

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

# **ЦІННІСНІ ОРІЄНТИРИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*За загальною редакцією проф., д-ра екон. наук А.О. Задой*

**Дніпропетровськ  
ДВНЗ «НГУ»  
2010**

УДК 338.242: 330.837  
ББК 65.9 (4Укр)  
Ц 60

*Рекомендовано до друку вченою радою ДВНЗ «Національний гірничий університет», протокол № 12 від 19 листопада 2010 р.*

*Рецензенти:*

*Дементьєв В.В.*, д-р екон. наук, проф., проректор з науково-педагогічної роботи, завідувач кафедри економічної теорії, директор учбово-наукового Інституту "Вища школа економіки та менеджменту" Донецького національного технічного університету;

*Осецький В.Л.*, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної теорії Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка;

*Тарасевич В.М.*, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри політекономії Національної металургійної академії України.

**Ціннісні** орієнтири інституціоналізації економічного розвитку [Текст]: кол. монографія / За заг. ред. А.О. Задоя. – Д.: Державний ВНЗ «НГУ», 2010. – 768с.

*Автори:* Задоя А.О. (передмова, загальна редакція), Братута О.Г. (розділ 1.3), Венгерська Н.С. (розділ 5.3), Волошенюк В. В. (розділ 6.2), Гаршина О.К. (розділ 3.3), Голець Т.А. (розділ 4.4), Горняк О.В. (розділ 3.4), Горєлов М.Є. (розділ 2.1), Грабовець О.В. (розділ 4.1), Гузенко І.Ю. (розділ 2.1), Дергаль А.В. (розділ 5.3), Задорожний В.Г. (розділ 1.2), Зухба Д.С. (розділ 6.5), Зухба О.М. (розділи 3.2, 4.5), Кириленко В.І. (розділ 3.1), Кірієнко О.М. (розділ 6.4), Ковріга О.В. (розділ 5.1), Кучеренко Є.В. (розділ 3.1), Литвиненко Н.І. (розділи 3.5, 4.3), Ляшенко Л.І. (розділ 4.5), Мельник Ю.В. (розділ 6.3), Нікєєнко Т.В. (розділ 3.1), Пащенко О.В. (розділ 5.2), Переверзєва Г.В. (розділ 5.4), Петрушенко Ю. М. (розділ 4.4), Петруня Ю.Є. (розділ 6.2), Пістунов І.М. (розділ 1.4), Пилипенко Г.М. (розділи 1.1, 2.2), Пилипенко Ю.І. (розділи 5.5, 6.1), Позднякова С.В. (розділ 5.6), Прушківська Е.В. (розділ 5.3), Прушківський В.Г. (розділ 5.4), Рибак Я. (розділ 4.2), Сердінова Г.С. (розділ 6.4), Сорокін М.Е. (розділ 5.7), Чекушина Ю.В. (розділ 5.5), Шаповал В.М. (розділ 4.2), Швець І.Б. (розділ 5.6), Яковенко Л.І. (розділ 5.2), Яковенко М. І. (розділ 5.2).

ISBN 978-966-350-254-0

Книгу присвячено ціннісним аспектам інституціоналізації сучасного економічного розвитку. Особлива увага приділяється міждисциплінарним аспектам дослідження економіки як важливому напрямку наукової методології. Проведено аналіз історичних джерел сучасних ціннісних орієнтирів українського суспільства, ролі релігії у формуванні цінностей та її впливу на економічний розвиток суспільства. Висвітлено також проблему людського та інтелектуального капіталу. Предметом спеціальних досліджень стали інноваційно-інвестиційні процеси в умовах становлення інформаційного суспільства.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів економічних дисциплін, усіх тих, хто цікавиться сучасними поглядами на процеси економічного розвитку.

УДК 338.242: 330.837  
ББК 65.9 (4Укр)

© НГУ, 2010

ISBN 978-966-350-254-0

© А.О. Задоя (заг. ред.)

## ЗМІСТ

|  |            |
|--|------------|
| <b>ПЕРЕДМОВА .....</b>   | <b>6</b>   |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СУСПІЛЬСТВА.....</b>                                | <b>13</b>  |
| 1.1.Людина і соціум: затвердження нового погляду на взаємодію у соціальних теоріях сучасності .....                | 13         |
| 1.2.Трансперсональна психологія: сучасний погляд на людину.....  | 43         |
| 1.3.Методологічна криза економічної теорії та перспективи її подолання при дослідженні світоглядних процесів ..... | 67         |
| 1.4.Застосування методів математичної статистики та прикладної математики в економічному аналізі .....             | 91         |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 2. УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІЧНА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ.....</b>   | <b>122</b> |
| 2.1. Фактори формування української державності в історичній ретроспективі .....                                   | 123        |
| 2.2. Роль держави в економічному розвитку: ліберальний ідеал і українські реалії .....                             | 223        |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 3. ВПЛИВ СВІТОГЛЯДНИХ СИСТЕМ НА ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В УКРАЇНІ.....</b>          | <b>278</b> |
| 3.1. Теоретико-методологічні підходи до дослідження економічної поведінки основних суб'єктів ринку .....           | 278        |
| 3.2. Домогосподарство в системі економічних відносин суспільства...301   |            |
| 3.3. Роль сектора домашніх господарств в системі трансформаційної економіки України .....                          | 325        |
| 3.4. Фірми у інституціональному середовищі пострадянської економіки.....   | 344        |

|   |     |
|---|-----|
| 3.5. Фінансове посередництво в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку ..... | 361 |
|---|-----|

**Розділ 4. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 376**

|   |     |
|---|-----|
| 4.1. Релігійний вимір соціально-економічної поведінки за умов глобальних ризиків .....        | 376 |
| 4.2. Роль релігії у формуванні ділової етики підприємництва .....                             | 395 |
| 4.3. Фактор довіра/недовіра як складовий елемент конституції економічної системи України..... | 420 |
| 4.4. Етнометричний підхід у системі менеджменту .....   | 433 |
| 4.5. Інститут господарської етики та економічна поведінка в період трансформаційних змін..... | 447 |

**Розділ 5. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....480**

|  |     |
|--|-----|
| 5.1. Освіта як фіктивний товар: щодо дослідницької програми з розвитку метакapіталізму знань ..... | 480 |
| 5.2. Соціальний запит на модернізацію вищої освіти в період трансформаційних змін .....            | 511 |
| 5.3. Нові знання та вміння як рушійна сила суспільного та економічного розвитку .....              | 553 |
| 5.4. Ментальність як неформальний інститут формування та розвитку людського капіталу.....          | 584 |
| 5.5. Інтелектуальна праця в системі ринкових відносин України .....                                | 614 |
| 5.6. Людський капітал: соціально-економічні аспекти відтворення .....                              | 632 |
| 5.7. Акціонування праці та її вплив на формування інституціональних суб'єктів ринку .....          | 653 |

|   |                |
|---|----------------|
| <b>РОЗДІЛ 6. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У<br/>КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....</b>           | <b>662</b>     |
| 6.1. Методологічні засади дослідження технологічної системи<br>суспільства.....                           | 662            |
| 6.2. Інституціональне середовище інноваційної діяльності в<br>Україні.....                                | 684            |
| 6.3. Інвестування на міжнародному ринку творів мистецтва: світовий<br>досвід та перспективи України ..... | 706            |
| 6.4. Використання податкових пільг для стимулювання інвестиційної<br>діяльності.....                      | 731            |
| 6.5. Зміна процесів формування цінності в інноваційній<br>економіці.....                                  | 749            |
| <br><b>АВТОРИ МОНОГРАФІЇ.....</b>   | <br><b>765</b> |

## ЗМІСТ

|  |            |
|--|------------|
| <b>ПЕРЕДМОВА .....</b>   | <b>6</b>   |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СУСПІЛЬСТВА.....</b>                                | <b>13</b>  |
| 1.1.Людина і соціум: затвердження нового погляду на взаємодію у соціальних теоріях сучасності .....                | 13         |
| 1.2.Трансперсональна психологія: сучасний погляд на людину.....  | 43         |
| 1.3.Методологічна криза економічної теорії та перспективи її подолання при дослідженні світоглядних процесів ..... | 67         |
| 1.4.Застосування методів математичної статистики та прикладної математики в економічному аналізі .....             | 91         |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 2. УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІЧНА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ.....</b>   | <b>122</b> |
| 2.1. Фактори формування української державності в історичній ретроспективі .....                                   | 123        |
| 2.2. Роль держави в економічному розвитку: ліберальний ідеал і українські реалії .....                             | 223        |
| <br>   |            |
| <b>Розділ 3. ВПЛИВ СВІТОГЛЯДНИХ СИСТЕМ НА ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В УКРАЇНІ.....</b>          | <b>278</b> |
| 3.1. Теоретико-методологічні підходи до дослідження економічної поведінки основних суб'єктів ринку .....           | 278        |
| 3.2. Домогосподарство в системі економічних відносин суспільства...301   |            |
| 3.3. Роль сектора домашніх господарств в системі трансформаційної економіки України .....                          | 325        |
| 3.4. Фірми у інституціональному середовищі пострадянської економіки.....   | 344        |

|   |     |
|---|-----|
| 3.5. Фінансове посередництво в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку ..... | 361 |
|---|-----|

**Розділ 4. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 376**

|   |     |
|---|-----|
| 4.1. Релігійний вимір соціально-економічної поведінки за умов глобальних ризиків .....        | 376 |
| 4.2. Роль релігії у формуванні ділової етики підприємництва .....                             | 395 |
| 4.3. Фактор довіра/недовіра як складовий елемент конституції економічної системи України..... | 420 |
| 4.4. Етнометричний підхід у системі менеджменту .....   | 433 |
| 4.5. Інститут господарської етики та економічна поведінка в період трансформаційних змін..... | 447 |

**Розділ 5. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....480**

|  |     |
|--|-----|
| 5.1. Освіта як фіктивний товар: щодо дослідницької програми з розвитку метакapіталізму знань ..... | 480 |
| 5.2. Соціальний запит на модернізацію вищої освіти в період трансформаційних змін .....            | 511 |
| 5.3. Нові знання та вміння як рушійна сила суспільного та економічного розвитку .....              | 552 |
| 5.4. Ментальність як неформальний інститут формування та розвитку людського капіталу.....          | 584 |
| 5.5. Інтелектуальна праця в системі ринкових відносин України .....                                | 615 |
| 5.6. Людський капітал: соціально-економічні аспекти відтворення .....                              | 633 |
| 5.7. Акціонування праці та її вплив на формування інституціональних суб'єктів ринку .....          | 654 |

|   |            |
|---|------------|
| <b>РОЗДІЛ 6. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У<br/>КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....</b>           | <b>663</b> |
| 6.1. Методологічні засади дослідження технологічної системи<br>суспільства.....                           | 663        |
| 6.2. Інституціональне середовище інноваційної діяльності в<br>Україні.....                                | 685        |
| 6.3. Інвестування на міжнародному ринку творів мистецтва: світовий<br>досвід та перспективи України ..... | 708        |
| 6.4. Використання податкових пільг для стимулювання інвестиційної<br>діяльності.....                      | 733        |
| 6.5. Зміна процесів формування цінності в інноваційній<br>економіці.....                                  | 752        |
| <br>  |            |
| <b>АВТОРИ МОНОГРАФІЇ.....</b>   | <b>768</b> |



## ПЕРЕДМОВА

Намагання людини заглянути у майбутнє є досить зрозумілим. Кожному хотілось би знати, що буде завтра, через кілька днів, місяців, років, а може й століть. Біблейські пророцтва, передбачення Нострадамуса, літературні твори Ж. Верна – усе це приклади спроб передбачити майбутнє, хоча й мають різні форми прояву.

За останні сто років відмічено намагання придати передбаченням майбутнього наукову основу. Це знайшло відображення у розробці методів наукового прогнозування (наприклад, методи екстраполяції, експертних оцінок, моделювання тощо) й підготовці на їх основі відповідних прогнозів. Ще на початку минулого століття М.Д. Кондратьєв підкреслював велике значення довгострокового прогнозу для практичної діяльності на микро-, мезо та макрорівнях [1]. Свого часу одним з найбільш відомих прогнозів подібного типу став прогноз розвитку світової економіки до 2000 р., розроблений групою вчений під керівництвом лауреата Нобелівської премії В.В. Леонт'єва [2]. І хоча фактичні показники стану світової економіки у 2000 р. суттєво відрізнялися від прогнозних, її конфігурація була передбачена вірно.

Сьогодні в Росії сформувалася досить авторитетна школа, яка займається розробкою прогнозів, як довготривалих, так і середньострокових. Широку популярність набуло шеститомне видання «Цивілізації: теорії, історія, діалог, майбутнє» [3]. Виконана значна робота по формуванню прогнозу розвитку Росії до 2050 р. [4]. Уже кілька видань витримав підручник «Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование» [5].

Існує немалий досвід прогнозування та довготривалого планування в Україні. За останні 10 років було розроблено близько 10 різних стратегій розвитку (на жаль, жодна з них не реалізовано у повному обсязі). На мій погляд, найбільш доопрацьованою й обґрунтованою була стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. [6]. Але навіть в ній сильно

помітний політичний компонент та недостатнє врахування циклічності розвитку.

Добре відома також практика прогнозування та довготривалого планування на рівні регіону. На початку ХХІ століття практично кожен більш-менш значний регіон вважає своїм обов'язком розробити стратегію на 10-15 років. У якості прикладів можна навести розміщені на сайтах відповідних міст наступні документи:

- «Загальна стратегія розвитку міста до 2020 р.» (м. Київ);
- «Стратегія розвитку міста Донецька до 2020 р.» (м. Донецьк);
- «Стратегия развития Ленинградской области до 2025 года» (м. Санкт-Петербург);
- «Regional policy for the period 2010-2030 «Metropoolregio Amsterdam» (м. Амстердам);
- «Operational Program 'Brussels Capital Region' (2007-2013)» (м. Брюссель).

Практично усі національно та регіональні стратегії мають однакову структуру: загальна характеристика регіону, основні тенденції розвитку та функціонування регіону, SWOT-аналіз, визначення місії та бачення розвитку, очікувані результати та набір програм, реалізація яких дозволить досягти цілей стратегії. Однак сьогодні такого суто економічного підходу для побудови довготривалих стратегій замало. Необхідний новий підхід, який би враховував одну з найважливіших інституціональних складових – життєві цінності населення.

Більшість дослідників вбачають в цінностях дивовижне переплетіння очікуваного майбутнього, оцінюваного теперішнього та традиційного минулого. На думку авторів однієї з енциклопедій, цінність визначається як «невербализуемые «атомарные» составляющие наиболее глубинного слоя интенциональной структуры личности – в единстве предметов ее устремлений (аспект будущего), особого переживания-обладания (аспект настоящего) и хранения своего «достояния» в тайниках сердца (аспект прошедшего), – которые конституируют ее внутренний мир как «уникально-субъективное

бытие» [7]. Це ще раз підтверджує думку про важливість опори на цінності при розробці прогнозів та довготривалих планів.

Економічна наука більш схильна оперувати поняттям «інтереси», ніж «цінності». Останні частіше вивчає філософія, психологія, релігія та навіть спеціальна наука – аксіологія. Настав час й економіці скористатися напрацюваннями інших наук.

При усій близькості категорій «інтереси» та «цінності», вони мають ряд принципових відмінностей:

- основу інтересу складають потреби. Усвідомлений інтерес набуває форму мотиву або стимулу. Інтерес стає фактором, який впливає на поведінку людини тільки після його усвідомлення. Неусвідомлений інтерес (відсутність бачення, як задовольнити потребу) залишається «річчю в собі», лише потенціалом можливих дій. Тому в основі інтересу лежать знання. Оскільки потреби людини (групи людей) досить рухомі, змінюються під впливом економічного розвитку, моди, споживацьких переваг, тощо, то й інтереси досить динамічні;

- цінності мають іншу генетичну основу. Їх коріння не у раціональному розрахунку (знанні), а у вірі (не обов'язково релігійній), системі традицій, табу, моралі, внутрішніх самообмеженнях. На думку деяких дослідників, цінності – сенсотворні підвалини людського буття, які задають спрямованість та вмотивованість людському життю, діяльності та конкретним діям і вчинкам [8]. Якщо інтереси дуже індивідуалізовані, то цінності мають більш масовий характер, стандартизований для даного суспільства (країна, регіон, сім'я) характер. Якщо виникає суперечність (конфлікт) інтересів і цінностей, люди віддають перевагу цінностям (якщо спостерігається зворотне, то це означає, що певна норма помилково була виділена як цінність). Звичайно, цінності теж змінюються, але ці зміни відбуваються значно повільніше зміни інтересів. Як підкреслює відомий український історик Я. Грицак, у XXI столітті «традиції та старі цінності повсюди проявляють достойну здивування живучість» [9].

