. увійшла до десятки кращих країн Європи.

По-друге, обмежений доступ до ресурсів: в Україні тільки відносно невелика кількість приватних підприємців насправді володіє своєю власністю, в основному, вони мають надзвичайно обмежені права на приміщення, які займають: ринок нерухомості значною мірою монополізований. Власники нерухомості (державні органи і крупні промислові підприємства) найчастіше будують свої відносини з підприємцями на основі договорів короткострокової оренди і, як правило, диктують несприятливі для контрагентів умови. При подібній організації роботи доступ до кращих торгових і офісних площ, складів, виробничих приміщень, під'їзних шляхів тощо, отримує не найефективніший користувач, а той хто має кращі зв'язки серед чиновників, тобто конкуренція йде не на рівні ефективності бізнесу і менеджменту, а на рівні доступу до державних ресурсів.

По-третє, великі витрати часу і коштів на дотримання відповідності діяльності всім нормативним документам: моніторинг змін, дотримання складних вимог і боротьба з бюрократами, які завдяки значній свободі дій, відбирають у підприємців і працівників ненормальне велику кількість часу. Для того, щоб дотримуватися вимог правових актів, які спрямовані на регулювання діяльності приватного сектора, навіть дуже маленькі фірми вимушені наймати бухгалтера на повну ставку, і майже нікому не вдається відкрити нове підприємство без сторонньої допомоги. Держпідприємництвом у 2005 р. з метою встановлення відповідності принципам державної регуляторної політики було переглянуто 9340 регуляторних актів: з них 5184 акти (або 55,5 %) було визнано такими, що не відповідають цим принципам, отже, повинні бути відмінені або змінені<sup>1</sup>.

По-четверте, численні та складні для виконання ліцензійні вимоги, а також існування великої кількості державних і приватних монополій, які нерідко захищені силою закону, значно обмежують українського бізнесмена у виборі можливого роду діяльності.

По-п'яте, складний вихід з бізнесу. В країнах з розвинутими ринковими системами фірми, які виявилися неплатоспроможними, мають реальні

---

<sup>1</sup> Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва — [www.dkcrp.gov.ua](http://www.dkcrp.gov.ua)

можливості реструктуризації (через банкрутство) або ліквідації в достатньо «стислі» терміни; законом визначено, яким чином повинні відшкодуватися збитки кредиторів, а судова система здійснює нагляд над ходом цих процесів. В Україні такі можливості відсутні. Процедура ліквідації юридичної особи займає майже півроку, і підприємець вимушений зібрати до 30 довідок, актів, копій в інстанціях самих різних рівнів.

Таким чином, уповільнений темп економічних перетворень першого десятиліття незалежності України, вимагав застосування ефективних економічних і адміністративних методів державного стимулювання підприємництва, а саме регулювання цін, систем кредитування та податків, державного інвестування, впровадження національних і регіональних програм підтримки підприємництва. Сучасна ситуація потребує вдосконалення «правил гри» — сукупності форм державної регуляції, інституціональної трансформації, лобіювання підприємницьких інтересів, вдосконалення інформаційно-економічної освіченості індивідів та їх ефективна взаємодія.

Важливим атрибутом ситуації в Україні є «тінізація» її економіки, хоча цей факт економічної специфіки притаманний усім країнам незалежно від рівня і моделі економічного розвитку. За наявності очевидних розбіжностей у визначенні тіньової економіки, всі фахівці погоджуються з тим, що це «економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, і спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства»<sup>1</sup>.

Порівняно з дореформеним періодом змінилися не тільки масштаби, але й структура тіньової економіки, а значить, і підстави для класифікації тих, хто бере участь у тіньовій діяльності; сьогодні найактуальнішим є критерій соціальної корисності/небезпеки, за яким можна виділити дві групи: по-перше, тих, хто реалізує продуктивну діяльність, створює товари і надає потрібні споживачеві послуги, не сплачуючи при цьому всіх податків державі і здійснюючи деякі інші види економічних порушень; по-друге, тих, хто спеціалізується на кримінальній діяльності (шахрайство, порушення закону про приватизацію державного майна, наркобізнес, торгівля зброєю тощо). До першої групи, яка здійснює, в основному, легальну діяльність і порушує закон лише епізодично відноситься велика частка представників бізнесу; порушення, які вони здійснюють, носять вимушений характер, найпоширеніші з них — виплата податків та інших «державних вилучень» у неповному обсязі і «обналічування» безготівкових грошей.

Прагнення до приховування доходів можна вважати характерною ознакою поведінки переважної кількості бізнесменів, особливо в мало-

---

<sup>1</sup> Турчинов О. Тіньова економіка. — К.: Логос, 1997. — С. 11.

му та середньому бізнесі: могутній податковий тиск, відсутність стабільного і збалансованого законодавства, недосконала система обліку і звітності, змушує їх переходити в тіньову економіку — діяти в умовах домогосподарств, кустарного промислу, домашнього обслуговування, ухилення від податків тощо. Сукупні фактичні податкові надходження досягли у 2007 р. 40,5 % ВВП України. За різними оцінками, від 30 до 48,5 % доходів, що підлягають оподаткуванню, приховуються і привласнюються платниками нелегально. Якщо врахувати обсяги податків, які могли б надійти державі, але не сплачені через тінізацію доходів, то потенційні податкові надходження і дійсний податковий тягар складають від 65 до 80 % ВВП.

Отже, з одного боку, тіньовий сектор утримує економіку на плаву та підтримує певний рівень життя людей, а з іншого, знижує податкові надходження до бюджету, і, що особливо важливе в умовах перехідної економіки, перешкоджає розвитку інвестиційного процесу, економічного і правового клімату, сприятливого для потенційних інвесторів.

При обмеженні фінансових ресурсів бізнесмен фокусує свою увагу на додаткових джерелах інвестицій, зокрема на потенціалі амортизаційної системи. Відомо, що при виробництві товарів, послуг, їх реалізації здійснюється процес відтворення, який виражається в поверненні виробникові вартості витрат і додаткової вартості у вигляді прибутку. Але якщо витрати матеріалів і нарахованої заробітної плати повертаються за один виробничий цикл, то витрати основних засобів (основного капіталу) тільки частково, у міру фізичного зносу (амортизації). Отже, підприємець завдяки амортизаційному механізму має можливість вирішити наступні три взаємозалежні завдання: відшкодування витрат на створення виробництва; накопичення засобів; використання накопичених засобів з метою оновлення і розширення виробництва. Частина виручки від реалізованої продукції, яка дорівнює сумі нарахованої амортизації, може бути перерахована на спеціальний рахунок у банк, може вкладатися в цінні папери, може залишатися у складі оборотних коштів і враховуватися при розробці фінансового плану підприємства, але будь-який варіант накопичення використовує амортизацію основних засобів тільки на їх оновлення як джерело інвестицій<sup>1</sup>.

Звичайно, на практиці важко або навіть неможливо знайти ділову людину, яка нагромаджує засоби амортизаційного фонду для заміни конкретних одиниць устаткування, тому що головною метою діяльності ділової людини є розширення виробництва, що можливо тільки за ная-

---

<sup>1</sup> *Виговська Н. Г.* Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. — Житомир, 1998. — 340 с.; *Стадницький Ю. І., Загородній А. Г., Саган Т. Л.* Державна амортизаційна політика в системі регулювання підприємницької діяльності / Хмельницький ін-т економіки і підприємництва. — Л.: ЗУКЦ, 2005. — 236 с.; *Фукус А. Е.* Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика. — К.: КДЕУ, 1996. — 160 с.

вності засобів для інвестицій. І жоден бізнесмен не шукатиме додаткове джерело фінансування для розвитку підприємства, а використає, перш за все, засоби амортизаційного фонду.

Амортизаційна політика сьогодні явище дуже суперечливе — маса правових протиріч не дає підприємцям повною мірою скористатися перевагами амортизаційних відрахувань: рівномірністю надходження засобів до амортизаційного фонду; активізацією виходу з експлуатації фізично зношеного і морально застарілого устаткування; розширенням самостійності підприємств і розвитком ринкових відносин<sup>1</sup>.

Для вітчизняних суб'єктів економічної діяльності грошові ресурси у переважній більшості випадків є дефіцитом, тому кредитна політика держави у сфері підприємництва грає особливу роль, незважаючи на те, що обсяг кредитних ресурсів, який може бути наданий комерційними банками на фінансування підприємницьких проектів за наявності забезпечених гарантій, в середньому в 2—3 рази більший, ніж обсяг засобів, який виділяється державою за гарантійними програмами, з урахуванням того, що державні гарантії повинні надаватися тільки на частину кредиту (інша частка забезпечується, як правило, активами самого підприємства), фактичний об'єм комерційних кредитних ресурсів для фінансування може перевищувати в 4—5 разів кошти, які виділяються на це державою<sup>2</sup>.

Український кредитний ринок, на якому функціонує ділова людина, відрізняється, по-перше, обмеженістю і ризикованістю, що зменшує вірогідність отримання суб'єктами економічної діяльності необхідних кредитних засобів; по-друге, високим рівнем кредиторської і дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств, яка в 1,5—3 рази перевищує аналогічні показники в розвинутих країнах; по-третє, невігідними для підприємств кредитними відносинами, оскільки кредитні інститути віддають перевагу отриманню односторонньої вигоди при реалізації кредитних взаємин з суб'єктами економічної діяльності, що змушує боржників здійснювати пошук альтернативних способів отримання боргових ресурсів (до речі, уряд Рузвельта в США у свій час за одну ніч зупинив діяльність всіх комерційних банків, а для видачі їм ліцензії на продовження роботи висувалася така умова: свої кредитні ресурси вони мали спрямувати виключно в економіку США. При цьому враховувалося, що гроші, вкладені у виробництво, можуть забезпечити його зростання лише тоді, коли процентні ставки за кредитами не перевищатимуть 20 %. Звернімо увагу на процентні ставки в США того часу:

<sup>1</sup> Фукс А. Е. Амортизация і оновлення основного капіталу: теорія і практика. — К.: КДЕУ, 1996. — 160 с.

<sup>2</sup> Шуткин А. С. Повышение эффективности использования государственных и привлеченных средств в малых предприятиях // Финансы. — 2004. — № 11.

1933 р. 0,0 % (на довгострокові кредити у виробництво), наступні шість років — 0,6 %, наступні два роки — 0,8 %. І з дефіцитом бюджету в 33 % відносно ВВП, США вийшли з кризи. В Україні ж процентні ставки надзвичайно високі, що дає змогу точкового розвитку тільки окремим підприємствам).