Звичайно, цінності структуровані, і в них теж можна виділити окремі групи. Подібно піраміді потреб А. Маслоу можна говорити про піраміду цінностей людини. Однак, на наш погляд, у реальній дійсності піраміда субординації потреб за Маслоу досить часто не знаходить підтвердження саме тому, що спостерігається суперечність між інтересами (усвідомленими потребами) та цінностями людини.

Наприклад, піраміду потреб вінчає потреба у самовираженні. Передбачається, що основним мотивом поведінки дана потреба стає тоді, коли усі інші потреби людини більш-менш задоволені. Однак, досить часто можна спостерігати, що людина нехтує матеріальним благополуччям, куруючись цінністю самореалізації (доктор наук переїздить працювати з Дніпропетровська до Києва на у два рази меншу заробітну плату без житла тільки тому, що там йому запропонували завідувати кафедрою за профілем наукової спеціалізації).

Те ж саме відноситься до потреби у визнанні чи навіть безпеці. З позиції раціональної поведінки та намагання уникнути ризику ніяк не можна пояснити середньовічні дуелі. Однак усе стає на свої місця, якщо врахувати, що для того часу цінність доброго імені для багатьох була важливішою цінністю життя.

Останнім часом питання цінностей усе частіше використовуються в управлінні на корпоративному рівні. Якщо цінність самореалізації людини підштовхує її до певної сфери (виду) діяльності, який найбільш відповідає її внутрішнім цінностям, то цінність спілкування породжує намагання знайти відповідне поле взаємодії з іншими людьми.

Розглянемо можливі варіанти співвідношення інтересів (цілей) діяльності колективу та цінностей його учасників на досить простому прикладі. Уявімо, що дві особи створили підприємство з метою отримання прибутку, оскільки інтереси їх співпадають. А от цінності можуть бути різними.

Якщо цінності співпадають, у такому колективі панує довіра й спрацьовує синергетичний ефект, який дозволяє більшою мірою реалізувати інтереси. Колектив може також існувати й досить ефективно працювати, коли цінності не співпадають, але й не суперечать одна одній. Наприклад, члени колективу

мають різну ступінь терпимості до сексуальних меншин. У цьому випадку важко очікувати повного порозуміння й довіри, але це не чинить руйнівного впливу на колектив. Третій варіант передбачає, що цінності суб'єктів конфліктують у межах реалізації їх спільного економічного інтересу. Наприклад, суб'єкт А є законотворчим громадянином і для нього абсолютно неприйнятним є приховування доходів від податків, а суб'єкт Б вважає, що він уже й так багато заплатив державі, без його податку вона не збідніє й готовий використовувати усілякі можливості, лише б платити менші податки. Такий конфлікт цінностей, безперечно, порушить нормальне функціонування колективу й може привести до його руйнування.

Сучасний менеджмент саме й орієнтує кадрові служби на таке формування колективу, яке б виключало не стільки конфлікт інтересів (цього уникнути практично не можливо), скільки конфлікт цінностей. З'явився навіть спеціальний термін – «ціннісно-орієнтоване управління» [10], який відображає таке стремління.

Зростаюче значення цінностей на усіх івнях управління (макро-, мезо-, і мікро-) вимагає постійної уваги до їх пізнання. Звичайно, зрозуміти цінності можна на основі аналізу поведінки суб'єкта. Однак такий шлях досить довгий і не завжди дає бажаний результат. Адже для проявлення у поведінці яких-небудь цінностей необхідно, щоб склалися відповідні обставини вибору. Багато ж цінностей не виходить на поверхню й довгі роки не проявляється у поведінці. Тому соціологи й економісти намагаються зрозуміти цінності людей через опитування.

Книга, яку ви тримаєте в своїх руках, присвячена дослідженню ціннісних орієнтирів інституціоналізації економічного розвитку. Автори виходять з того, що розширення методологічних бази сучасних економічних досліджень повинне йти шляхом посилення міждисциплінарних зв'язків. Саме цьому присвячений перший розділ книги.

Історичний аспект формування цінностей українських людей став предметом дослідження у другому та третьому розділі. Це питання

розглядається як через сприйняття людьми держави, так і через поведінку первинних (сім'я) та вторинних (фірми, трудові колективи) об'єднань людей.

Слід підкреслити, що надзвичайно важливу роль у формуванні цінностей людей відіграє релігія. І тут не слід розглядати лише історичний аспект. Можна стверджувати, що питома вага українців, які вважають себе віруючими, значно менша ніж, скажімо, поляків. Однак це зовсім не дає підстав нехтувати цим фактором впливу на пануючі цінності. Адже наш сучасний світогляд, хоча б опосередковано, формується під впливом тисячолітньої віри. Не даремно дослідники знаходять багато спільного між православними заповідями та моральним кодексом будівників комунізму навіть за часів Радянського Союзу. Тим, хто цікавиться соціокультурними основами економічної діяльності радимо звернути увагу на четвертий розділ.

П'ятий та шостий розділи книги присвячені аналізу становлення економіки знань та інноваційно-інвестиційним процесам, які супроводжують це становлення. З одного боку, в ході економічного прогресу реалізуються певні цінності людей, а з іншого – вони самі зазнають деякої модифікації.

Хочеться вірити, що ця книга зацікавить не тільки професіоналів-дослідників економіки, а й усіх тих, хто вивчає минуле та не байдужий до майбутнього нашої країни.

### **Література**

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – С.511.
2. Леонтьев В.В. Будущие мировой экономики. – М., Экономика, 1979.
3. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. 1-6. – М.: ИНЭС, 2006-2009.
4. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.

5. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – 3-е изд. Доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 591 с.

6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол. А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

7. Шохин В.К. Ценности // Этика: Энциклопедический словарь. – М.: Гардарики, 2001. – С. 535-536.

8. <http://values.zpsy.ru>.

9. Грицак Я. Життя, смерть та інші неприємності. – К.: Грані-Т, 2008. – С.27.

10. <http://www.ibm-mos.ru.dis.htm>.

11. <http://www.dyb.org.ua/download.php?id=537c4d67e564a0aa065411b0556ad37e>.

12. [http://ukrstat.gov.ua/SIMap/map.html?m=0000000000&t=6\\_2](http://ukrstat.gov.ua/SIMap/map.html?m=0000000000&t=6_2).

# Розділ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СУСПІЛЬСТВА

## 1.1. Людина і соціум: затвердження нового погляду на взаємодію у соціальних теоріях сучасності

*Экономист, являющийся только экономистом, не может быть хорошим экономистом.*  
**Фридрих фон Хайек**

Сучасний світ є складним і неповторним. І він не є тільки світом економіки. Починаючи з античності і закінчуючи Ренесансом людство формувало уяву про суспільство як єдине ціле, в якому були поєднані різні аспекти життєдіяльності. Однак ця єдність не носила рівноправного змісту. У різний час і у силу впливу різних чинників формувалась уява про підпорядкованість окремих суспільних сфер, про їхній взаємний вплив і взаємовизначеність. Спочатку це була єдина філософська картина світу, пронизана моральними чеснотами, в якій не існувало у якості домінуючих матеріальних мотивів господарської діяльності. Вчення давньогрецьких філософів від Сократа, Аристотеля і Платона до епікурійців та стоїків, а також доктрини середньовіччя – це яскраве свідчення затвердження у суспільній свідомості ідеї несумісності доброчинності із накопиченням матеріального багатства.

Проте вже у Новий час виникають доктрини природного права, які суттєво похитнули основу цілісності поглядів на суспільство, а у подальшому сприяли «відриву» економіки від інших суспільних сфер. Вони, власне, і започаткували традицію досліджувати її як самостійну та самодостатню систему. Т. Гоббс, Дж. Локк, Б. Спіноза, Н. Макіавеллі та інші мислителі, продовжуючи розвивати етико-правові концепції схоластів середньовіччя, однак, замінивши їхній картезіанський раціоналізм на емпіризм, вперше обґрунтували тезу, згідно якої держава і суспільство складають хоча й



взаємозалежні, але все ж таки самостійні й автономні сфери діяльності людей, які, до речі, можуть суперечити одна одній.

До формування такого уявлення про організацію суспільства вчених привела особлива методологія, яка була задана наукою свого часу – експериментальним наукознавством, адже філософи природного права жили і творили у золоте століття математики і фізики. Захоплюючі відкриття в області «нової експериментальної філософії», як тоді називались дані науки, не пройшли для них непоміченими. Вчені задалися питанням, а чи не є схожими їх інструменти аналізу на ті, що використовуються славетними фізиками? І отримали позитивну відповідь [1, с.372]. Дослідницька стратегія, яка передбачалась методологією експериментальної філософії, полягала у зведенні багатоманітності реального світу до його визначальних рис, системно представлених у єдиній теоретичній схемі. «Абстрагуйтеся від всіх властивостей рухомих тіл, – проголошував Ньютон, – окрім їхнього положення, маси та прискорення, і дайте цим ознакам операційні визначення» [2, с.47]. У повній відповідності із даним постулатом починається і розгляд суспільства. Воно постає як певний конгломерат складових, атомів, у ролі яких виступають раціонально діючі індивіди.

Першим по такому шляху пішов Т. Гоббс, який залучив до аналізу суспільства механістичний погляд на природу, введений Галілеєм і Декартом. Використавши ідею із фізики про вплив механічного імпульсу на матеріальні тіла, Т. Гоббс передбачив, що те ж саме відбувається і в суспільстві, але з тією відмінністю, що у ролі імпульсів виступають емоції людини. Якщо у фізичних системах рівновага досягається у відповідності з лінійним принципом суперпозиції, то у суспільному житті, на думку вченого, той же результат досягається внаслідок сумування індивідуальних дій за керівної ролі абсолютного суверена. Ті ж ідеї механістичної картини світу надихали і Дж. Локка. Із введеного вченим поняття людини-атома витікало нове уявлення про приватну власність. Саме вихідне положення про неподільність індивіда, його перетворення у відокремлений, автономний світ створило глибинне почуття

власності, прикладене, перш за все, до власного тіла. Відбулося відчуження тіла від особистості і перетворення його на власність.

Ідеї теоретиків природного права були продовжені класичною традицією і знайшли свою ідейну завершеність у теоретичних системах фізіократів і А. Сміта. Ф. Кене, по суті, став першим мислителем, який висунув ідею економіки як єдиного когерентного цілого, тобто як сукупності явищ, яка складається із взаємопов'язаних частин. Саме у нього вперше економічна точка зору виробила не просто серію хаотичних даних, що торкаються окремих аспектів життєдіяльності індивідів, а ідею єдиного впорядкованого цілого, системи логічно пов'язаних відносин. Ця велика ідея була втілена у знаменитій «Економічній таблиці» (1758 р.), самому визначному творі Ф. Кене, в якому він побудував схему щорічного розподілу чистого продукту нації і його рух між різними секторами суспільства.

В «Економічній таблиці» ми вбачаємо два типи формування таких розподільчих відносин. По-перше, це держава, яка стоїть на стражі фізичних кордонів і моральних основ системи: обіг річного продукту є схемою його обігу у межах держави, що нагадує циркуляцію крові по тілу людини. По-друге, це Закон Природи як у фізичному, так і у моральному відношенні, що є законом світового порядку, визначеного Богом. «Все підпорядковане у цьому світі законам природи, встановленим Богом, люди наділені достатнім розумом, щоб збагнути і пізнавати їх з метою вилучення більшої користі», – пише Ф. Кене [3, с. 334].

Таким чином, у теоретичній конструкції Ф. Кене вперше було сформовано положення про когерентність економіки, однак, без її повного відриву від політики, моралі або релігії. Вчений будує свої роздуми, відштовхуючись від глобальної цілісності світу, включаючи моральну складову, і виводить із цього правило умовної когерентності для окремо взятої сфери. Зауважимо, що точкою відліку у роздумах Ф. Кене ще не є окремо діючий індивід, вчений виходить із теологічного порядку, що включає і гарантує свободу цьому окремо діючому індивіду.

А. Сміт у своїй теорії йде значно далі і обґрунтовує тезу про спонтанний механізм економічного розвитку. Його концепція базується на передумові про раціональну поведінку незалежно діючих економічних суб'єктів в умовах повної економічної свободи, завдяки якій у суспільстві формується механізм конкуренції, що виконує функцію погодження економічних інтересів і виступає «невидимою рукою» ринкового регулювання.

У теоретичній системі А. Сміта першопричиною розвитку стає людина, індивід, який створює багатство. Підкреслюємо: людина, а не природа, як у Ф. Кене. Ця людина є творцем вартості, причому є людиною індивідуальною у своєму живому активному зв'язку з природою. Такий її зв'язок з природними благами особливим чином відображається у егоїстичному обміні між іншими людьми. Останній, виступаючи сурогатом праці, приписує індивіду свій закон і дозволяє йти за визначеним шляхом розвитку – максимізувати особисту вигоду.

А. Сміт наголошує, що добropорядні громадяни ні в якому разі не повинні відчувати почуття провини за прагнення реалізувати свої егоїстичні інтереси. «Я ніколи не чув, щоб людина, яка займається торгівлею в ім'я суспільного блага, зробила щось насправді корисне», – стверджує вчений [4, с.228]. Оскільки індивіди живуть у суспільстві і мають моральні почуття, їх взаємодія між собою з необхідністю забезпечує загальний природний баланс інтересів: «переслідуючи свої власні цілі індивід часто більш дієво слугує інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається цього досягати» [Там само, с.331]. У цьому йому допомагає «невидима рука» – механізм, який спрямовує індивідуальні рішення до результатів, вигідних суспільству в цілому. Завдяки взаємозв'язку, який встановив А. Сміт між індивідуальною і суспільною вигодою, мораль втратила свою визначальну впливовість на пояснення механізму прийняття індивідуальних рішень.

У формуванні такого погляду на світ господарських процесів А. Сміт також слідував ідеям Ньютона і ввів його метод в економіку. Ньютонівське бачення Всесвіту як системи матеріальних тіл, що знаходяться у стані динамічної рівноваги, яка визначається універсальним законом всесвітнього

тяжіння, тією невидимою силою, що діє між матеріальними тілами, А. Сміт переніс на економічну сферу у вигляді «невидимої руки». До речі і сам вираз «невидима рука» – це термін ньютонівської механіки, який активно використовувався у XVIII ст. для пояснення руху під впливом гравітації.

Відшукавши рушійну силу розвитку економіки в самій економіці, А. Сміт, тим самим, зробив рішучий крок до її розуміння як самостійної і самодостатньої сфери суспільства, що діє за своїми законами і володіє власними організуючими елементами. За таких умов у системі ринкової конкуренції відпадає необхідність апелювання до етики, політики і права. Мораль як механізм встановлення суспільного порядку поступово витісняється із сфери досліджень, а у науці затверджується переважно економічний погляд на суспільство та його координаційні механізми. Завдяки ідеям А. Сміта у науці затверджується індивідуалізм, преклоніння перед людиною-егоїстом, такою ж мірою здатною до обміну, як і до виробництва, людиною, яка за допомогою реалізації приватного інтересу і своєї праці створює загальне благо, багатство народів.

К. Маркс продовжує дану традицію. Сутнісною характеристикою його концепції є категорія суспільно-економічної формації як певного історичного типу соціуму, якісна визначеність якого зумовлена існуючим способом виробництва, специфікою домінуючої системи виробничих відносин. У подальшому базова категорія концепції К. Маркса послугувала визначенню його методологічного підходу до аналізу економічних систем як формаційного.

Згідно такого підходу визначальна роль у процесі розвитку суспільства відводиться продуктивним силам і виробничим відносинам, що формують його економічний базис. Сукупність політичних, правових, релігійних, морально-етичних відносин, а також установ і організацій, через які вони реалізуються, становить надбудову, що піднімається над базисом. Надбудова може стимулювати або гальмувати розвиток, однак головною його рушійною силою є економічний базис, спосіб виробництва. Причому в самому способі

виробництва основним чинником руху є класи, класова боротьба, яка перетворює внутрішні суперечності у реальне джерело суспільних змін.

«Що таке суспільство, якою б не була його форма? Продукт взаємодії людей. Чи вільні люди обирати ту чи іншу суспільну форму? Зовсім ні, – писав К. Маркс. – Візьміть певну ступінь розвитку продуктивних сил людей і ви отримаєте певну форму обміну і споживання. Візьміть певну ступінь розвитку виробництва, обміну і споживання, і ви отримаєте певний суспільний лад, певну організацію сім'ї, станів і класів, – словом, певне громадянське суспільство. Візьміть певне громадянське суспільство і ви отримаєте певний політичний лад, який є тільки офіційним виразом громадянського суспільства» [5, с.402].

Отже, головним у вченні К. Маркса є першість економіки і похідний характер права, ідеології і релігії. Моральні норми виступають історичним продуктом, основою їх розвитку є економіка. Базуючись на домінуванні економічних інтересів, вчений наголошує, що тільки та ідеологія стає пануючою, яка відповідає інтересам правлячого класу. Таким чином, у марксистській теорії ми вбачаємо вузько економічний підхід до трактування суспільства і людини, заснований на абсолютизації єдиного фактора розвитку – економічного.

За влучним висловом італійського економіста Г. Корацціарі «ніби помахом чарівної палиці Маркс стирає автономність релігії та ідеології і опускає їх на рівень звичайної боротьби за інтереси. Згідно Марксу, ідеологія і релігія можуть бути інтерпретовані по різному: як маски, як наслідки, як інструменти влади, – але ніколи не можуть розглядатися як причини, рушійні сили, творче начало» [6, с.18].

Суто економічний погляд на регулюючі сили економічного розвитку було закладено і у неокласичну теорію, яка у своїй дослідницькій програмі спирається на методологічний фундамент, основними складовими якого є:

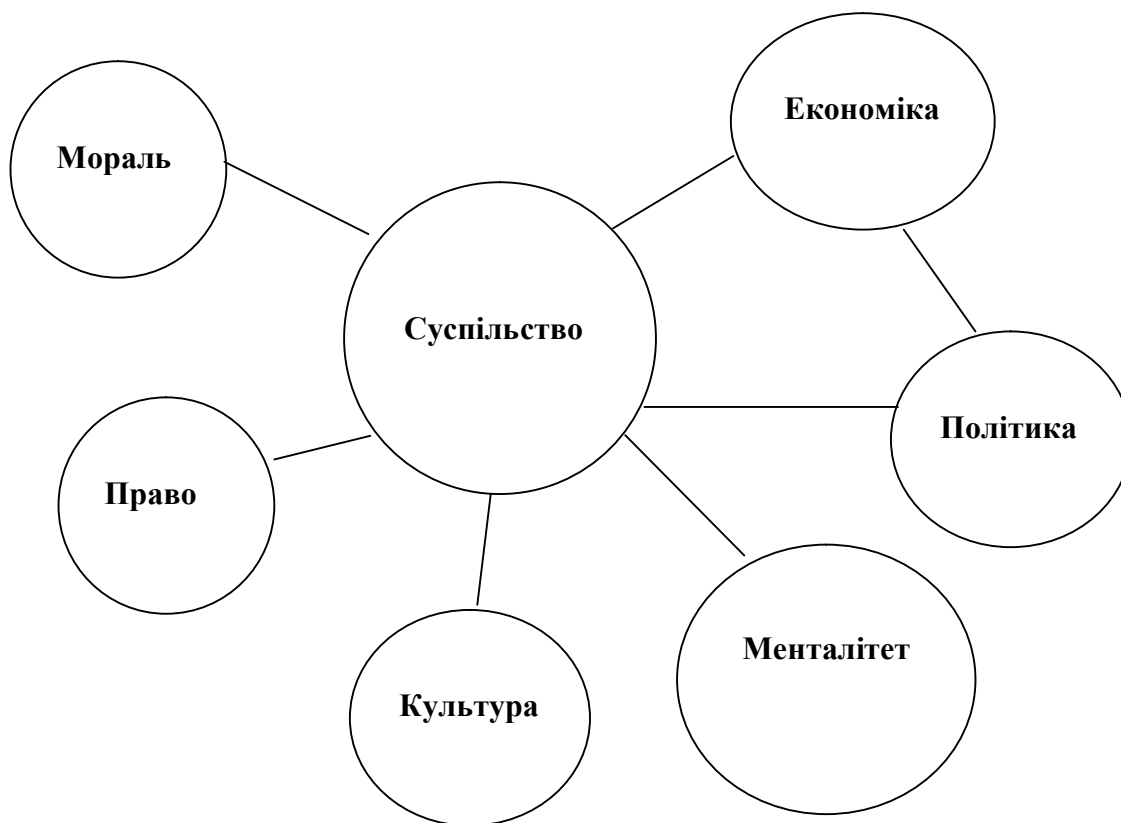
1. Рівноважний підхід. Складна соціально-економічна система описується як така, що прагне до рівноваги – стану погодженості економічних інтересів господарюючих суб'єктів.
2. Принцип раціональності. Економічні агенти здійснюють раціональний вибір, зорієнтований виключно на максимізацію особистої вигоди.
3. Визначеність економічної поведінки. Індивід зустрічається із звичними ситуаціями вибору, які щоразу повторюються і щодо яких його уподобання добре відпрацьовані. В силу цього відсутні витрати часу на збір і обробку інформації.
4. Доступність і повнота інформації. Вся необхідна інформація знаходиться в цінах, ринок слугує механізмом передачі інформації.

Неокласичній теорії вдалося найбільш повною мірою здійснити «атомізацію» суспільства і вивести із цілісного філософського бачення світу «чисту» економічну науку. На довгі роки в уяві переважної більшості дослідників суспільство постає як механічна спільність ізольованих один від одного індивідів (атомів), а економічна сфера стає відносно відділеною від інших сфер суспільства. Рис.1.1 демонструє таке положення економіки.

Саме у межах неокласичного аналізу окреслюється образ індивіда, який раціонально і незалежно від інших прагне до задоволення власної вигоди, а також є незалежним від соціального примусу і соціальних норм. Такий «економічний індивід», задовольняючи власні потреби, здійснює раціональний вибір в умовах обмежених ресурсів. Оскільки такий вибір завжди відбувається у ситуації існування суперечності між зростаючими потребами і відносно обмеженими засобами їх задоволення, то історичний і соціальний характер такого роду дій виходить за межі предмета дослідження і повністю втрачає доцільність.

Сила конкуренції у неокласичній теорії є механізмом примусу учасників ринку до економічно вірних і, одночасно, етично правильних дій. Іншими словами, конкуренція заставляє підприємців діяти ефективно і чесно, оскільки у протилежному випадку відбувався б закономірний відтік робітників до інших

роботодавців, а споживачів – до інших продавців. Такий підхід звільняє індивіда від необхідності свідомого і добровільного виконання етичних норм і правил у господарській діяльності, а економічну науку – від необхідності аналізу моралі і політики.



*Рис. 1.1. Економіка як відносно самостійна частина суспільства*

Однак, зовсім скоро на практиці вдалося переконатися про обмеженість суто економічного підходу до аналізу господарської практики. У теорії періодично почали здійснюватися спроби переосмислення ролі і місця економіки, виявлення обмеженості як формаційного, так і неокласичного підходів. Виникла необхідність, за влучним виразом К. Поланьї, «позбавитись від стереотипу, що економіка є тим полем діяльності, де буття визначає свідомість. Якщо скористатися метафорою, елементи економіки були із самого початку занурені у певні сфери, які, самі по собі, не носили економічного характеру, і ні цілі, і ні засоби їх функціонування не були первинно матеріальними. Кристалізація економіки стала справою часу й історії. Але ні

час, ні історія не забезпечили нас концептуальними інструментами, необхідними для того, щоб проникнути у лабіринт соціальних взаємозв'язків, в які вмонтована економіка» [7, с.95]. Перед наукою постало питання про місце економіки в суспільстві, про роль у ньому людини і про нові теоретичні підходи до дослідження їхнього взаємозв'язку.

Першою спробою подібного переосмислення стали теорії представників історичної школи, які виступили проти того способу пізнання дійсності, за яким логіка наукових абстракцій сприймалась як логіка самого економічного життя. Натомість німецькі теоретики висунули аргументи, що спростовували наявність загальних закономірностей в економіці і заперечували діалектичний характер суспільного розвитку. Вченими визнавалась лише еволюційна форма етногенезу, акцентувалась увага на ролі неекономічних факторів у формуванні кожних національних господарств. Німецькі економісти будували методологічні засади своїх економічних досліджень на філософських концепціях Г. Гегеля з широким застосуванням історичного методу. Останній передбачав вивчення і співставлення реальних господарських факторів, завдяки чому дослідникам відкривалась можливість виходу на історичні корені, що формують економічний розвиток кожної окремої країни.

«Розум слугує способом зв'язку із світовим духом. Останній розвивається як діалектичний процес. Розвиток людського суспільства не є нічим іншим, як формою прояву духу народу. Але у цьому процесі розвитку держава, з етнічної точки зору, завжди займає домінуюче положення у порівнянні з індивідом. На основі вивчення минулого стає можливим усвідомлення всього процесу розвитку культури, а якщо прослідкувати розвиток духовних сил, то це дає і можливість відтворити шляхи її подальшої еволюції. Історична наука повинна визначити закони розвитку культури. Лише у такий спосіб можна пізнати внутрішні природні закони, що управляють розвитком суспільства», – стверджують німецькі дослідники, проголошуючи основне кредо своєї методології [8, с.486]. При цьому було запропоновано перейти до використання індуктивно-історичного методу і емпіричних методологічних прийомів.



На відміну від класичної теорії у представників історичної школи сформувався погляд на економічну людину як таку, що оточена соціокультурними стереотипами, нав'язаними їй зовнішнім середовищем. Вони, на думку вчених, здійснюють вагомий вплив на господарську діяльність, визначаючи специфічні відмінності у історичних формах і характері її протікання. Німецькі дослідники розвернули економічну теорію обличчям до неекономічних факторів розвитку суспільства, залучивши до аналізу правові, релігійні, моральні та психологічні чинники. При цьому вони зосередили свою увагу виключно на історичних особливостях їхнього впливу, звели сферу досліджень до конкретно-історичних умов розвитку окремої країни, залишаючи поза увагою виявлення загальних закономірностей взаємодії неекономічних факторів.

Відповідне переосмислення методологічних засад дослідження економіки та суспільства відбувається і у марксистському напрямі. Ф. Енгельс наприкінці ХІХ ст. здійснює спробу дещо пом'якшити жорстку форму К. Маркса про визначальний вплив суспільного буття. Особливо слід відзначити ідею вченого, висловлену в роботі «Людвіг Фейєрбах і кінець класичної німецької філософії» (1886 р.), про такий фактор взаємозв'язку економіки з неекономічними явищами, як ступінь віддаленості, а значить, і міри близькості, впливу інших соціально-ідеологічних підсистем суспільства по їх відношенню до громадянського суспільства і «царству економічних відносин».

Ці ж проблеми Ф. Енгельс підкреслив і у своїх «Листах про історичний матеріалізм» (1890-1894), де, до речі, не тільки відзначив свою і Марксову недостатню увагу до політичних і інших неекономічних факторів, але й здійснив спробу розкрити шляхи і значення оберненого впливу таких факторів на їх основу – економіку. Вченим формується теза, згідно якої суспільна свідомість може існувати відносно самостійно і активно впливати на економічний базис суспільства. Тобто, постулюється наявність між ними оберненого зв'язку.

«Згідно матеріалістичного розуміння історії, – пише Ф. Енгельс, – в історичному процесі визначальним моментом у кінцевому рахунку є виробництво і відтворення суспільного життя. Ні я, ні Маркс більшого ніколи не стверджували. Якщо хто-небудь спотворює це положення у тому сенсі, що економічний момент є начебто єдиним визначальним моментом, то він перетворює це твердження у нічого не говорячу, абстрактну, беззмістовну фразу.

Економічне положення – це базис, але на хід історичної боротьби також здійснюють вплив і у багатьох випадках визначають її форму різні моменти надбудови: політичні форми класової боротьби і її результати – державний устрій..., правові форми і навіть відображення всіх цих дійсних баталій у мозку їх учасників, політичні, юридичні, філософські теорії, релігійні погляди і їх подальший розвиток у систему догм. Існує взаємодія всіх цих моментів...» [ 9, с. 394]

При цьому Ф. Енгельс, однак, не відмовляється повністю від економічного детермінізму і закінчує свій лист словами: «Ми творимо свою історію самостійно, але, по-перше, ми творимо її при досить визначених передумовах і умовах. Серед них економічні є головними і, у кінцевому рахунку, вирішальними» [там само, с.395], «весь великий хід історії відбувається у формі взаємодії, хоча взаємодіючі сили досить нерівні: економічний рух серед них є самим сильним, первинним, вирішальним» [10, с.421]. Як справедливо зазначає О. Ананьїн «при всій значимості принципу історизму для теоретичної системи Маркса його включення у цю систему не вивело, однак, її за межі класичної науки, і тому метод Маркса так і залишився варіацією класичного метода» [11, с. 52].

Таким чином, заява на появу нової методології економічних досліджень у представників історичної школи носила більш революційний характер, оскільки німецька економічна думка започаткувала такий підхід до аналізу закономірностей розвитку суспільства, де вирішальними факторами його переходу у нову якість вважався особливий тип національних політико-

правових і соціокультурних інститутів. Ці ідеї були сприйняті інституціональною теорією, яка зосередилася на вивченні ролі останніх у економічному житті людства.

Становлення інституціоналізму як особливого напрямку економічної думки відбувається у 30-ті роки ХХ ст., а його зародження пов'язується з ім'ям Т. Веблена. Американський економіст в одній із своїх перших наукових праць «Чому економіка ще не стала еволюційною наукою?» (1898 р.) висловив думку про те, що «історична школа зуміла дати тільки описовий огляд явищ, а не генетичну характеристику економічного процесу, що розгортається..., отримані нею результати навряд чи можна назвати економічною теорією». У свою чергу австрійська школа «показала себе взагалі нездатною до розриву з класичною традицією, у річищі якої економіка розглядалася як таксономічна наука» [12, р.72-73].

Натомість вчений пропонує свою дослідницьку програму, в якій, по-перше, відхиляє методологічну основу як класики (зорієнтованість на виявлення загальних законів і тенденцій економічного розвитку), так і неокласики (рівноважний підхід, передумову про раціональність поведінки суб'єктів), і, по-друге, зосереджується на дослідженні економічного процесу як кумулятивного розвитку, процесу інституціональних змін. У якості метода здійснення подібних досліджень Т. Веблен обирає синтез еволюційної теорії соціал-дарвінізму і інституціонального аналізу економічного розвитку.

Вихідним пунктом інституціонального аналізу Т. Веблена є введена ним же категорія інституту як «стійких звичок мислення, які характерні для великої спільноти людей» [13, с.201]. Запровадження даного поняття в економічну теорію, за власним висловом Т. Веблена, «було націлено на переборення гедоністичних забобонів економістів, які схильні розуміти природу людини як дещо задане, незмінне і в силу цього для економічного аналізу як фактор проміжний». Навпаки, «економічна доля індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі кумулятивно змінюються за мірою розвитку процесу. І сам індивід, і середовище його існування у кожний момент

виступають продуктом такого процесу» [Там само, с.57]. Визнавши можливість адаптації інститутів до змін середовища, Т. Веблен, тим самим, поставив перед економічною теорією проблему пошуку правил і механізмів, що спрямовують процес інституціональних змін.

У подальшому ідеї Т. Веблена були розвинені Дж. Коммонсом, який створив теорію трансакцій (любого виду передачі правового контролю від однієї особи до іншої), доповнив ідеї Веблена про еволюційний відбір інститутів, зосередивши увагу на свідому соціальну селекцію інститутів, а також увів до наукового вжитку поняття «діючий колективний інститут» як регулятор економічної поведінки людей.

У. Мітчелл, третій представник течії, яка у подальшому буде окреслена як старий або традиційний інституціоналізм, зосередився на вивченні прикладних питань економічної динаміки у контексті діяльності публічних, приватних і інших соціальних організацій.

Таким чином, у межах традиційного інституціоналізму було розроблено соціально-психологічний підхід до дослідження економічних явищ, закладено основи еволюційного й інституціонального аналізу. Це створило, з одного боку, можливість включення до економічної сфери цілого ряду явищ, які традиційно не були предметом економічних досліджень, а з іншого – дало підстави виокремити інституціональну теорію у самостійний напрям економічної думки, своєрідну інтелектуальну опозицію неокласиці.

Якщо розглядати зміни, які відбулися у методології інших напрямів економічної науки щодо досліджень економічної діяльності індивідів і впливу на неї неекономічних факторів, то слід відзначити типове для традиційного інституціоналізму поступове проникнення міждисциплінарності і у дослідницькі програми майже всіх тоді існуючих економічних шкіл.

Першою по такому шляху пішла неоавстрійська школа, якій вдалося, з одного боку, сполучити методологію індивідуалізму та суб'єктивізму К. Менгера, О. Бем-Баверка і Ф. Візера із соціальною філософією, і, з іншого – залучити до економічного аналізу фактор невизначеності та розглянути

економічні явища з точки зору виробітки та розповсюдження інформації. Виступаючи проти принципу децентралізації прийняття господарських рішень, уведеного маржиналістами (мається на увазі теза про прийняття господарських рішень неподільними економічними одиницями, до яких належать домогосподарства і фірми), засновник неоавстрійської школи Л. фон Мізес і його послідовник Ф. фон Хайек наголошують на тому, що у господарській системі остаточні економічні рішення приймають виключно люди, яких спонукають до діяльності різні мотиви.