Окремої уваги заслуговує проблема кредитування малих підприємств. Дослідження свідчать, що частка власних коштів підприємця в малому бізнесі у середньому коливається в межах 30 % від загальної суми. За умови відсутності власних заощаджень здійснення капітальних вкладень у розширення власного виробництва, його модернізація і освоєння нових видів продукції, змушує бізнесменів використовувати довгострокові ресурси і безпосередньо звертатися за кредитами в комерційні банки. Чинниками, які обмежують можливості малих підприємств отримати банківський кредит, є, з одного боку, жорсткі вимоги банків до малого бізнесу щодо надання гарантій повернення кредиту (по причині відсутності у останніх тривалої кредитної історії, високих виробничих ризиків, мобільності капіталу); а з іншого боку, притаманна малим підприємствам специфічна структура активів, у якій внесок нерухомості мінімальний, що запобігає використанню її як застави повернення кредиту.

Сьогодні представники малого бізнесу не в змозі виконати заставні зобов'язання, оскільки не мають відповідного забезпечення, або застава недостатньо ліквідна, до того ж відсотки за кредити настільки високі, що навіть за сприятливих економічних умов повернути їх важко. Неможливість офіційного отримання кредитів змушує малі підприємства звертатися до послуг «чорного» кредитного ринку, певні умови якого часто затягують «молоді» підприємства в русло тіньової економіки. Крім того, банківський сектор у більшій мірі орієнтований на обслуговування великих підприємств, а це суттєво підвищує витрати кредитування малого бізнесу і спричиняє за собою підвищення ставок за кредитом, тому що для комерційних банків робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (а в основному, це малі підприємства) є низькорентабельною.

В умовах ринкової економіки підприємці (особливо це стосується малого бізнесу), не маючи над собою органів управління, як правило, не можуть самостійно здійснювати повний комплекс робіт, пов'язаних з господарською діяльністю. Інфраструктура підтримки підприємництва в Україні — це сукупність організаційних структур, заснованих на різних формах власності, мета яких — обслуговування інтересів підприємців, допомога в забезпеченні успішного функціонування їх бізнесу, сприяння створенню підприємницького сектора в умовах перехідної економіки, формування сприятливого організаційно-економічного се-

редовища для швидкої адаптації суб'єктів підприємництва до ринкової специфіки. Широке коло поставлених перед інфраструктурою підтримки цивілізованого бізнесу завдань пояснює різноманітність її елементів:

1. Фінансово-кредитні — з одного боку, забезпечують фінансову підтримку підприємцям в реалізації його бізнес-ідеї, а з іншого — акумулюють тимчасово вільні гроші:

- банки; — кредитні суспільства;
- фондові біржі; — страхові компанії;
- валютні біржі; — недержавні пенсійні фонди.

2. Інформаційно-аналітичні — надають консультаційні послуги з метою забезпечення ділової людини інформацією, особливо необхідною на початкових етапах становлення бізнесу:

- інформаційні компанії; — юридичні консультації;
- бізнес-центри; — аудиторські фірми;
- консалтингові фірми; — бізнес-інкубатори.

3. Організаційно-технічні, завдання яких — забезпечити сприятливе зовнішнє середовище для реалізації бізнес-ідей:

- товарні біржі; — асоціації підприємців;
- гарантійні фонди; — тендерні центри;
- лізингові компанії; — транспортні комунікації;
- франчайзингові компанії; — засоби зв'язку.

За узагальненою інформацією, в Україні діє 321 бізнес-центр, 73 бізнес-інкубатори, 19 технологічних парків, 187 лізингових центрів, 1225 фінансово-кредитних установ, 435 кредитних спілок, фондів підтримки підприємництва — 151, інвестиційних та інноваційних фондів та компаній — 1007, інформаційно-консультаційних установ — 1445, громадських об'єднань підприємців — 1683, товарних бірж — 105, фондових бірж — 19.

На жаль, національна програма підтримки малого бізнесу фінансується недостатньо: якщо в 2003 р. з держбюджету на ці цілі було направлено 50 млн грн (9 млн дол. США), то в 2004—2006 рр. тільки по 1,8 млн грн (що в середньому складає 345 тис. дол. США). Для порівняння: у Японії щороку виділяється 6 млрд дол., у США 15 млрд, в Англії — 3 млрд фунтів стерлінгів.

Водночас, у регіональному розрізі спостерігається нерівномірність об'ємів фінансування програм. Так, вагому частку, або понад 77 % загального обсягу становлять кошти бюджету м. Києва, що передбачаються на реалізацію столичної програми. Бюджетні кошти ще кількох регіонів: Одеської, Хмельницької і Вінницької областей та АР Крим — складають у сукупності 14 %. У той же час, відповідні асигнування інших 22 регіонів становлять лише 9 % від загальної суми. Отже, частиною регіонів у своїх бюджетах на заходи з підтримки малого підприємництва були закладені зовсім незначні видатки.

Останніми роками процес формування цивілізованого бізнесу в Україні характеризується стрімким розвитком. Проте залишається значною диспропорція між розвитком малого підприємництва і формуванням окремих елементів інфраструктури підтримки підприємницької діяльності в більшості регіонів України. Законодавча невизначеність бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів і тих послуг, які вони повинні надавати, призводять до нерозуміння їх ролі в процесі становлення бізнес-середовища, крім того, деякі об'єкти інфраструктури перетворюються на звичайні комерційні компанії у зв'язку з обмеженням фінансових ресурсів.

Важливою передумовою успішного втілення бізнес-ідеї є інноваційно-технологічне середовище діяльності сучасної ділової людини, яка включає не тільки результати науково-технічних робіт, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції, що охоплює основні стадії НТП, але й адекватність сучасним умовам пріоритетів робіт і концентрації на них наявних ресурсів. Ступінь розвиненості інновацій і технологій у країні визначає низка чинників від державної підтримки та конкурентоспроможності новинок наукоємких галузей до швидкої реакції виробників на прогресивні тенденції, необхідність в отриманні високотехнологічних послуг та наявність високваліфікованих кадрів.

Інноваційною діяльністю у промисловості у 2007 р. займалося 1096 підприємств, або 11,0 % від їх загальної кількості; понад 90 % з них реалізовували інноваційну продукцію, обсяг якої становив 24,5 млрд грн, або 6,4 % від загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2006 р. — 5,6 %).

Низький рівень бізнес-активності в області інновацій обумовлений загостренням інституційних і ресурсних проблем інноваційної діяльності, а саме:

— організаційно-правових (нерозвиненість ринку технологій, практична відсутність суб'єктів інноваційної інфраструктури, які б надавали посередницькі, юридичні, експертні, фінансово-кредитні й інші послуги, відсутність умов для налагодження інтеграційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу);

— фінансових (брак власних коштів; недостатня підтримка з боку держави, складність залучення інвестицій з ринкових джерел, зокрема, як вже згадувалось, не вигідні умови кредитування);

— інформаційних (недоступність або відсутність широкого доступу до систематизованої інформації про нові технології, які мають потенціал комерціалізації).

Становище підприємця додатково ускладнює широке коло нововведень, невизначеність термінів інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалий термін відшкодування ви-

трат на новинку, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію.

Особливості функціонування інноваційних підприємств безпосередньо визначаються особливостями НТП у даний момент, які корелюють з типами галузей, причому має значення «вік» галузі, ресурсне забезпечення виробництва, об'єм стартового капіталу, динаміка розвитку галузі, тривалість життєвого циклу продукту. Встановлено, що саме на час «молодості» галузі випадає максимальна кількість інноваційних продуктів, а на час її «зрілості» — зростання кількості інновацій у технологіях. Більшість підприємців малого бізнесу віддають перевагу створенню саме інноваційних продуктів, а не технологій, оскільки вдосконалення останніх актуальніше для широкомасштабного виробництва і характерне для крупних компаній. Велику роль мале підприємництво грає саме на початку розвитку галузі (а часто саме винаходи МП і народжують нову галузь), потім новинку освоюють крупні компанії, і подальші нововведення є їх прерогативою. Крім того, високотехнологічні галузі з життєвим циклом продукції, який постійно зменшується, вимагають безперервного вдосконалення і малі підприємства в цієї ситуації є незамінними. І хоча з часом спостерігається повсюдне поступове зменшення життєвого циклу будь-яких товарів, відмічені тенденції зберігаються навіть за умов змінення часових інтервалів.

Однієї з проблем формування інноваційної економіки в Україні, є розрив інноваційних процесів між стадією наукових досліджень і впровадженням інновацій у виробництво, який обумовлений відсутністю ефективного механізму трансформації наукових знань у новаторські ідеї, придатні для практичного використання. Загальновідомим є той факт, що половина всіх нововведень ХХ ст. припадає на малі підприємства. За статистикою, в 2007 р. кількість інноваційно активних промислових компаній складала 1472 підприємства (або 2,7 % від їх загальної чисельності. Для порівняння: аналогічний показник в розвинутих країнах складає від 11 % до 70 %). Це вказує на помітне відставання по темпах розвитку інноваційних процесів вітчизняного бізнесу від економіки України в цілому і майже тридцятиразове — від інноваційної активності бізнесу в Європі.

Економічне мікросередовище є сукупністю економіко-правових елементів, які визначають цілі, стратегію та особливості поведінки на ринку окремої фірми. Перш ніж розглянути вплив кожного з них, відзначимо кілька моментів: по-перше, їх взаємозв'язок, тобто зміна одного може впливати на інші; по-друге, число чинників, на які фірма повинна реагувати, неоднаково для кожної конкретної фірми.

Вітчизняні форми сучасних суб'єктів бізнес-діяльності можна класифікувати по різних критеріях (форма власності, провідна функція,



масштаб, територіальний масштаб. Кожна має свої «плюси» та «мінуси». Основними перевагами індивідуального підприємництва є, по-перше, простота заснування і спрощена система оподаткування; по-друге, повна самостійність і відсутність проблем з розподілом прибутку; по-третє, оперативність підприємницьких дій і максимально можливі спонукальні мотиви до найбільш ефективного господарювання. Проте слід враховувати і недоліки: невелика величина стартового капіталу і труднощі в залученні крупних інвестицій; повна відповідальність за успішність ведення бізнесу і відсутність спеціалізованого менеджменту. Крім того, терміни функціонування розпливчаті і невизначені.