Л. Мізес, формуючи принципи нової дослідницької програми, в основі якої знаходиться теорія індивідуальної поведінки – праксеологія, відзначає, що його попередників у пізнанні економічного розвитку «підвів помилковий метод. Вони (дослідники) займались людством в цілому або оперували іншими холістичними поняттями... Загальна теорія вибору і переваг виходить далеко за рамки, які обмежують кордони економічних проблем... Це дещо більше, ніж просто теорія людських зусиль у боротьбі за предмети споживання і матеріальний добробут. Це наука про любий вид діяльності людини. Любе рішення людини є вибір. Вибір торкається всіх людських цінностей. Всі цілі й засоби, матеріальне та ідеальне, високе та приземлене, благородне та підле вишикується в один ряд і підкоряється рішенню. Нічого із того, що людина хоче отримати або уникнути, не залишається поза єдиної шкали ранжування і переваг» [14, с.6-7].

Ф. фон Хайек розвиває і модифікує положення теорії індивідуальної поведінки Мізеса: відходить від принципу «чистого» апіоризму і ставить питання про поєднання апіорного й фактичного знання, визнає необхідність співставлення тверджень теорії із фактами реального життя. У відповідності з даним методологічним принципом вчений будує власну концепцію раціональності, яка базується на твердженні про обмежені інтелектуальні можливості індивіда. На основі цієї концепції Ф. фон Хайек розробляє теорії розширеного порядку, розсіяного знання, конкуренції, а також здійснює

дослідження соціальних інститутів і соціокультурної еволюції [див. докладніше 15-17].

Не пройшла повз зміни у методології досліджень і німецька історична школа. Своєрідним її поворотом до нового методологічного підходу в аналізі розвитку суспільства стали роботи представника фрайбузької школи В. Ойкена. У них було сформовано новий погляд на суспільний порядок, який втілюється у створеній вченим новій версії теорії господарського порядку. Остання повинна була виявляти, аналізувати і обґрунтовувати інституціональні форми, правила і механізми їх реалізації у господарській практиці.

Вихідним пунктом даної теорії є положення про те, що не ідеологія і виробничі відносини, а принципи і правила господарювання та економічного управління відрізняють одну економічну систему від іншої. В. Ойкен вводить поняття господарського порядку, розуміючи під ним «сукупність форм, у якій відбувалося і відбувається регулювання повсякденного господарського процесу *in concreto* – в конкретному місці і часі» [18, с.214]. Основним висновком вченого стала теза про те, що найбільш сприятливі умови підприємництва і господарської діяльності не виростають спонтанно, хоча окремі елементи і зароджуються у ході вільного ринкового обміну. Для того, щоб ці елементи склалися в систему необхідним є механізм впорядкування, сила, яка здатна зафіксувати і підтримати виконання правил гри. Такою силою у концепції В.Ойкена виступають держава й інші інститути.

У самому ж інституціоналізмі у другій половині ХХ ст. з'являються нові концепції, в яких починають поєднуватись методологічні підходи різних напрямів і шкіл. Причому таке поєднання відбувається іноді таким дивним способом, що вже досить важко зрозуміти де саме існує в теорії неокласика, а де дійсно інституціоналізм. Аналіз подібних концепцій дає змогу дослідникам вести мову про оформленість у інституціональній теорії окремих течій – неоінституціоналізму та нової інституціональної теорії. І хоча на сьогодні серед науковців немає одностайності а ні у правомірності такого виокремлення, а ні у критеріях віднесення окремих теорій до тих чи інших течій, сам факт

відмінності їх основних концептуальних позицій не викликає сумнівів. Перш за все наголосимо, що відмінними рисами нових теорій можна вважати їх побудову на модернізованій методологічній основі, в якій поєднались інституціональний підхід із дослідженнями мікроекономічного характеру.

Р. Коуз у роботах «Природа фірми» (1937р.) та «Природа соціальних витрат» (1960р.) уводить до інституціонального аналізу поняття трансакційних витрат як таких, що пов'язані із збором і обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролю і юридичного захисту контракту; сумісно з А. Алчіан, Г. Дамсецем, Р. Позером, С. Пейовичем, Т. Еггертссоном формує теорію прав власності, в якій доводить існування розгалуженої структури прав власності, наголошує на необхідності її чіткого структурування і специфікації, тобто правової визначеності і розмежування пучка прав між суб'єктами привласнення з метою підвищення ефективності обміну.

Г. Саймон піддає серйозним сумнівам існування раціонального економічного суб'єкта і створює теорію неповної раціональності, згідно якої рішення індивідів є раціональними тільки до певної межі. Остання визначається неповнотою доступної їм інформації і обмеженістю їх інтелектуальних здібностей.

О. Вільямсон, досліджуючи варіанти економічного вибору, формує принцип опортуністичної поведінки – дій, викликаних прагненням до реалізації власного інтересу, що доходять до підступності, обману і порушення взятих на себе зобов'язань. Д. Бюкенен, Г. Таллок, Д. Мюллер, М. Олсон, К. Ерроу у межах теорії суспільного вибору розробляють аналітичні підходи, засновані на неокласичному аналізі до дослідження політичного механізму прийняття макроекономічних рішень.

Навіть поверховий погляд на сутність даних концепцій дає можливість стверджувати, що представники неінституціоналізму намагаються дати правилам і нормам раціональне пояснення, а це їх робить надто схожими на неокласиків. За неінституціональною теорією інститути не задаються індивіду зовні як правила поведінки, а виступають результатом його свідомого вибору. Індивід обирає слідування соціальним нормам і правилам тому, що вони

дозволяють економити сили на здійсненні оптимізуючого вибору. У концепціях неоінституціонального змісту поняття інститутів виглядає значно звуженим у порівнянні з традиційним інституціоналізмом. Культурно-психологічний феномен поступився місцем набору неформальних правил і правових норм, які жорстко структурують і обмежують поведінку економічних суб'єктів.

Як слідує із вищевикладеного, розвиток економічної науки у ХХ столітті позначився поступовим відходом від вузько економічного погляду на природу суспільства і ролі у ньому людини, проникненням у економічний аналіз методів, якими традиційно оперували історія і соціологія. Звертаючи увагу на дослідження, що відбувалися у сфері аналізу людини, суспільства та їх взаємодії, представлені іншими суспільними науками, ми не можемо не відзначити той інтелектуальний прорив, який здійснили у цьому відношенні представники соціології, психології й антропології.

Завдяки соціальній філософії французького соціолога-позитивіста Е. Дюркгейма [19; 20] до соціальної теорії увійшли уявлення про вплив колективної свідомості на діяльність індивідів, традиція розглядати суспільство як єдине ціле і пояснювати індивідуальну поведінку приматом соціального, представлення суспільної системи у вигляді суми контрактів, де в основі любого договору знаходяться соціальні й історичні причини. По суті, Е. Дюркгейм одним із перших здійснив аналіз суспільства з урахуванням впливу на його розвиток культурних компонентів, таких як моральні принципи і загальнолюдські цінності, універсальні релігійні ідеали.

Значну роль у становленні міждисциплінарного аналізу зіграла теорія часткової і аналітичної причинності німецького соціолога М. Вебера, згідно якої виключається можливість визначального впливу одного елемента дійсності на інші її аспекти без того, щоб останні не здійснили оберненої відвідної реакції. Немаловажного значення у плані становлення інституціональної методології мало і Веберове дослідження впливу суспільного світогляду і, особливо релігії, на соціальні організації та індивідуальні погляди [21].



Внесок німецької соціології до формування нового погляду на суспільство поповнюється соціальною філософією К. Манхейма [22]. На основі крайнього несприйняття натуралістичних спрямувань в науці і методологічних принципів позитивізму при дослідженні суспільства, вчений здійснив аналіз європейської соціокультурної ситуації у контексті розвитку культури й виховання. За допомогою власної концепції культурологічної методології К. Манхейм виділяє «життєві детермінанти», які визначають загальний стиль і пануючі ідеали та норми мислення. Особливого значення у даному контексті вчений надає впливу ідеологій і наголошує на необхідності дослідження психологічних механізмів колективних дій та уявлень тих або інших соціальних груп.

Новий етап у розвитку даної проблематики пов'язаний із іменами таких представників американської соціології ХХ ст., як П. Сорокін, Т. Парсонс, Р. Мертон, Дж. Смелсер. На основі методології емпіричного неопозитивізму П. Сорокін аналізує проблеми соціальної взаємодії і приходить висновку, що суспільство продукує норми і цінності, які циркулюють між соціально свідомими індивідами. Суспільна система у теоретичній конструкції П. Сорокіна – це єдине культурне начало. Тому дескриптивне дослідження підпорядковується примату духовних цінностей, у тому числі в таких сферах, де відсутній прямий зв'язок з культурними цінностями. Фактор культурної детермінації постає основним методологічним прийомом аналізу соціокультурних змін, у результаті застосування якого вченим розкриваються причини суспільної еволюції [23].

Спираючись на загальну теорію систем, американські соціологи Т. Парсонс і Дж. Смелсер у сумісній роботі «Економіка і суспільство: аналіз інтеграції економічної і соціальної теорії» обґрунтували необхідність зрушення від економіки до соціології як цілісної теорії, здатної адекватно пояснити суспільні зміни. Т. Парсонс, представник лінії функціонального імперативізму та засновник школи структурного функціоналізму, досліджує проблеми історії і еволюції суспільства за допомогою ним же створеного структурно-

функціонального метода. Вчений доводить, що суспільство розвивається від простих форм до більш складних за рахунок розділення і диференціації з обов'язковими послідовними процесами інтеграції. У якості визначального фактора інтеграції суспільства виступає зростаюча здатність суб'єктів і соціальних груп до адаптації [24].

Досліджуючи соціокультурні фактори оточення соціальних систем, Т. Парсонс приходить висновку про існування критерію самодостатності, який відрізняє суспільство від інших систем, і за його допомогою створює концептуальну схему культури, особистості і поведінки. Системи і підсистеми постають у концепції Т. Парсонса у якості кібернетичної ієрархії, яка включає в себе культурний, соціальний, біологічний і особовий компоненти.

Р. Мертон створив власну версію структурно-функціональної теорії (функціональний структуралізм), за якою структура характеризується через критерії організованості рядів соціальних відносин, їх регулярності і періодичності, а також стримування (ініційювання соціальних відносин системами ідеалів, норм і культурних зразків) [25].

Завдяки досягненням, отриманим у сфері соціології, сформувався особливий погляд на суспільство, яке тепер поставало в уяві дослідників як складне переплетіння різних сфер людської діяльності, що взаємозалежать і взаємодоповнюють одна одну. Поступово такий підхід став проникати і у дослідницькі програми інших соціальних наук.

Немаловажного значення для розвитку уявлень про суспільство і функціонування у ньому людини мав також і аналіз проблем раціональності з використанням наукових досягнень, отриманих у області психології. Перш за все, це стосувалося досліджень природи раціональних елементів поведінки індивіда по відношенню до нераціональних та ірраціональних складових, визначення їхньої ролі у детермінації суспільних дій, для чого стали широко використовуватися методи психоаналізу З. Фрейда.

Вагому роль у вирішенні подібних проблем внесла франкфуртська школа. Використовуючи методологію марксизму і доповнюючи її методами

психоаналізу, антропології і соціології, представники гуманістичного напрямку (Г. Маркузе, Е. Фромм) намагалися побудувати нову модель економічної людини, перебороти проблеми часткового аналізу економічної діяльності індивіда шляхом синтезу теоретичних доктрин і моделей людської поведінки.

Уведений Е. Фроммом методологічний принцип нормативного гуманізму виходить із того, що людина є складною соціопсихобіологічною істотою, яка розвивається разом із суспільством і активно впливає на його розвиток. «Людину як одиницю виду можна визначити не тільки з точки зору анатомії і фізіології, – пише вчений. – Для неї характерні загальні психічні властивості, закони, що управляють її розумовою й емоційною діяльністю, а також прагнення до вирішення проблем людського існування. В силу цього невірним є уявлення, ніби психічний склад людини не визначається притаманними їй самій властивостями, а являє собою чистий аркуш паперу, на який суспільство і культура наносять свої письмена» [26, с.17-18 ].

Таким чином, у якості вихідного об'єкта аналізу у представників гуманістичної економіки виступала сама людина, механізм її входження у соціальний порядок, а також характеристики соціуму, без яких неможливо уявити взаємодію індивіда і суспільства. Е. Фромм стверджує, що «перетворюючи оточуючий світ, людина разом з тим в ході історії змінює і саму себе...Розгортання потенцій і перетворення їх у міру своїх можливостей – ось що людина дійсно робить в історичному процесі. Викладену точку зору неможливо вважати ні виключно біологічною, ні тільки соціологічною, оскільки ці два аспекти слід розглядати у нерозривній єдності. У ній скоріше переборюється їх дихотомія завдяки припущенню, що основні страсті і пориви людини витікають із цілісного людського співіснування, що їх можна виявити і визначити... Ні один суспільний лад не створює ці фундаментальні прагнення, але тільки визначає, які саме із обмеженого набору потенціальних страстей мають проявитися і взяти гору» [ Там само, с. 19]. У відповідності з даним методологічним принципом гуманісти досліджують коло питань, пов'язаних із дилемою «економіка – людина» та «виробництво – духовно-психічні, моральні

якості особистості», а також займаються пошуком зв'язку між психікою індивіда і соціально-економічною структурою суспільства.

Таким чином, завдяки внеску вищенаведених шкіл і напрямів у науках про суспільство другої половини ХХ ст. відбувається поступове взаємопроникнення методологій марксизму, неокласики, соціології, психоаналізу і соціальної психології, що зробило їх концептуально відмінними від наукових течій більш раннього періоду. Використовуючи міждисциплінарний підхід у своїх дослідженнях, науковці, однак, не створили цілісної парадигми, придатної до аналізу суспільства як єдиного цілого. Кожен із напрямів мав свою вузько предметну сферу прикладання нової методології і досить обережно ставився до її застосування у дослідженнях більш широкого соціального масштабу.

Реалії сучасної господарської практики вимагають поєднання наукових досягнень, отриманих у різних науках про діяльність людини і функціонування суспільства. Як уявляється, загальним недоліком сучасної економічної науки в Україні саме і є відсутність системного погляду на природу суспільства, а також пов'язана з цим її неспроможність повною мірою пояснити його організаційну та господарську культуру як складний феномен, що ґрунтується на взаємозалежності і взаємодії не тільки економічних, але й політичних, моральних, релігійних, національно-етнічних, культурних та інших чинників.

Для розуміння даного процесу вже недостатньо використовувати тільки економічні підходи. Виникає необхідність проведення досліджень міждисциплінарного характеру, більш сміливого залучення до теоретичної економіки напрацювань інших соціальних наук і формування нового погляду на суспільство на основі методології постнекласичної наукової картини світу.

Такий підхід, перш за все, дозволяє відійти від представленого у формаційному підході жорстко детерміністського, а по суті, фатального уявлення про історичний процес, яке приводить до приниження у ньому ролі людського фактора, ролі свідомості. Як стверджує Е. Поздняков, «культура любого народу, суспільства, яка розглядається як сукупність традицій, норм поведінки поглядів, ідей, світогляду (етичного, естетичного, політичного)

зовсім не є доповненням базису і не його породженням. Вона має самостійне буття і свої закони розвитку. Вона є плодом діяльності людини, яка володіє розумом і свободою волі» [27, с.52].

Разом з цим при застосуванні вищезазначеного методологічного підходу з'являється можливість певної зміни все ще домінуючих у економічній науці уявлень про економіку «як певну несучу конструкцію, на яку надбудовуються інші сфери суспільства, повністю залежні від неї. Як результат, економіка постає як самостійна та самодостатня система, для якої є притаманним саморегулювання, внаслідок чого вона сама створює умови свого функціонування і здатна діяти незалежно від інших складових суспільства, і у тому числі, незалежно від регулюючої функції держави» [28, с.129]. Як вже зазначалося, таке бачення ускладнює можливість отримання глибоких знань про механізм функціонування економічної системи та закономірності її взаємодії з іншими підсистемами суспільства.

Як цілком справедливо стверджує С. Синяков, «сьогодні homo economicus поступився реальній людині з її думками, мотивами, ціннісно-нормативними спрямуваннями. Економіка не може нехтувати психологією й ідеологією, і ми бачимо можливості культурної детермінації у вирішенні економічних проблем...Однак, окрім тісних зв'язків з психологією і культурологією, а також соціальною і національною антропологією, кожне економічне рішення має й інші аспекти: соціокультурні, інституціональні, демографічні, географічні тощо. Саме тому від ступеню співробітництва економічної науки з іншими суспільними науками, перш за все філософією і соціологією, буде залежати її подальший розвиток, вірний вибір проблем, вплив на реальну економіку» [29, с.306].