Товариство — форма організації підприємства, яка базується на об'єднанні майна різних власників. Як правило, це закриті компанії, в яких зміна власників паїв відбувається тільки за згодою більшості його членів. Дохід між членами товариства розподіляється пропорційно паям (після сплати податків і виділення коштів на накопичення капіталу). До переваг товариств як форми організації бізнесу, відносяться: широкі можливості розвитку виробництва або надання послуг; розширення фінансової незалежності і діяльності завдяки об'єднанню ресурсів кількох партнерів; менший ризик з погляду комерційних банків, що сприяє отриманню деяких пільг у кредитуванні; значна свобода й оперативність господарських дій; додаткові можливості розвитку ефективного менеджменту завдяки застосуванню функціональної спеціалізації працівників і залученню професійних менеджерів.

Проте слід враховувати, що необмежена відповідальність будь-якого товариства загрожує всім партнерам: крах одного може привести до банкрутства товариства в цілому; недолік досвіду господарювання і несумісність інтересів партнерів можуть провокувати малоефективну діяльність, а колективний менеджмент — негнучке управління; непередбачуваність процесу і результатів діяльності товариства як гнучкої організаційно-правової форми підприємництва значно збільшує господарський ризик і знижує впевненість у досягненні очікуваної вигоди.

Акціонерні товариства (корпорації) створюються на основі об'єднання виробничих, наукових або комерційних інтересів. Вони належать до товариств з обмеженою відповідальністю, головна особливість яких полягає в тому, що їх капітал утворюється у грошовій формі і розподіляється на однакові по номінальній величині і нероздільні паї у вигляді акцій; майновий ризик акціонерів обмежується лише тими засобами, які вони внесли для вступу в акціонерне товариство.

Акціонерні товариства є найефективнішим способом залучення необхідних інвестицій; сприяють зростанню об'ємів виробництва, а значить і можливості отримувати постійно зростаючий прибуток; тривалий період функціонування товариств створює необмежені можливості

для перспективного розвитку. Проте відмінності між функціями власності і контролю негативно впливає на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією, а подвійне оподаткування (спочатку з прибутку, потім — з дивідендів акціонерів) і потенційна можливість зловживань з боку керівництва значно знижує переваги цієї форми організації бізнесу. Як зазначав А. Сміт, на протигагу справжнім приватним підприємцям, від директорів акціонерних компаній, «котрі відають більшою мірою чужими грішми, аніж своїми власними, неможливе очікувати такої неусипної обережності, яку учасники приватного торговельного підприємства виявляють в управлінні своїм капіталом. Тому недбалість і марнотратство будуть завжди більшою чи меншою мірою позначатися на управлінні справами такої компанії»<sup>1</sup>. Акціонер же принципово відрізняється від індивідуального власника підприємства, який не тільки інвестує кошти, але й бере на себе функції по організації та управлінню виробництвом. В умовах корпоративного підприємництва першоджерелом засобів для фінансування є індивідуальна власність. Але, конвертуючи гроші в акції тих або інших підприємств, абсолютна більшість акціонерів обмежуються тільки функціями інвесторів, «делегуючи» всі права і обов'язки, що стосуються підприємницького використання інвестованих засобів, менеджерам акціонерних товариств.

Державне підприємство засноване на загальнодержавній власності і завдання держави — забезпечити її ефективне функціонування, але держава поступово залишає «підприємницьку сцену», все більше концентруючи увагу на законодавчому боці трудових відносин і граючи роль «режисера», «глядача» й «критика».

Незважаючи на різноманітність організаційних форм вітчизняного бізнесу, поведінка більшості з них є скоріше сімейно-клановою за специфікою організації, що супроводжується кількома моментами: поперше, низький ступінь особистої відповідальності, ніж у ринковій економіці, обумовлює низьку раціональність, під якою ми розуміємо ощадливість — «calculatedness» — чим більший обсяг інформації обробляється підприємцем перед прийняттям рішення, тим більш раціональний цей індивід. Сімейно-кланова економіка з її соціальною пасивністю та низькою раціональністю, сприяє тому, що люди в цілому прикладають менше зусиль у процесі розміщення ресурсів, а значить це розміщення менш ефективно. По-друге, опортунізм сімейно-кланової економіки, який поділяє людей на «своїх» та «чужих» звужує коло економічних відносин та запобігає можливим угодам, які могли б покращити розміщення ресурсів. По-третє, короткострокова часова орієнтація, яка викликана невизначеністю майбутнього та тінізацією економіки, знижує

---

<sup>1</sup> Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — С. 532.

кількість часу в розрахунках підприємців, вони не інвестують кошти в довгострокові проекти.

Суб'єкти бізнес-діяльності класифікуються також за критерієм функцій: виробниче, комерційне, фінансове. Якщо виробниче підприємство — це створення будь-якого корисного продукту, необхідного споживачам, який може бути проданий або обмінений на інший товар (основне «поле» дій підприємця — виробничі підприємства і установи), то комерційне підприємство розповсюджується в основному на виробництво і споживання товарів і послуг через торгові заклади і товарні біржі. Вітчизняний дослідник комерційного підприємництва А. Виноградська розглядає його як вид самостійної господарської діяльності, який досягається за рахунок: гнучкості і мобільності діяльності з урахуванням економічної ситуації, що змінюється на ринку, виявлення комерційних пріоритетів та їх реалізації; активного використання у прийнятті комерційних рішень принципів менеджменту і маркетингу; вміння передбачити комерційні ризики; адаптації комерційних працівників до нових умов роботи<sup>1</sup>. Поведінка підприємця-комерсанта обумовлена специфікою його функцій, які полягають у керівництві торговим процесом, регулюванні господарськими зв'язками щодо закупівлі і продажу товарів з постачальниками та покупцями, формуванні оптимального асортименту, обслуговуванні споживачів, застосуванні активних методів продажу товарів.

Сучасна ділова людина має можливість здійснювати діяльність у різних формах ділової організації: від мініатюрних майстерень до гігантських корпорацій. Традиційний підхід до визначення малого бізнесу полягає, перш за все, в кількісних показниках, хоч і не відкидає того, що невеликий чисельний склад і юридична самостійність не найголовніші його риси. Важливіше висока фінансово-господарська незалежність, спрощена організаційна структура, а також здібність до швидкої перебудови своїх господарських підрозділів і напрямів діяльності. Що стосується безпосередньо підприємця, то для нього малий бізнес — це незалежність дій і свобода при виборі і здійсненні господарського маневру; низькі управлінські витрати; індивідуалізована мотивація розумного ризику і чітко персоніфікована відповідальність за свої рішення; гнучка адаптація до ситуації, яка перманентно змінюється.

При аналізі вітчизняної і зарубіжної практики розвитку бізнесу закономірно встає питання: чому при інтенсивному зростанні числа малих підприємств, в Україні спостерігається спад економіки, тоді як при аналогічній ситуації в США, Німеччині і Японії мав місце бурхливий розвиток і підйом економіки? Очевидно, слід визнати, що успіх забез-

---

<sup>1</sup> Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 807 с.

печила політика переважної підтримки і стимулювання господарської діяльності саме у виробничій і інноваційній сферах; крупними підприємствами ставали не за рахунок експорту виробничих ресурсів, а за рахунок масштабного промислового виробництва. Саме ця бізнес-діяльність у першу чергу забезпечує становлення цивілізованого ринку. Але в економіці України підприємництво поки що не орієнтується на інновації, а частіше імітує процеси, які вже підтвердили свою ефективність.

Перш ніж досліджувати мотиви бізнес-поведінки в Україні, слід зазначити, що в секторі, наприклад, малого бізнесу функціонують підприємства, історія появи яких на ринку найчастіше має два сценарії. Перший — організаційна структуризація в процесі приватизації; другий — проходження всіх етапів становлення, починаючи з «човника» і закінчуючи створенням регулярного бізнесу. У першому випадку «народилися» не ефективні власники, а люди, які мають право безконтрольно розпоряджатися чужим добром. Як ми вже відзначали, очікування того, що ринкові закони примусять нових власників орієнтуватися на кращі зразки ділової поведінки, націлені, перш за все, на створення або піонерське використання новацій, що забезпечили б в наявних умовах більший, ніж у інших суб'єктів ринку, підприємницький дохід, не виправдалися. Усвідомлюючи нестійкість свого положення в умовах криміналізації економіки, нові власники проявляли «грабіжницьку», рентоорієнтовану поведінку, яка не відповідала морально-етичним нормам цивілізованого суспільства.

Бізнесмени, чия «справа» будувалася «з нуля» найчастіше починали з торгівлі, яка в умовах тотального дефіциту мала великий потенціал розвитку і де обіг капіталу здійснюється набагато швидше, ніж в інших галузях. Специфіка торгової діяльності також наклала свій відбиток на філософію господарювання, далеку від інновацій, тобто і серед цих підприємців не сформувалося усвідомлення того, що невід'ємним елементом успішного бізнесу є інноваційна активність.

Проте кількість нововведень на долар витрат на науково-дослідні і конструкторські розробки в малих фірмах у середньому в 24 рази перевищує кількість таких у компаніях з чисельністю зайнятих більше 10 тис. ос. Наприклад, в США витрати на один винахід на малих підприємствах складає 87 тис. дол. США проти 2 млн дол. у великих корпораціях (при цьому на МП за останні роки доводиться 25—30 % крупних винаходів). Тобто життєдіяльність підприємства в значній мірі визначається якістю наукових досліджень і використаних інноваційних стратегій; по відношенню до останніх у сучасній науковій літературі пропонується багато класифікацій, але найбільш популярним залишається підхід М. Портера, який виділив агресивну і оборонну інноваційну стратегію. Перша пов'язана з прагненням підприємця досягти техніч-

ного або ринкового лідерства шляхом створення і впровадження нових продуктів; ця стратегія передбачає не тільки тісний зв'язок підприємства з світовими досягненнями науки, але і вимагає від фірми постійних розробок, здійснення значних наукових і технічних досягнень, активної інноваційної і маркетингової діяльності. Оборонна стратегія використовується частіше як протидія конкурентам, що проникли на даний ринок з аналогічною або новою продукцією. Іноді випадковість, значний ризик заважають агресивній поведінці, тому більшість фірм, які можна віднести до високоінноваційних, дотримуються захисної стратегії. Основний принцип оборонної стратегії: знаходитися поряд і трохи позаду піонерних агресивних змін. Ця стратегія пов'язана з оволодінням новою технологією і, завдяки ній, з виходом на нові ринки, які були створені іншими піонерами. Як правило, така стратегія вимагає суттєвих інновацій, що спрямовані на поліпшення продукції, які створюють, по суті, новий продукт, з новими споживчими властивостями у порівнянні з базовим.