Індивід, суб'єкт, актор, домогосподарство як поєднання економічних суб'єктів, виступаючи об'єктом економічного і соціологічного аналізу, завжди розглядався як цілісне утворення, у внутрішній устрій якого дані дисципліни довгий час не вважали за необхідне вторгтися. Своєрідним відходом від сприйняття людини як «чорного ящика» можна вважати концепції Т. Веблена,

П. Сорокіна і Е. Фромма. Високо оцінюючи піонерні спроби даних мислителів відшукати мотиви діяльності у самій природі людини, ми вимушені констатувати певну незавершеність цієї роботи. Вчені прийняли до уваги внутрішню будову людини, однак обмежили її мотиваційну сферу виключно фізіологією і психікою, розглядаючи тільки ті імпульси активності, які є похідними від інстинктів.

Багато в чому підтримуючи їхній методологічний підхід, ми не можемо не звернути увагу на необхідність значно ширшого залучення до аналізу соціальних взаємодій напрацювань психології, яка за своєю предметною областю найбільшою мірою наближена до досліджень феномену людини. Традиційна соціологія дистанціювалась від такої необхідності, наголошуючи, що «області явищ, які вивчаються психологією і соціологією, зовсім різні і не дають навіть найменшої основи для їх змішування або ототожнювання. При накладенні одна на одну вони не співпадають і взаємно не покриваються. ... Психологія має своїм предметом явища, що знаходяться у межах індивідуальної психіки, а не міжпсихічні або інтердентальні процеси. Подібно до анатомії, психологія анатомує індивідуальну психіку, розкладаючи її на елементи – волю, інтелект, почуття-емоції, подібно фізіології, вона вивчає процеси, які знаходяться у межах індивідуальної душі, ... але її компетенція не виходить за межі душі або свідомості. ... Для соціології явища індивідуальної психіки є важливими тільки з причини наслідків, які з ними пов'язані» [ 30, с.38].

Економічна теорія не була настільки категоричною у відношенні до напрацювань психології, однак, суттєво обмежувала сферу застосування її здобутків. Зокрема, у рамках створеної Л. фон Мізесом праксеології підкреслюється значна роль психоаналізу у її становленні. Але поряд з цим вказується на досить вузьку пограничну зону цих наук: «область нашої науки – людська діяльність, а не психологічні події, які реалізуються в дії. Предмет психології – внутрішні події, які приводять або можуть привести до певної діяльності. Психоаналіз також психологія, і він вивчає не діяльність, а сили і

фактори, які спонукають людину до певної діяльності. Предмет праксеології – діяльність сама по собі. На її природу не впливає, чи будуть причинами дії явне обдумування, забуті спомини або придушені бажання, що спрямовують волю» [14, с. 14-15].

Такою була позиція соціологів і економістів у першій половині ХХ сторіччя. Власне, вона і визначила межі застосування здобутків психології у науках про суспільство і діяльність у ньому людини (хоча певним виключенням з цього можуть слугувати доктрини Е. Фромма і Г. Маркузе). Сьогодні ми не можемо слідувати цій традиції. Сучасне суспільство стало настільки складним, що традиційні методи вже не здатні повною мірою пояснити його природу і механізм функціонування. Разом з цим, поява нових наукових дисциплін і методів аналізу дали нам широке поле емпіричних фактів, які свідчать про те, що індивідуальні дії в області економіки не можуть бути зведеними тільки до егоїзму. Як виявилось, людина приймає рішення, взаємодіє з іншими людьми й організаціями під впливом настільки різних імпульсів, що пояснити їхню природу і механізм впливу стає можливим тільки при застосуванні широкого комплексу наук, тим чи іншим чином пов'язаних із дослідженнями природи самої людини.

Психологія у цьому відношенні відкриває перед нами завісу таємниці мотивації людської діяльності, дозволяє виокремити і зрозуміти рушійні сили, які приводять до тих чи інших економічних наслідків. Без застосування сучасних досягнень психології ми зможемо отримати не більше, ніж неокласичну модель, яка за влучним виразом Г. Задорожного, є «примітивним розумінням людини як рахункової лінійки своїх егоїстичних інтересів, зумовлених природними інстинктами» [31, с.26]. Сьогодні, стверджує вчений, мова має йти про компетентність вчених-економістів, яка повинна відповідати сучасному передовому науковому знанню, про те, щоб не відставати від рівня знань в інших людських науках, так як сама економіка є людськорозмірним комплексом, що розвивається на основі свідомих прагнень і мотивів людини [Там само, с.9 ].

До речі, сам Г. Задорожний є палким поборником ідей міждисциплінарності, висування на передній план духовного світу людини, що втілюється в обґрунтуванні і введенні вченим до наукового обігу поняття біо-соціо-духовної природи людини. Саме ця природа зумовлює цілісність людської діяльності і відзначається тим, що її головною рисою-основою є індивідуальна свідомість як джерело-механізм творчості й культури. Без виходу на проблеми свідомості, вважає вчений, неможливо повною мірою пізнати функціонування економічної сфери.

Залучення до аналізу проблем свідомості, визнання її провідної ролі у духовній сфері діяльності людини, яка нерозривно взаємопов'язана з економічною, дозволяє наблизитися до більш повного розуміння широти детермінантів людської активності. Одним із немаловажних аспектів цього процесу є усвідомлення спадковості певних психічних диспозицій, що відображають елементи колективного несвідомого і слугують одним із імпульсів діяльності людини. Ці диспозиції, визначені Г. Юнгом як архетипи, представляють собою вроджені приписи певної діяльності, отримують образну форму у межах тієї чи іншої культури і виступають результатом багатовікового досвіду наших предків [32].

Ці відкриття в області психології дають значно більше підстав виходити в аналізі за межі виключно економічних чинників мотивації людських взаємодій, а також вимагають залучення до економічних досліджень історичного і культурологічного контексту. Як стверджував Й. Шумпетер, «історичний аналіз неминуче відображає інституціональні факти, що не є чисто економічними. Завдяки цьому він дозволяє краще зрозуміти взаємовідносини економічного і неекономічного» [33, с.60]. Дійсно, своєрідний «дух часу» визначає особливості світогляду, ті чи інші зразки поведінки, які передаються від покоління до покоління. Цілком зрозуміло, що без їхнього вивчення неможливо здійснити повноцінний аналіз механізмів суспільної координації, рівно як і осмислити всю повноту сучасного стану розвитку суспільства.



Кожне економічне явище має глибокі історичні корені: воно виникло у зв'язку з певними умовами і зберігає їхні риси у теперішній час. Історія вивчає факти людських зусиль у досягненні певних цілей. По суті, вона є наукою, що охоплює всі аспекти людської активності, яка реалізується за конкретних умов. Процеси взаємодій – індивідуальні й масові, довготривалі й миттєві, односторонні та двосторонні, солідарні й антагоністичні – є тими ланцюжками, із сукупності яких, по суті, і створюється полотно людської історії. Тому не знаючи минулого, не розуміючи того, як протягом цілих історичних епох змінювалась поведінка людей і формувалися основні риси їхньої ментальності, неможливо повною мірою зрозуміти детермінанти людської діяльності на сучасному етапі розвитку суспільства.

Таким чином, ми наголошуємо на необхідності певної інтеграції досягнень наук, які вивчають поведінку людини, з метою отримання дієвого методологічного інструментарію, що дозволяє з'ясувати весь біо-соціо-духовний комплекс причин мотивації економічної активності. Разом з цим, поєднання підходів до дослідження людини і суспільства, реалізованих в економічній теорії, соціології, антропології і психології, поряд із застосуванням історичного метода, має, на нашу думку, відбуватися на певній загальній методологічній основі. Остання повинна виконувати роль своєрідного об'єднуючого фундаменту для реалізації методологічного потенціалу зазначених підходів. Як уявляється, вихідною тезою побудови відповідної основи має бути твердження про те, що будь-яка діяльність людини відбувається у складному переплетінні взаємодій. Тобто, вона не існує відокремлено від оточуючих людини організацій і інших інституціональних структур, а також від таких же, як і вона, суб'єктів. Тому діяльність необхідно розглядати як взаємодію з іншими суб'єктами й організаціями і, одночасно, як таку, що відбувається під впливом суспільних факторів.

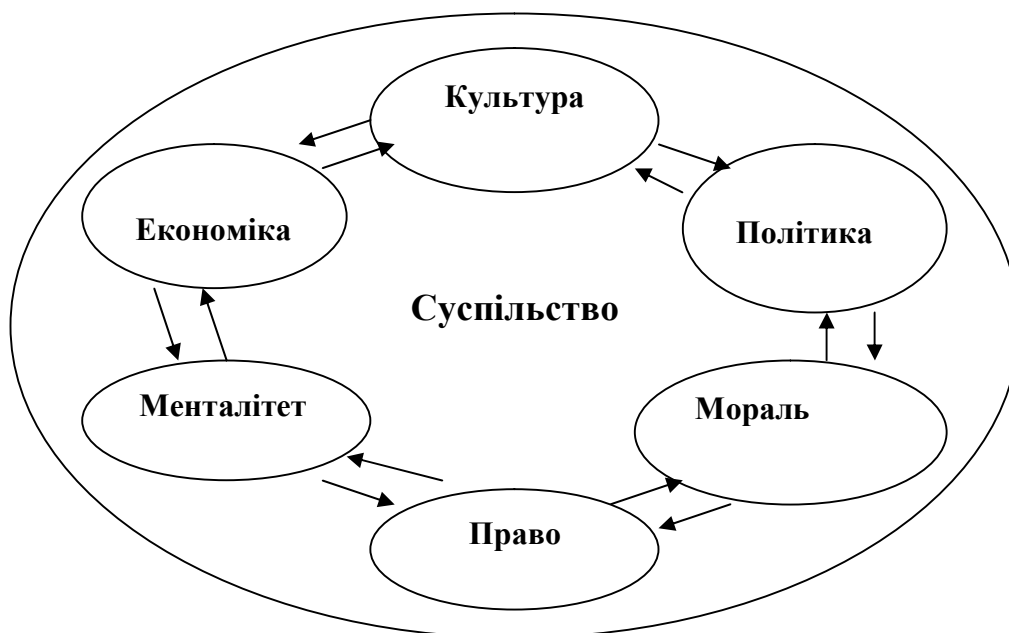
Як зазначає Н. Наумова, «поведінка людини отримує характер соціально зумовленої, тобто спрямованої на певні значимі для особистості соціальні результати, соціальну винагороду (у самому широкому змісті слова, починаючи

від грошей і влади і закінчуючи повагою та чистою совістю). У цьому сенсі вона завжди є соціальним відношенням і, більш того, – взаємодією (безпосередньою і опосередкованою), оскільки людина тут має справу не тільки з необхідними їй соціальними об'єктами (благами), але й суб'єктами – іншими людьми, групами, організаціями, соціальними інститутами, що виробляють і контролюють ці блага (як референтна група контролює повагу, а церква і священник – чисту совість» [34, с.4].

З іншого боку, пізнання системи як певної цілісності неможливе і без вторгнення у її внутрішній світ, без аналізу її складових елементів. У реальній економічній дійсності ні фірми, ні держава, ні будь які інші колективні спільноти, а тим більше суспільство в цілому, не існують самостійно у відриві від своїх членів. Економічні відносини, як і інші індивідуальні взаємодії, є суспільними явищами тільки тому, що виникають між реальними людьми. Якщо виключити з аналізу індивіда, зникне і сам об'єкт дослідження, оскільки нікому буде взаємодіяти і вступати у певні відносини між собою. У силу цих причин закономірності функціонування соціальних утворень повинні пояснюватись не тільки за допомогою холізму, як це прийнято у соціології та частково у традиційному інституціоналізмі. Для складних соціальних систем вкрай необхідним і конструктивним є дослідження їх складових з точки зору цілеспрямованої поведінки індивідів. Ми повинні пізнати внутрішню будову людини як системного утворення з одночасним з'ясуванням факторів її процесуального руху. Такий крок, на нашу думку, відкриває набагато більші можливості у моделюванні соціальної поведінки індивідів, а також у розумінні тих суспільних взаємозв'язків, в яких ця поведінка безпосередньо реалізується.

Якщо реалізувати зазначений підхід, то людина виявляється включеною у різні системи і підсистеми суспільства, які взаємодіють між собою у процесі свого функціонування. І у цьому відношенні вона, з одного боку, сприяє своєю поведінкою формуванню суспільних інститутів, а з іншого – сама потрапляє під їх регулюючий вплив. Сама ж соціальна система постає динамічною за соєю природою і такою, що пронизує усі сфери життєдіяльності людини, завдяки

чому одні й ті ж елементи можуть входити до різних систем, взаємодіяти і взаємо накладатися один на одного ( див. рис.1.2).



*Рис. 1.2. Економіка як складова частина суспільства*

За такого підходу усувається економічний детермінізм у встановленні причинних зв'язків розвитку суспільства, оскільки економіка постає компонентом більш широкої соціальної системи, у якій взаємопов'язані між собою за рахунок людських взаємодій політична, ідеологічна, правова та культурна підсистеми. А це приводить до висновку, що всі без виключення форми життєдіяльності суспільства (матеріальне виробництво і весь комплекс економічних, політичних, правових, культурних, релігійних форм людського спілкування) на принципах рівноправності можуть бути визнані у якості чинників суспільного розвитку.

## Література

1. Шумпетер Й. История экономического анализа / Истоки. Вып. 3. Под ред. Я. И. Кузьмина – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 512 с.

2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. – М.: НП «Журнал Вопросы Экономики», 2004. – 416 с.
3. Кене Ф. Естественное право / Физиократы. Избранные экономические произведения. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
4. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О.Васильєвої, М.Межевікіної, А. Малівського. - К.: Post-Royal, 2001. – 594 с.
5. Маркс К. Письмо к П. В. Анненкову в Париж. Брюссель, 28 декабря 1846 г. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2 изд. - Т. 27. - М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960. – 907 с.
6. Корацциари Г. Этика и экономика: вопрос открыт // Вопросы экономики, 1993. – № 8. – С.18.
7. «Великая трансформация» К. Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 406 с.
8. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
9. Энгельс Ф. Йозефу Блоху, 21-23 сентября 1890 г. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. - Т. 27. - М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960 – 907с.
10. Энгельс Ф. Конраду Шмидту, 27 октября 1890 г. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2 изд. - Т. 37. - М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1965. – 907с.
11. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики, 1999.-№11. - С. 49-62.
12. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science of Diminishing Returns? In: The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. New York, Russell and Russel, 1961.
13. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
14. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Курява. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
15. Нобелевские лауреаты: серия экономика / Библиографический справочник. – М.: Прогресс, 1994. – 186 с.

16. Капелюшников Р. Философия рынка Ф.Хайека // МЭ и МО, 1989. – №12. – С.15-27.
17. Шаститко А. Фридрих Хайек и неoinституционализм // Вопросы экономики, 1999, № 6. – С. 43- 53.
18. Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 348 с.
19. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Изд. подгот. А. Б. Гофман. – М.: Наука, 1991.- 572 с.
20. Дюркгейм Э. Самоубийство: социологический этюд / Пер. с фр. А. Н. Ильинского- СПб.: Союз, 1998 – 492 с.
21. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.– 808 с.
22. Манхейм К. Диагноз нашего времени. – М.: Юрист, 1994 – 700 с.
23. Сорокин П. Человек –цивилизация – общество. – М.: Наука , 1992.
24. Парсонс Т. Структура современных обществ / Пер. с англ. Л. А. Седова и А.Д. Ковалева. Под ред. М. С. Ковалевой. М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
- 25.Мертон Р. Социальная теория и социальная структура // Социологические исследования. – 1992. – № 2. – С. 118-124.
26. Фромм Е. Здоровое общество/ Пер. с англ.. Т. Банкетовой. – М.: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 539 с.
27. Поздняков Э. Формационный и цивилизационный подходы // МЭ и МО,1990. - № 5. - С. 49-60.
28. Введение в институциональную экономику. Учеб. пособие / Под. ред. Д.С. Львова. – М.: «Издательство экономика», 2005. – 639 с.
29. Философия экономики / Отв. ред. С. В. Синяков. – К.: «Альтерпрес», 2002. – 384 с.
30. Сорокин П. А. Система социологии. – М. : Астрель, 2008. – 1008 с.
31. Задорожный Г. В. Трансперсональная психология, духовный мир человека и социальная экономика как новая парадигма экономической науки. – Харьков: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2009. – 39 с.

32. Юнг К. Г. Психологические типы.– СПб.: Прогресс-УНИВЕРС, 1995. – 716 с.
33. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
34. Наумова Н. О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации // Мотивация экономической деятельности. Сборник трудов. Вып. 11. М.: Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований, 1980. – 94 с.