Розвиток малого і середнього бізнесу несе в собі низку важливих переваг для формування національної моделі бізнес-поведінки, яка б гармонійно вписувалась в світові бізнес-стандарти:

- зростання числа економічно активного населення та зростання доходів, згладжує диспропорції в добробуті різних соціальних груп, а через збільшення числа власників — формує середній клас — головний гарант політичної стабільності;

- відбувається селекція найбільш енергійних, дієдатних індивідуальностей, для яких свій бізнес стає первинною школою самореалізації;

- стимулюється інноваційний розвиток — прагнучи вижити в конкурентній боротьбі, малі фірми більш схильні йти на ризик і здійснювати нові проекти (крім того, такий бізнес побічно стимулює ефективність виробництва крупних компаній шляхом освоєння нових ринків, які солідні фірми вважають недостатньо ємкими; а мобілізація матеріальних, фінансових і підприємницьких ресурсів, які інакше залишилися б незатребуваними, також сприяє їх ефективнішому використанню);

- ліквідація монополії підприємців, створення конкурентного середовища, поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки.

Великий бізнес є своєрідним «лакмусом» економічної і технічної потужності країни; він тяжіє до інтеграції, поглинаючи або контролюючи слабкіших партнерів, з одного боку, а з іншого — об'єднуючись у міжнародні структури, втрачаючи частково свою незалежність і попадаючи під вплив сильніших партнерів, керуючись ситуацією на міжнародному ринку і виконуючи волю останніх, крупний капітал стає знаряддям експансії міжнародних бізнес-структур на внутрішньому ринку країни. За певних умов така залежність приводить до інтернаціоналізації інтересів

крупного капіталу на протигагу національним інтересам. Великий бізнес виготовляє масову продукцію стабільного асортименту, здійснює великомасштабне фінансування в розробку науково-технічних проєктів. Головна його перевага — можливість використовувати ті «плюси», які надає зростання виробництва. Ефективне виробництво вимагає спеціалізованого устаткування, могутніх виробничих ліній, великих фабрик і заводів, розподілу праці на величезну кількість вузьких операцій. Проте практично в усіх галузях поряд з крупними підприємствами існують технологічні і економічні можливості для присутності середніх і малих підприємств, які здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури товарів в значній кількості; вони в своїй діяльності більше залежать від внутрішньої економічної кон'юнктури, а тому повинні вести конкурентну боротьбу як усередині своєї групи, так і з крупним вітчизняним і зарубіжним капіталом. Це визначає зацікавленість середнього підприємництва в захисті на внутрішньому ринку шляхом проведення протекціоністської державної економічної політики і формування певних правил ринкових відносин, ведучих до тісних зв'язків середнього підприємництва з національними інтересами.

Світова економічна наука давно досліджує різні аспекти взаємин між малим і корпоративним бізнесу і достатньо переконливо довела, що вони пов'язані один з одним відносинами не тільки конкуренції, але й співпраці. Можна виділити наступні його основні види:

— «довірливе» — наявність своїх інтересів у підприємств на певній стадії виробництва. Крупні і малі виробничі структури пов'язані при цьому по вертикалі як ланки одного виробничого ланцюга, вони водночас співробітничать і конкурують один з одним. Така співпраця звичайно характерна для технологічно складного виробництва, по відношенню до якого найважливішою проблемою є досягнення високої якості кінцевої продукції;

— «вимушене» — передбачає, що одне підприємство повністю залежить від іншого (наприклад, крупне підприємство від субпідрядника, а останній — від першого);

— «залежне» — переважаючий мотив — конкуренція. Сферою співпраці у цьому випадку стають відношення по обслуговуванню загальногo для підприємства сектора економіки. Фірми одночасно і конкурують і пов'язують свої інтереси у сфері володіння ресурсами (вони можуть передавати один одному устаткування, надавати іншу допомогу);

— «незалежне» — підприємства, що працюють у схожих секторах економіки, можуть випускати різні товари для різних ринків збуту. Співпраця в цьому випадку здійснюється в однотипних виробничих процесах, що вимагають приблизно рівного рівня кваліфікації та ідентичності устаткування.

Співпраця малого і великого бізнесу обумовила найтипівіші його форми, а саме систему субконтракту, франчайзингу, лізингу, венчурного фінансування, бізнес-інкубатора тощо. Головним змістом відмічених форм виступає інтеграція функціональних сфер діяльності крупних і малих підприємств. Зокрема, формою виробничих функціональних коопераційних зв'язків виступає субпідряд, формою виробниче-збутових — франчайзинг, формою виробниче-фінансових — лізинг і венчурне фінансування.