## **1.2. Трансперсональна психологія: сучасний погляд на людину**

### ***1.2.1. Про необхідність вивчення трансперсональної психології як фундаментальної основи господарської діяльності людини***

*При самом тщательном рассмотрении  
нынешний глобальный кризис  
в своей основе является кризисом духовно-  
психическим, ибо он отражает  
уровень эволюции сознания человеческого вида.  
Именно поэтому трудно представить, чтобы  
он мог быть разрешен без коренного внутреннего  
преобразования человечества в широком масштабе и  
его восхождения на более высокий уровень  
эмоциональной зрелости и духовного осознания.*

***Станислав Гроф***

Економічна наука продовжує залишатися у затяжній кризі, оскільки економісти пропонують шляхи її подолання у форматі тієї ж традиційної механіко-матеріалістичної парадигми, яка панує вже протягом трьох сторіч і породила не тільки кризовий стан економічної науки, але й сучасну фінансово-економічну кризу, за якою криється більш глибокий процес – криза цінностей. Надійно сховавшись у своєму «економічному окопі зі своєю економічною людиною», економісти, а сьогодні більш правильно їх називати – *економікс-ти*, за незначним виключенням, поки що не бажають зрозуміти того очевидного

факту, що у світі вже більше тридцяти років відбувається *четверта наукова революція* і формується нова *постнеокласична наука*. Об'єктом її досліджень є людино-розмірні *комплекси*, ядром розвитку/деградації яких виступає *людина*, яка керується своїми високими *духовно-моральними цінностями* або *гедоністично-інстинктивною спрямованістю* до миттєвого успіху, на основі чого формуються її мотиви й орієнтації у практичній діяльності по трансформації навколишнього світу. Проте, виходячи із своїх внутрішніх спрямувань і пріоритетів, у будь-якому випадку людина приймає рішення і діє для формування-досягнення «інакше можливого» (А.С. Панарін).

Вчені, яких можна назвати думаючими економістами, сьогодні виходять у своїх дослідженнях із класичних робіт Й. Шумпетера та П. Селігмена, однак, фундаментальні ідеї даних авторів *до сих пір все ще не стали* предметом пильної уваги і змістовного розкриття для вітчизняних (та й зарубіжних) економістів. Мова йде про *недостатність самого по собі економічного аналізу*. Й. Шумпетер стверджував, що виявити сутність причинного зв'язку між явищами стає можливим тільки у випадку, коли «явище, яке виконує у причинних зв'язках роль *основи*, буде явищем *неекономічного* порядку. Якщо основа має економічну природу, то необхідно продовжити дослідження» [1, с.59]. П. Селігмен писав, що «економічна наука *не може існувати без поняття про людину, про психологію*. Поки це залишається однією з *найбільш гострих проблем* економічної науки» (виділено мною – Г. З.) [2, с. 344].

Зовсім недавно на цьому акцентував увагу і всесвітньо відомий Ф. Фукуяма: «Нерозуміння того, що *основи економічної поведінки лежать у області свідомості і культури*, приводить до розповсюдженої омани, згідно якої матеріальні причини приписуються тим суспільним явищам, які за своєю природою, в основному, належать до області духу» (виділено мною – Г. З.). Таким чином, модель економічної людини, рівно як і модель інституціональної людини, що стрімко входить у моду в сучасному науковому середовищі, відводять вчених від сприйняття *цілісності* людини, від розуміння її *цілісної*

*господарської діяльності, яка перетворює-творить штучну природу у середовище проживання сучасних людей.*

Сьогодні в економічній науці все ще панує сприйняття людини як біосоціальної істоти і вчених практично не хвилює те, що реальна людина має *єдину триіпостасну – біо-соціо-духовну природу*, у прояві-реалізації якої саме *духовна іпостась* є визначальною і «задає» якість проявів як біологічної, так і соціальної іпостасей. Звідси слідує, що головна причина кризи економічної науки полягає у тому, що остання весь час намагається досліджувати не цілісну діяльність цілісної людини, а якусь придуману у тиші професорських кабінетів *урізано-одномірну істоту*, яка має досить далеке відношення до реально діючої людини.

Вихід із кризового стану економічної науки і реальної економічної кризи стає можливим лише за рахунок перебудови сучасного економічного знання на основі якісного оновлення як методології досліджень, так і людської свідомості, яка сьогодні стає *головним предметом праці*. Це вже доведено численними дослідженнями, результати яких, однак, все ще продовжує ігнорувати традиційна механіко-матеріалістична наука та велика армія її прихильників. Ці фундаментального значення знання широко і досить наполегливо використовують неоліберали-глобалісти, які нав'язують світу *економікс-тичну ідеологію гламурного споживацтва* [3], в основу якої закладена так звана *«теорія раціонального вибору»*, розроблена американською «фабрикою думок» – корпорацією «РЕНД» з метою *маніпуляції свідомістю людини*. Ця штучно створена та запроваджена у свідомість сучасних людей *«теорія» заперечує співробітництво, справедливість, мораль*. І здійснює це багато в чому заради того, щоб через *маніпуляційні технології*, насамперед – *економікс-тичну освіту*, породити «світ, рішення в якому приймаються у невіданні», у результаті неправильно спрямованих цілей за принципом: «якщо вам не подобається результат, необхідно просто замінити параметри» [4, с. . 312]. Ця «теорія» спочатку занурила американців у вселенський міф [Там само, с.314], а потім почала нав'язуватися і *всьому не здатному критично мислити*



світу і, насамперед, постсоціалістичним країнам. У дійсності дана «теорія», прийнята «на ура!» вітчизняною *нерозмірковуючою* «вченою» спільнотою, «є зовсім не раціональною. Вона не пізнала закони світу, тому що не розпізнала його структуру» [Там само, с.313].

Незважаючи на дану обставину більшість вітчизняних учених-економістів і університетської професури безапеляційно сприйняла *економікс-тичну* науку і навіть визнала її за найбільше досягнення західної економічної думки. «Заслугою» науковців і освітян стало перетворення цієї науки у своєрідного *ідола*, якому поклоняються і і завдяки якому засмічують голови студентської молоді, перетворюючи її в майбутніх *нерозмірковуючих* робітників – сучасних рабів транснаціонального капіталу.

Цьому перетворенню великою мірою сприяє ще й те, що економісти вперто продовжують ігнорувати знання, напрацьовані в інших сферах людинознавчих досліджень і, насамперед, у галузі *трансперсональної психології*. Як результат, виникає ситуація, коли, з одного боку, вчені захопилися побудовою *моделей індексно-віртуальної «реальності»*, яка надто відірвана від економічної дійсності та реальної людської діяльності, але намагається *панувати над свідомістю людини*; а з іншого – розроблені такими методами рекомендації економічної науки не враховуються владними структурами, а якщо і враховуються в окремих випадках, то сприяють не господарським реформам, а обертаються суцільними *деформами*.

### ***1.2.2. Про необхідність використання трансперсональної психології в економічних дослідженнях***

*Нет ни одной науки, которая полностью подчинялась бы концепции Ньютона.*

***Норберт Винер***

Реалії сьогодення свідчать, що без виходу на проблеми свідомості<sup>1</sup> неможливо ні сформувані цілісне бачення світу, ні навіть «розгорнути картину» економічної сфери, а більш точно – господарського життя. Вчене

---

<sup>1</sup> Про свідомість як новий предмет праці див.: Задорожная О.Г. Человек в экономике знаний. – Полтава, 2008. – С. 28-40.

співтовариство вітчизняних економістів до сих пір знаходиться у *маніпулятивно нав'язаній ілюзії інформаційної хмари економікса і неокласики*, які мало що можуть запропонувати для пізнання реального господарського світу людини як сфери її *цілісної життєдіяльності*. Сприймавши економікс як «нове всепереможне і саме передове вчення», вони не бажають зрозуміти того факту, що «західна наука наближається до зрушення парадигми небачених розмірів, через яке зміняться наші поняття про реальність і людську природу, а також визнати, що це зрушення поєднає, в кінці кінців, концептуальним мостом вікову мудрість та сучасну науку, примирить східну духовність із західним прагматизмом» [5, с.33]. Більш того, воно виявляється досить відчутним, якщо здійснити знайомство з передовими досягненнями *не зашореної нової західної науки*, яка вже вийшла за межі традиційного матеріалістичного світогляду і розглядає його як *пройдений етап світосприйняття*.

На наших очах стало реалізовуватися пророцтво-вимога П'єра Тейяра де Шардена про те, що *істинною* фізика може стати тільки тоді, *коли включить у себе цілісну людину*. Це відбувається завдяки тому, що в самій фізиці вже затвердився новий світогляд, про який в силу своєї досить вузької спеціалізації економісти і не підозрюють [6, с.41-42].

З іншого боку, у певну пастку завів економістів і той традиційний підхід, який притаманний до сих пір економічній науці, яка зводить *людину* лише до *одного із факторів* створення *прибутку*. Про *цілісну людину* вони не ведуть мови, оскільки модель «економічної людини» виявилась не тільки *вірусно-стійкою*, але й не осмисленою у широкому життєдіяльнісному плані, де вона не тільки *безплідна*, але й *явно наносить шкоду* з точки зору пізнання *цілісної господарської діяльності людини*. Ця модель, що реалізується через ринкову споживацьку ідеологію, стала *дійсною причиною* тих *нинішніх планетарних проблем, небезпек і ризиків*, які вилилися у *реальну загрозу небуття людини і людства* як особливого розумного біологічного виду.

Впровадження у свідомість моделі «економічної людини» привело до того, що «людська жадібність також знайшла нові, менш запеклі види свого

вираження у філософії і стратегії капіталістичної економіки, яка приділяє головне значення зростанню валового національного продукту, безжалісному розкраданню невідтворюваних природних ресурсів, престижному споживанню і «запланованому старінню товарів. Більш того, багато чого в цій спустошуючій економічній політиці, яка має катастрофічні екологічні наслідки, націлено на виробництво озброєнь, що нарощують свою руйнуючу силу» [7, с. 358].

Відносно пануючої у світі парадигми неокласичної економічної науки можна сказати теж саме, що і про інші, які залишаються у *старих методологічних координатах* та наукових сферах: «Світогляд, вже давно застарілий для сучасної фізики, до сих пір вважається науковим у багатьох інших областях – у збиток майбутньому прогресу. Спостереження і факти, що суперечать механістичній моделі Всесвіту, частіше за все відкидаються або замовчуються, а дослідницькі проекти, які не відносяться до домінуючої парадигми, втрачають фінансування. Найбільш яскраві приклади – психологія, альтернативні підходи у медицині, дослідження психоделіків, аналогія і деякі сфери польових антропологічних досліджень. За останні два десятиліття антиеволюційна і антипродуктивна природа старої парадигми ставала все більш очевидною особливо в дисциплінах, що вивчають людину» [5, с. 34].

Вихід економічної науки із сучасної кризи не може не знаходитися десь *за межами новітніх наукових досліджень*, які центральною ланкою аналізу поставили цілісну людину, її свідомість та її цілісну діяльність, яка визначається духовним світом і духовними потенціями. Якщо економічна наука не звернеться до вивчення цих проблем, вона буде тільки продовжувати вже досить чітко виражену тенденцію до свого прискореного відставання від поступу сучасної передової науки, буде з традиційним для неї запізненням намагатися пояснити ті «наукоподібні хмари», які вже давно розсіяні вітром прискорених реальних змін.

У мінімальному випадку мова має йти про компетентність вчених-економістів, яка повинна відповідати *сучасному передовому* науковому знанню. Справа їхньої честі і достоїнства зводиться, крайньою мірою, до того, щоб не

відставати від рівня знань в інших людських науках, так як сама економіка – суть не що інше, як людинорозмірний комплекс, що розвивається, перш за все, на основі *свідомих* прагнень, мотивів і цінностей людини.

Звичайно, тут існують певні труднощі, пов'язані з розумінням того, *що таке свідомість і як вона формується-здійснюється*<sup>2</sup>. Поки що сучасна наука не дає на це запитання вичерпуючої відповіді. Цьому нерозумінню більшою мірою сприяє те, що *матеріалістично* зорієнтована наука, яка замкнена на вивченні структурних процесів, що відбуваються у мозку людини<sup>3</sup>, мало що спроможна сказати про *духовну* діяльнісну сферу, яка поєднана із свідомістю і багато в чому породжується саме нею. Виникає все більше підстав вважати, що «свідомість і психіка людини – це дещо більше, ніж випадкові явища фізіологічних процесів у мозку; вони являють собою відображення космічного розуму, який *пронизує все сутнісне*. Ми не просто біологічні машини і високорозвинені тварини, але й *безмежні поля свідомості, що перевершують простір і час*» (виділено мною – Г. З.) [8, с.42].

Таким чином, без орієнтації на сучасні психологічні знання економістам вже ніяк не обійтись. Меншою мірою тому, що *економічне* виникає у свідомості, залежить від психологічного, являє собою *ідеальне*. «Економічний світ сам по собі – зовсім *ідеальний світ*, це світ *ідеальної субстанції*, яку прийнято називати *вартістю*, світ тієї самої вартості, яка існує відразу у грошах і оцінках, як і у тому ж капіталі та цінних паперах, яка є всюди і у всьому, яка виходить із відносин людей і реалізується відразу через їхні голови, яка вбирає, перетворює і розподіляє економічну і, не в меншій мірі,

---

<sup>2</sup> На недостатність інструментарію пізнання цих проблем механістичної науки одним із перших вказав Уайлдер Пенфілд, нейрохірург який зробив вагомий внесок у сучасну нейрофізіологію. У книзі «Таємниця свідомості», яка стала своєрідним вираженням результатів його дослідницької роботи, він висловив глибокий сумнів з приводу того, що свідомість є продуктом мозку і її можна пояснити у термінах церебральної анатомії і фізіології (Penfield W. The Mystery of the Mind. – Princeton: Princeton University Press, 1976). Це положення знаходить зростаючу прихильність у середовищі сучасних дослідників.

<sup>3</sup> Дана точка зору найбільш яскраво представлена у наступному вислові: «*Наша само ідентифікація формується протягом життя у результаті взаємодії з оточуючим середовищем і коріниться не у гена, а в розумі*. Розум знаходиться у мозку. А різні духовні функції-здатності – у центрах різних ділянок мозку...Найважливішим завданням XXI століття стане пізнання механізмів дивовижних процесів, які здійснюються у нашому мозку: мислення, мови, емоцій, пам'яті» (Ласло Б. Эвтания? Эвтелия! Счастливая жизнь – благая смерть. – М., 2006, с. 62).

господарську інформацію, яка саме і вирішує все по економічному – через економічних суб'єктів, їх рішення і дії, їх економічну поведінку. Економічний світ – це світ *ідеальних елементів і параметрів* ... Подобається вам це чи ні, але все власне економічне – *ідеальне!*» [9, с.36].

Внаслідок чого виникають виробничі відносини, що знаходиться в їх основі, яка роль особистості у їх формуванні і реалізації, як вони співвідносяться із змістом самого життя людини, яка не просто засіб / фактор виробництва прибутку (сьогодні ще й споживач гламуру), а й *центр універсуму* і *центр конструювання універсуму* (П. Тейяр де Шарден). Це – ті першочергового значення питання, на які повинна давати відповідь економічна теорія як методологічна наука.

І тут їй вже ніяк не обійтися без міждисциплінарних досліджень і між предметних запозичень, оскільки сама економіка як людинорозмірний комплекс створюється і відтворюється *людиною діючо-творчою*. А творчість починається і реалізується, перш за все, в духовній сфері<sup>4</sup>, вторгнення в яку нинішня економічна наука намагається всіляко уникнути, противиться цьому, як говориться, всіма «фібрами душі», а тому і носить переважно стохастичний характер.

### **1.2.3 Трансперсональна психологія як наукове обґрунтування цілісного розуміння людини і її господарської діяльності**

*Проблемы, которые стоят перед нами,  
имеют не экономический  
или технологический характер,  
их глубинный источник лежит  
внутри человеческих свойств.  
Станислав Гроф*

---

<sup>4</sup> Творчість саму по собі неможливо пояснити як продукт матеріальних процесів у мозку, як це намагається зробити механістична наука. З приводу цього досить яскраве і зрозуміле навіть пересічній свідомості твердження приводить С. Гроф: «Вірогідність того, що людська розумність розвинулась із хімічного або первинного океану завдяки всього-навсього випадковій послідовності механічних процесів хтось недавно досить вдало порівняв із вірогідністю того, що ураган, який пронісся через гігантське смітєзвалище, випадково зберіг «Боїнг-747» (Гроф С. За пределами мозга: Рождение, смерть и трансценденция в психотерапии. – М., 2004. – С. 40).