Нестабільність української економіки змушує бізнесменів диверсифікувати свою діяльність, з метою підвищення стійкості на ринку за рахунок внутрішньофірмового перерозподілу ресурсів і перетворюватися на багатопрофільні структури. Цьому ж сприяє прагнення бізнесменів до оперативної переорієнтації діяльності, пов'язаної не тільки із зміною кон'юнктури, але і з низкою макроекономічних чинників. Сьогодні важко знайти підприємство, зареєстроване як промислове, яке б не займалося торговельно-посередницькою діяльністю (остання, до речі, часто приносить найбільший дохід), тому галузева конкуренція, як одна з суттєвих ознак бізнес-середовища, вимагає особливої уваги. Аналіз конкурентного середовища, в якому функціонує вітчизняний підприємець, показує, що конкуренція, як форма природних взаємин, при якій відбувається повне й достовірне зіставлення наслідків діяльності господарюючих суб'єктів, в умовах ринкової трансформації України поки що перебуває в початковій фазі свого розвитку. Ринок світових товаровиробників забезпечує собі конкурентні переваги завдяки створенню нових джерел сировини, засобів виробництва, інформаційних технологій, різноманіття інновацій, що випереджають розвиток природних суспільних потреб. Вітчизняний ринок, незважаючи на певні успіхи у ряді галузей і видів продукції, переживає стан важкої деформації й відставання. При цьому будь-якого роду допомога, в тому числі фінансова, по лінії міжнародних організацій, відчутних результатів не дає. Завоювати лідируючі позиції у галузі бізнесмен може завдяки: лідерству за критерієм економії на витратах; лідерству завдяки унікальності виробленої продукції; лідерству завдяки концентрації зусиль на обслуговуванні вузьких специфічних сегментів ринку.

Отже, вивчення дії ринкових сил через оцінку названих вище параметрів повинне допомогти діловій людині визначитися з вибором свого майбутнього. Причому цей вибір виявляється не дуже широким: або прагнути лідерства по витратах (для цього необхідний достатній досвід, інвестиції в розвиток масштабу виробництва, жорсткий контроль над операційними витратами); або прагнути лідерства на основі випуску унікальної для своєї галузі продукції (це вимагає великих зусиль у розвитку продукту, технології і ринку); або прагнути лідерства на основі концентрації уваги на вузьких сегментах ринку.

Таким чином, механізм формування вітчизняної моделі цивілізованої бізнес-поведінки повинен складатися з кількох елементів. По-перше, створення надійної законодавчої бази, що визначить основні аспекти бізнес-діяльності, яка сьогодні постійно змінюється, оновлюється та доповнюється, тому підприємцю, особливо початківцю, важко в цьому розібратися і на практиці керуватися. Чітке розмежування легального бізнесу та тіньового, регламентація прав і обов'язків суб'єктів підприємництва перед найманими працівниками, партнерами, споживачами, формування прозорої системи економічних та інших стимулів, національних та регіональних програм підтримки підприємництва, усунення основних недоліків діючої правової бази — нестабільність, неповнота, декларативність, непрямую дію законів та нормативних актів.

По-друге, вдосконалення податкового законодавства, яке повинне позбавитися додаткових інструктивних та методичних документів, а складатися з норм прямої дії і не допускати подвійного тлумачення законів. Впровадження пільгової податкової політики на основі досвіду високорозвинених країн (наприклад, у Німеччині, податок малих підприємств, річний дохід яких не перевищує 2 млн євро, на 50 % менший, ніж для великих компаній).

По-третє, вибіркова фінансова підтримка, яка полягає у визначенні пріоритетності суб'єктів господарської діяльності виробничої сфери, депресивних районів, а також підприємств, які створюють робочі місця для соціально незахищених груп населення (молоді, інвалідів тощо).

По-четверте, формування національної ділової культури як визначальної складової сучасного стилю бізнес-поведінки: впевненість у корисності своєї праці не тільки для себе, а й для суспільства; належність до людей, які бажають, уміють добре працювати та реалізовувати свої здібності; віра у чесний бізнес, ставлення до нього, як до мистецтва; визначення необхідної конкуренції та одночасне прагнення до співпраці; повага до особистості; повага до будь-якої власності, державної влади, політичного устрою, дотримання законодавства; повага до професійної майстерності людей, визнання цінностей освіти, науки, культури; прагнення до інновацій тощо. Українська культура не змогла розробити національно прийнятні та адекватні етос, етику та ідеологію бізнесу, які б відповідали архетипам колективного несвідомого і могли бути перетворені у відповідні соціальну, правові та економічні інститути.

За таких умов українське суспільство потребує створення й культивування національної специфічної моделі цивілізованого та соціально відповідального бізнесу, пропагування та поширення його найкращих зразків і поступового формування сприятливого політичного, правового, соціального та культурного середовищ для бізнесу.



*Наукове видання*

**ЛУК'ЯНЕНКО Дмитро Григорович  
ПОРУЧНИК Анатолій Михайлович  
КОЛОТ Анатолій Михайлович та ін.**

# **ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА XXI СТОЛІТТЯ: ЛЮДСЬКИЙ ВИМІР**

**Монографія**

За загальною редакцією

доктора економічних наук, професора *Д. Г. Лук'яненка*  
та доктора економічних наук, професора *А. М. Поручника*

Видано в авторській редакції

Художник обкладинки *Т. Зябліцева*  
Технічний редактор *О. Бабич*  
Коректор *В. Антонюк*  
Верстка *Т. Піхота*

Підп. до друку 12.12.08. Формат 70×100/16. Папір офсет. № 1.  
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 33,54.  
Обл.-вид. арк. 30,27. Наклад 300 пр. Зам. № 08-3634.

Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44  
E-mail: [publish@kneu.kiev.ua](mailto:publish@kneu.kiev.ua)

*Для заметок*

*Для заметок*

*Для заметок*