Трансперсональна психологія вивчає свідомість у широкому спектрі її проявів: множинність станів свідомості, духовну кризу, навколосмертні переживання, розвиток інтуїції, вищі стани свідомості, особистісні ресурси, парapsихологічні феномени. Вона спирається на *цілісне бачення людини* у перспективі її *духовного* зростання, класичну і неокласичну антропологію, світові духовні традиції, різноманітні способи самопізнання і психотерапії (медитація, холотропне дихання, тілесно-орієнтована психотерапія, терапія мистецтвом, робота із сновидіннями, активна уява, самогіпноз тощо). Трансперсональні (надособистісні) переживання мають особливо потужні цілющі властивості, набувають величезного значення для творчості, естетичного і етичного розвитку [10, с. 472-473].

Більш ніж сорокарічні дослідження С. Грофа та його колег у сфері трансперсональної психології а) експериментально довели, що свідомість не зводиться до жодного із визнаних традиційною наукою фундаментальних основ реальності; б) ілюструють «неадекватність і непридатність нинішнього наукового розуміння свідомості і людського розуму» [11, с.56]; в) пропонують нові засоби для подолання нинішньої глобальної кризи виходячи із положення про те, «що наше нинішнє руйнівне положення за природою своєю «духовно-психічне».

Все це вимагає *зовсім нового розуміння природи людини* і обґрунтовує необхідність радикального перегляду пануючого нині західного традиційного світогляду, затвердження нової парадигми наукового знання. «Фундаментальна риса цієї нової парадигми для психології і для науки в цілому – це розуміння того, що свідомість є первинною властивістю існування, а не епіфеноменом матерії» [12, с.281], так як «сучасні дослідження досить переконливо демонструють, що люди володіють дивною і парадоксальною природою. У контексті традиційного підходу механістичної науки людей можна уявити у якості окремих ньютонівських об'єктів – складних біологічних машин, що формуються із клітин, тканин і органів. Однак, недавні відкриття підтверджують висновки давньої філософії і великих містичних вчень, що *люди*

*є також безмежними полями свідомості, які виходять за часові межі, простори і лінійну причинність.* Це уявлення схоже на відомий парадокс часток і хвиль по відношенню до матерії світла, описаний у принципі додатковості Бора» [Там само] (виділено мною – Г. З.).

У передмові від редактора до книги С. Грофа «Подорож у пошуках себе» В. Майков вказує на те, що сьогодні пересічна людина рідко досягає свого реального потенціалу і здібностей. Цей феномен вчений пояснює тим, що «люди нашої культури ідентифікуються тільки з одним аспектом свого існування – фізичним тілом і особистістю. Помилкова ідентифікація приводить до неаутентичного, нездорового життя і робить свій внесок у розвиток емоціональних і психосоматичних розладів психологічного походження.

Виникнення депресивних симптомів, які не мають органічних проявів, може розглядатися як вказівка на те, що життя дійшло до тієї межі, де стає очевидним, що старі способи більше не працюють і їх пора замінити» [12, с.11]. Це стосується як окремо взятої людини, так і людства в цілому. Але це відноситься і до господарської діяльності людини, в якій прагне до абсолютного панування економічна влада, затверджуючи за людиною статус підлеглого засобу виробництва прибутку любимими шляхами.

Нова картографія психіки, створена С. Грофом на основі результатів його майже сорокарічних наукових досліджень, включає окрім відомої нам післяпологової ще дві додаткові області – **навколопологову** (пов'язану із травмою народження) і **надособову** (охоплює всі види спадкової, расової, колективної і психогенної пам'яті, кармічні спомини та архетипічні рушійні сили. Ця картографія ставить *зовсім по новому* проблему розвитку людини і суспільства, у тому числі і економічної діяльності. Новизна проблеми виходить із доведеного С. Грофом положення, що те, **як** протікають допологовий та післяпологовий періоди і самі пологи, «здійснює глибокий вплив на емоційне і суспільне життя індивіда та має важливі наслідки для майбутнього всього суспільства. Це або закладає основу для люблячих і альтруїстичних відносин з оточуючими людьми або, навпаки, створює основу для недовіри і формування

загарбницьких спрямувань поведінки. Це також може виявитися вирішальним у призначенні того, чи буде даний індивід здатним справлятися з сюрпризами долі творчим чином чи буде, навпаки, прагнути втекти від проблем існування через алкоголь або наркотики» [5, с.148]. Однак, дане положення не тільки не використовується в економічній науці і філософії, але й не визнається як фундаментальне навіть офіційно-академічною психологією і психіатрією.

Вивчення надособових переживань як особливої сфери життєдіяльності людини, за словами С. Грофа, *вцент розбиває базові метафізичні передумови матеріалістичного світогляду і ньютонівсько-картезіанської парадигми*, приводить до обґрунтованого висновку про те, що *кожна людина несе в собі інформацію про весь світ і володіє через свої переживання доступом до всіх його частин*, так як «нова картографія трансперсональної парадигми відображає дану обставину і зображує індивідуальну психіку людини як співрозмірну у своїй суті з усім космосом і всією повнотою сутнісного. І настільки безглуздою і неприйнятною не здавалась б ця ідея вченому, вишколеному у відповідності із пануючою традицією, а також нашому здоровому глузду, все ж таки її набагато легше примирити з тими новими революційними розробками у різних наукових дисциплінах, про які зазвичай говорять як про «нову парадигму» [5, с.41-42].

Через трансперсональну психологію приходять розуміння того, що «проблеми, які виникають перед нами, за природою своєю не екологічні або технічні, їх глибинні витoki знаходяться у *середині людської особистості*. Саме через них колосальні кошти були викинуті на нарощування озброєнь, боротьбу за владу і гонитву за «необмежене зростання». Ці проблеми особистості також перешкоджають більш прийнятному розподілу благ між індивідами і державами, так точно, як і *переорієнтації з виключно економічних і політичних інтересів* на екологічні пріоритети, які є вирішальними для збереження життя на нашій планеті» (виділено мною – Г. З.) [7, с.360]. Отже, достатньо обґрунтований висновок про те, що кризові стратегії розвитку глобалізуючого світу пов'язані із кризовим *станом свідомості сучасної людини*, вказує, що вихід із глобальної кризи може відбутися тільки на



основі «корінного внутрішнього перетворення людства у широкому масштабі і її сходження на більш високий рівень емоційної зрілості і духовного усвідомлення» [7, с.361].

Трансперсональна психологія довела, що людська жадібність, *ворожнеча, насилля, агресивність* мають витоки, які «закладені набагато глибше і є більш суворими, чим могла б собі уявити традиційна психологія». Разом з цим трансперсональна психологія відкрила і озброїла людину надзвичайно дієвими підходами, «які мають можливість знешкодити і перетворювати ці неістові стихії людської особистості» [7, с.367].

Найважливіші аспекти історичної, кармінної і архетипної сфер особового і колективного несвідомого виходять на найбільш важливе джерело із двох самих сумних проблемних сторін людської природи: *невситима жадібності і схильності до «пагубної агресії»* (Е. Фромм). Жадібність і насилля управляють історією людства. Якщо замислитися, то саме вони знаходяться *в основі неокласичного економічного вчення, призначеного для апологетики ідеології економізму*. Але якщо раніше ці установки-сили не загрожували явно екосистемі планети і самій людині, то сьогодні вони корінним чином змінили планетарний баланс. Аналіз порушеного балансу вказує, що для виживання людства не залишилося ніякого іншого шляху, як свідомо реалізація необхідності утримання цих неприродних і протилюдських прагнень-сил. Це стає можливим, у тому числі, і за рахунок психотерапії та самодослідження у річищі нового наукового розуміння життя, благоговіння перед ним. Останнє, виступаючи закономірним наслідком проведення психологічних дослідів та психоаналітичних сесій, стає механізмом встановлення зв'язків людини з трансперсональною сферою своєї психіки.

Психодилічні дослідження холотропних станів свідомості набувають особливого значення завдяки тому, що вони розкривають істинне призначення людини у Всесвіті, відтворюючи ті первинні почуття, переживання, характеристики і духовні потенції, які закладено у її істинну – біо-соціо-духовну природу. Вона під час психоделічних переживань постає очищеною від досить

руйнуючих та штучно нав'язаних людині сучасних суспільних практик, які суперечать закладеній на підсвідомому рівні інформації про єдність і гармонію всього сутнісного.

Аспекти, що розглядаються, набувають нового звучання у філософському плані, коли у поле сучасної мислєдїяльностї досить обґрунтовано вводяться нові поняття *психосоціокультурного дискурсу* та *психосоціокультурної матриці*. Завдяки цьому виникає можливість більш глибокого аналізу діяльностї людини в історичному розвитку. Саме цій проблемі присвятив спеціальне дослідження І. В. Карпенко. Говорячи про можливість нової типологізації філософії, він взяв за вихідне положення про те, що «люди всюди і завжди люди, і як би вони не змінювалися, щось залишається незмінним. І не тільки те, що стосується їх тілесної природи, але й те, що включається до складу їх духовностї, їх відносин і до себе, і до зовнішнього світу» [13, с.186] – почуття, настрої, переживання, думки, ідеї, проблеми людей.

Для введення у сучасний формат осмислення людини і її діяльностї, – вказує І. В. Карпенко, – вже склалися певні передумови у вигляді необхідного поєднання історії з *психологією*, про що писали Сент-Бьова, І. Тен, В. Розанов, Ж. Дюбі, Р. Мандру. Третє покоління школи «Анналів» – Ж. Ле Гофф, А. Б'юрґер, М. Ферро, А. Дюпон – підтримали заклик засновника школи вивчати «способи відчувати і мислити». Ці вчені стали розвивати особливий напрям історичних досліджень – історію ментальностей. Її предметом стає «широкий комплекс світосприйняття – від відношення до природи до переживання перебігу часу й історії; від образу смерті та потойбічного світу до оцінювання дитинства, старості, ролі жінки, шлюбу, сім'ї; від специфіки емоційного життя людини до розуміння нею понять праці, багатства, бідностї і власностї. У центрі картини світу – проблема людської особистостї, її оцінка з боку суспільства та її власні самопізнання і самооцінка» так як «саме ці проблеми – особистість, індивідуальність, міра поглинання індивіда соціальною групою (або соціальними групами) чи її автономія – є центральною при вивченні картини світу даної епохи [14, с.33].

У цьому плані надзвичайно актуалізується пошук такої опосередковуючої ланки, яка б, «сприймаючи впливи зовнішнього соціокультурного середовища, трансформувала їх таким чином, щоб вони у подальшому впливали на філософію і філософствування внутрішнім, глибинним Я-способом, який йде із середини самого філософуючого». Цю ланку І. В. Карпенко називає *психосоціокультурною матрицею філософії* [13, с.188-189]. Однак, така матриця властива не тільки власне філософському знанню. Вона характеризує загальну ситуацію пізнання, яке комплексно опосередковується всім психосоціокультурним фоном і знаходить свій прояв у стійких способах орієнтації людини у світі та соціумі як способах її самовідчуття, світосприйняття, мислення, що відтворюють цілісні типічні ситуації як основи найбільш сутнісних видів діяльності. Це пояснюється тим, що людина є своєрідною точкою, фокусом перетину соціальних станів і суспільних тенденцій, де вони отримують особистісне чуттєво-емоційне обрамлення [Там само, с.190-192].

«Виділення почуттєво-емоційної сфери людини у якості пріоритетного елемента психосоціокультурної матриці зумовлено тим, що саме від неї залежить відчуття людиною повноти або ущербності свого життя, саме з нею пов'язані її щастя та нещастя. Мова йде не про якесь одне для всіх розуміння щастя, мова – про особисте самовідчуття людини. Кожний нещасливий по своєму: у когось діамант дрібнуватий, а у когось юшка рідкувата. Але справа не в нещасті. І хоча формується воно не без участі оточуючого світу, але все ж таки воно забарвлене тонами особистості» [Там само, с. 206].

У силу цього сьогодні так важливо розуміти, що, по-перше, почуттєво-емоційна сфера індивідуалізує і урізноманітнює духовне життя людини і суспільства; по-друге, світу почуттів не властива лінійність, будь-яка векторність, запрограмованість; по-третє, неможливо довго і безкарно ігнорувати життя людських почуттів [Там само, с.208, 209]. Також слід додати, що штучне програмування почуттів і глибинних цінностей, спроби посиленого нав'язування іншої культури і ментальності обертається людськими

катастрофами, втратою самоідентифікації, перетворенням народу як цілісного феномена-суб'єкта національного розвитку у безлику юрбу, яка деградує у духовно-моральному, культурно-освітньому і творчому плані.

Розуміння даних аспектів і урахування їх у соціально-економічних дослідженнях дозволяє уникнути спрощеного і вульгаризованого розуміння людини і людської діяльності, зводячи їх тільки до того, що відбувається у сфері матеріального життя.

#### ***1.2.4. Про перші очевидні наслідки використання наукових положень трансперсональної психології у формуванні соціальної економіки***

*Хозяйство есть первичный прафеномен,  
из которого путем метаморфоз  
возникает все многообразие экономических явлений  
и культурно-философских форм общества.  
Субъект есть функция и субстанциональная форма  
хозяйства, а хозяйство есть опредмеченная воля субъекта.  
Н.Б. Шулевский*

Звичайно, у невеликій главі монографії неможливо розкрити всю ту багатоманітність змістів, якими озброює *думаючи, розмірковуючу* людину трансперсональна психологія. Та навіть вищевикладене дозволяє не просто вказати на необхідність використання й інтерпретації наукових положень трансперсональної психології у сучасних економічних дослідженнях, але й дає можливість вилучити досить корисні практичні рекомендації як для розробки нової методології аналізу сфери економіки, так і для проведення відповідальної соціально-економічної політики державою, яка призначена об'єднувати зусилля народу заради досягнення загальної мети – підвищення якості життєдіяльності кожної людини.

У сучасних економічних дослідженнях досить ясно постає недостатність тільки матеріалістичної парадигми і матеріалістичної орієнтації господарської діяльності людини. Це пов'язано з тим, що нав'язана нам західна неокласика як вираження економізмичного фундаменталізму, ***не орієнтується на пізнання***

*цілісності людини і цілісності її діяльності*, в якій визначаючими основами є свідомість і духовно-творчі започаткування. Світогляд, зорієнтований на принципи економізму, бере за основу примітивне розуміння людини як розрахункової лінійки своїх егоїстичних інтересів, зумовлених природними інстинктами. І у цьому він не тільки явно ігнорує духовну природу людини, але й намагається всіляко відволікти увагу навіть від її соціальної іпостасі.

«Світогляд, створений традиційною західною наукою і домінуючий у нашій культурі, – підкреслюють К. і С. Грофи, – у своїх найбільш строгих формах зовсім несумісний з будь-яким поняттям про духовність» [8, с.58]. Натомість у межах трансперсональної психології досить аргументовано доведено, що «ніякі зовнішні впливи не мають можливості створити кращий світ, якщо вони не пов'язані з глибоким переродженням людської свідомості» [7, с.384]. Цей же висновок підтверджують і теорія голографічного Всесвіту, описана в роботі М. Талбота<sup>5</sup>, і теорія морфогенетичних полів Р. Шелдрейка.

Запозичення і спеціальна господарська інтерпретація цих наукових положень стає сьогодні найважливішою основою-передумовою подальшого розвитку економічної науки, виводу її із затяжної кризи і, перш за все, кризи застарілої методології досліджень. Для цього вчені-економісти повинні «повернути» свою *осмислювальну і дослідницьку діяльність всередину людської свідомості*, перетрансформувати її через *бачення у зовнішньому світі переважно наслідки усвідомлення світу внутрішнього*.

«Разом із погіршенням економічної і соціополітичної ситуації багатьом стає зрозуміло, що настав час зупинити стратегію однобокої маніпуляції і контролю над матеріальним світом, звернутися за відповідями до самих себе. Зростає інтерес до визнання свідомості як можливості запобігання глобального краху» [5, с.44]. Тому і «задача заключається у тому, щоб створити безпечні і

---

<sup>5</sup> Поєднання сучасних досягнень квантової фізики і нейрофізіології дозволяє говорити про те, що «ми пройшли повне коло – від відкриття того, що свідомість містить всю об'єктивну реальність, тобто повну історію біологічного життя на планеті, всі світові релігії і міфології, динаміку кров'яних тілець і галактик – до відкриття того, що матеріальний Всесвіт може мати у своїй основі внутрішні процеси свідомості. Такою є природа глибинного взаємозв'язку, що існує між речами у голографічному Всесвіті». Теорія голографічного Всесвіту дозволяє говорити про те, що «ми самі конструємо простір і час» (Талбот М. Голографическая Вселенная. – М., 2005, с. 97, 70).

соціально санкціоновані ситуації, за яких певні шкідливі та потенційно шкідливі елементи структури людської особистості можуть проявлятися і вироблятися !!! пророблятися без зиску для інших осіб або для суспільства в цілому. Радикальні програми зовнішньої спрямованості і політична боротьба...не в змозі вирішити проблеми, які стоять перед людством, без одночасної внутрішньої трансформації» [5, с.442].

Такий поворот-трансформація мислення економістів дозволяє увійти у ті координати осягнення реальності, які *із самого початку притаманні людині* і витікають із її трипостатньої біо-соціо-духовної природи, – координати співробітництва, партнерства, взаємодії і взаємодопомоги. *Пануючий* сьогодні в економічній науці *ринково-конкурентно-споживацький підхід*, заснований на механістичній картині світу і відповідному світогляді господарської діяльності людини свідомо насаджує їй ті спрямування і антицінності, які не тільки не здатні вирішити сучасні гуманітарні проблеми, але є у своїй глибинній сутності **антигуманними, антилюдськими**.

Це стосується практично всіх рівнів реальності: індивідуального, колективного, соціального, інтернаціонального і глобального. Модель «економічної людини», що є певним додатком до постаті людини як біологічної машини, яка приводиться у дію інстинктивними імпульсами тваринної природи (перш за все – виживає найсильніший), стала одним із потужних маніпулятивних інструментів економічної ідеології. Але у цій постаті немає дійсного визнання вищих цінностей, таких як духовна пробудження, почуття любові, естетичні потреби або прагнення до справедливості. Всі вони розглядаються як похідні основних інстинктів або як компроміси, за суттю своєю ворожі людській природі. Натомість підкреслюється індивідуалізм, егоїстичність, конкурентність і принцип «виживання найбільш пристосованих». Все це визнається цілком природними і, по суті, здоровими тенденціями. Матеріалістична наука, засліплена своєю моделлю світу як конгломерату механістично взаємодіючих окремих одиниць, не спроможна визнати цінність і

життєву важливість кооперації, синергії і екологічної залежності [Там само, с.44].

Трансперсональна психологія довела, що «духовність – невіддільна властивість психіки, що проявляється спонтанно при досить поглибленому самодослідженні», що природним є *«новий світогляд, в якому духовність стає природним, сутнісним і життєво необхідним елементом існування»* (виділено мною – Г. З.) [Там само, с.396], так як «глибинна динаміка людської психіки по суті своїй духовна», що «духовність є найважливішим вимірювачем світобудови» [12, с.310]. Саме поняття «духовність» у трансперсональній психології співвідноситься з тими ситуаціями, які пов'язані з особистим переживанням певних вимірів реальності, які надають життю людини і буттю в цілому нумінозну, священну якість.

Переводячи дані положення у область економічної науки, ми досить чітко бачимо, що сьогодні економічні дослідження виходять із ідентифікації людини тільки з одним аспектом її природи – з тілесним Его і хілотропічним<sup>6</sup> модусом свідомості. Таке урізане розуміння людини і нав'язування цього розуміння індивідуальній і суспільній свідомості «чревате, у кінцевому рахунку, відчуттям марності буття, відчуженістю від космічного процесу, а також ненаситними потребами, змагальністю, марнославством, відчуженістю від природи, орієнтації на «необмежене зростання» і зосередженості на об'єктах і кількісних параметрах існування. Такий спосіб буття у світі вкрай деструктивний як на особистому, так і на колективному рівні» [5, с.396]. Орієнтація на миттєвий *успіх*, який сьогодні так наполегливо і досить агресивно пропагується ЗМІ (засобами масової ідіотизації – М. Б. Шулевський), виявляється неповноцінною життєвою стратегією, яка не тільки не приносить

---

<sup>6</sup> Хілотропічний модус свідомості спирається на лінійне поняття про існування, де переважають програми індивідуального виживання, індивідуалізму. Він зорієнтований на незбалансований, необмежений розвиток, нерозуміння цілісності і взаємозв'язку мікро- і макрокосмів. Зовнішній світ тут вкрай відчужений від світу внутрішньо психологічного процесу, що породжує неправильний вибір, недостатність обраної мети, коли вироблений проект замінюється ще більш амбіційним, а життя обертається чередою прожектів, навіть досягнення яких не приносить почуття завершеності, а постійно існує індивідуальне відчуття беззмістовності, марності, абсурдності, які не усуваються ніяким видимим успіхом.

задоволення у теперішньому, але й у більш довготривалій перспективі виявляється руйнуючою і саморуйнуючою.

«Невдача у досягненні специфічної мети, від якої очікувалося задоволення, підсилює оманливе уявлення, що щастя залежить від зовнішніх факторів. У такому випадку людина, як правило, передбачає, що якби вона досягла успіху, все було б інакшим. Коли ж ціль буває досягнута, то це досить часто не приносить очікуваного психологічного результату. Однак, це зазвичай не приводить до розуміння того, що стратегія, яка пов'язує щастя з успіхом, зазнала поразки тільки тому, що була невірно обрана. Виникаюча незадоволеність приводить до побудови нових планів або планів, ще більш грандіозних. Найбільш важливою характеристикою стратегії, яка найбільш ймовірно може зазнати поразки, є те, що вона відмовляється цінувати те, що ми маємо, а зосереджується на уявних проектах майбутнього» [12, с.305-306].

Внаслідок цього виникає стійкий психологічний *стереотип*, згідно якого люди розглядаються як *суперники*, а *природа* виступає *ворожою* силою<sup>7</sup>, яку потрібно неодмінно підпорядкувати і нещадно експлуатувати. Звідси і витікає філософія та життєва спрямованість на суперництво, односторонній контроль, експлуатацію, необмежене зростання, а «матеріальна вигода і зростання національного доходу розглядається у якості основного критерію добробуту і міри рівня життя. Ідеологія, економічна і політична стратегія, що виростають із подібного умонастрою, приводять людину до серйозного конфлікту з її власною природою як живою системою і з фундаментальними законами Всесвіту» [Там само, с. 306].

Як показала трансперсональна психологія, у своїй основі такі спрямування визначаються небезпечними і антагоністичними переживаннями немовляти під час біологічного народження. Але симбіотичний досвід плоду під час пренатального існування і досвід немовляти у симбіозі з матір'ю на початку

---

<sup>7</sup> «Природу, - писав Ф. Бекон, - необхідно загнати собаками, підійняти на дибу, звалтувати, її необхідно піддати тортурам, щоб змусити видати свої таємниці вченим, її необхідно перетворити на рабу, обмежити і управляти нею» (Bacon F. De Dignitate and The Great Restauration, Vol. 4 // The Collected Works of Francis Bacon. Longmans Green, 1870).



періоду життя закладає у психіку людини й інші, *більш природні цінності* і спрямування: синергію, взаємне харчування і взаємодоповнюваність, які і повинні замінити «спрямування на суперництво і експлуатацію, характерні для старої системи цінностей. Уявлення про існування людини як боротьби не на життя, а на смерть за виживання у світі, який керується законами джунглів, поступається новому баченню життя як прояву космічного танцю або божественної гри». Звідси стає очевидним, що «єдина надія на політичне, соціальне й економічне вирішення нинішньої всесвітньої кризи може виходити лише із трансперсональної перспективи, яка переборює безнадійну психологію «вони проти нас», породжуючи тільки маятникові зрушення – зміну ролей гнобителів і пригноблених» [12, с. 308].

Саме тому економічна наука повинна обернутися обличчям до аналізу тих процесів і механізмів, які реалізують такі з самого початку закладені у природу людини потенції, як *співробітництво, синергія, партнерство, альтруїзм і взаємодопомога*. Частково це вже відбувається, коли починають розглядати, наприклад, соціальний капітал. В останні роки уведено в економічну науку поняття людського капіталу, соціального капіталу, інтелектуального капіталу, культурного капіталу виражають певну модну, але все ще вкрай усічену, ідеологічно задану капіталом однобоку точку зору, яка слугує продовженню реалізації матеріалістичного підходу, оскільки головний наголос ставиться саме на аспекті капіталу, а не людини як особистості, як обширного поля свідомості.

Хілотропичний модус свідомості породжує *надто спрощений підхід до оцінки і цілей економічної діяльності*, що відображається, перш за все, у переважно *кількісному* підході до економічних явищ і процесів. Сутнісні, якісні характеристики при цьому є не просто небажаними, але стають непотрібними, навіть *шкідливими*, так як вони сприяють розвитку критичного мислення, медіативного пошуку, прогнозуванню соціальних наслідків економічних рішень для життєдіяльності людини, чого так прагне не допустити економікс як сучасний мейнстрім прозахідної економічної науки, що став в умовах

розгортання «йолопського» процесу базовою навчальною економічною дисципліною.

«Спроектований на соціальну і глобальну ситуацію цей модус переживання фіксує увагу на зовнішніх показниках і об'єктивних параметрах, бачить в них індекси рівня життя і добробуту. З'являється тенденція виміряти якість життя обсягом матеріального виробництва і володіння, а не характером життєвого досвіду і не суб'єктивним відчуттям задоволеності. Більш того, така філософія і стратегія життя вважається єдиною і логічною. Характерні риси цього підходу – близькозоре тяжіння до необмеженого зростання, егоїстична і змагальна орієнтація, неповага до природних і холистичних взаємозалежностей – укріплюють і посилюють одна одну. А разом вони розмічують фатальну траєкторію з ядерною катастрофою і тотальним екологічним лихом у якості логічних альтернатив майбутньому планети» [5, с.427].

Звідси витікає не тільки необхідність *першочергової уваги до якісних параметрів господарської діяльності*, які, по-перше, не можуть бути зведеними до зростання прибутку як основної цілі розвитку, а, по-друге, не забезпечуються новою інтелектуальною практикою орієнтації розвитку на оцінювання ситуації на основі віртуально-фіктивних індексів, що не мають безпосереднього відношення до реальної економіки. *Мильна фінансово-індексна бульбашка* стала однією із підвалин сучасної світової кризи, але цього не хоче помічати неокласична механістично орієнтована наука. Вкрай потрібною вимогою-необхідністю стає уведення в усіх університетах країни у якості загальноекономічного теоретичного курсу не наспіх придуманої і еkleктичної дисципліни «Основи економічної науки», а саме *соціальної економії* як основного, *базового методологічного і світоглядного навчального курсу* при підготовці не тільки економістів, але й бакалаврів і магістрів усіх спеціальностей [3].

Цього вимагає постнекласична наука, зрозуміти людинорозмірні комплекси якої у якості об'єктів дослідження неможливо без пізнання духовно-психічних основ людської діяльності. Тому *в економічній науці людина має*

*досліджуватися як цілісний суб'єкт господарських дій.* І розуміння цілісності повинно стати тим **імперативом**, в якому **з самого початку закладена соціальність** економічного розвитку, обов'язкова соціальна спрямованість економіки. З одного боку, виявляється, що саме у навколопологовій області закладаються більшість тривог, фобій і схильностей до девіантної поведінки у подальшому житті, а з іншого – стає зрозумілим, що не може бути нормального допологового і післяпологового періодів в умовах постійно відтворюваних асоціальних явищ – бідності і жебрацтва, переживань з приводу можливої втрати роботи і постійної турботи про виживання.

Економіка, заснована на жорсткій конкуренції, зорієнтована на досягнення успіху і збагачення любою ціною, на виживання найсильніших, цинічно пристосованих та зорієнтованих на миттєвий успіх, після якого «хоч потоп» у світі трансперсональної психології є **потворною економікою**. Вона не тільки спотворює суспільство і людей-роботів, які його населяють і прагнуть до примарної з точки зору духовної природи людини матеріального багатства, але й створює головну загрозу майбутньому через передачу у допологовий період тривог, напруги, гіркоти існування ще ненародженій людині. Вона **бездумно сіє зерна, плоди яких завідомо не принесуть добра людині**.

У цьому відношенні доводиться константувати, що сучасний рівень традиційного наукового пізнання не дозволяє глибоко і всебічно використовувати *людський потенціал*, який не можна *звести тільки до знання та інтелекту*, як це пропагує матеріалістично спрямована наука. Мова йде про те, що більш значимою як для фізичного виживання і самовдосконалення, так і для «будівництва» більш гармонійних відносин між людиною і природою є духовна сфера, що живить людину, надаючи зміст і значимість її існуванню. Можливості забезпечення гармонійності, повного використання мегакультурної інформації закладені у кожній людині, але людина повинна сама свідомо створювати умови для використання цих можливостей і, перш за все, через пізнання себе як мікрокосму в макрокосмі. Сьогодні економісти, як і всі інші дослідники, а також прості люди мають зрозуміти те, що саме **свідомість**

відіграє «роль критичного фактора у збереженні життя на планеті» [12, с.319], а однобоке існування у хілотропічному модусі вже стало неможливим.

Все вищевикладене слугує досить вагомим доказом **необхідності включення проблем свідомості і духовності у формат сучасних економічних досліджень**, причому не у якості якогось периферійного, а у ролі того основоположного, **фундаментального елемента**, який відкриває можливість «витягнути» весь методологічний ланцюг не тільки досліджень, але й практичних дій по реалізації **імперативу виживання людства**.

Як тільки зараз стає зрозумілим, цей імператив може і *повинен реалізовуватися* через інший **імператив поглиблення пізнання людської особистості**. Сьогодні сама постнеокласична наука відкриває недосягну раніше можливість досліджень, а її межі стрімко розширюються за рахунок включення до аналізу знання, яке попередня механіко-матеріалістична наука кваліфікувала як *поза наукове*. Знання ж потрібне різне і воно повинно бути корисним Людині, слугувати як на її благо, так і на благо Природи. І *відповідальність* кожного вченого і професора може бути тільки *особовою*. Звідси і найближчі завдання людині науки, як, власне, і політикам, і бізнесменам, і простим робітникам. Біг на місті – зовсім не укріплюючи заняття. Необхідно це зрозуміти і розмірковувати далі, так як майбутнє вже на порозі. «Не сообразуйтесь с веком сим, но преобразуйтесь обновлением ума вашего» (Рим. 12, 2).

## Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.

3. Задорожный Г.В. Экономикс или социальная экономика? (размышления политэконома о постнеклассической экономической науке). – Полтава: Скайтек, 2009. – 100 с.
4. Абелла А. Солдаты разума. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА. – 2009. – 316 с.
5. Гроф С. За пределами мозга: рождение, смерть и трансценденция в психотерапии. – М.: ООО «Издательство АСТ» и др. - 2004. – 497с.
6. Задорожный Г. В. Социальная экономия в новой картине реальности // Социальная экономика, 2005, № 1-2. – С. 41-42.
7. Гроф С. Психология будущего: Уроки современных исследований сознания. – М.: ООО «Издательство АСТ» и др. - 2003. – 458 с.
8. Гроф К., Гроф С. Неистовый поиск себя: Руководство по личностному росту через кризис трансформации. – М.: ООО «Издательство АСТ» и др. - 2003. – 347 с.
9. Осипов Ю. М. Что есть экономика вообще и что она есть сегодня // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС – 2006. – С. 930-943.
10. Гроф С. Величайшее путешествие: Сознание и тайна смерти. – М.: АСТ. – 2007. – 475 с.
11. Гроф С., Ласло Э., Рассел П. Революция сознания: Трансатлантический диалог. – М.: ООО «Издательство АСТ» и др. – 2004. – 248 с.
12. Гроф С. Путешествие в поисках себя: Измерения сознания. Новые перспективы в психотерапии и исследованиях внутреннего мира. – М.: ООО «Издательство АСТ». – 2004. – 346 с.
13. Карпенко И. В. Философское пространство культуры: человек философствующий и человек повседневности. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина. – 2006. – 292 с.
14. Гуревич А. Я. Социальная история и историческая наука // Вопросы философии. – 1990. – № 4. – С 24-34.

### **1.3. Методологічна криза економічної теорії та перспективи її подолання при дослідженні світоглядних процесів**

Місія будь-якої науки полягає у розкритті суті явищ буття через дослідження конкретно-історичних форм їх прояву та визначення змісту. У свою чергу, знання як продукт наукової діяльності – це орієнтаційно-інструментальний засіб, який використовується людиною з метою забезпечення власного відтворення та розвитку як біолого-соціального виду живої природи. Будь-яка наукова галузь або наукова дисципліна, а відповідно і знання, яке ними створюється, мають певне призначення, а отже практичну цінність, відповідно до своєї спеціалізації.

Поряд з цим суспільні науки виконують особливу – інтегруючу функцію у системі наукового знання, яка, власне, і забезпечує свідому активність людини як в межах матеріальної, так і суспільної сфер буття.

Отже, певному складу суспільних дисциплін притаманний світоглядний характер, внаслідок чого вони посідають найвищий щабель у ієрархічній структурі наукових галузей та дисциплін. У тій мірі, в якій суспільні науки виконують свої онтологічну, гносеологічну, аксіологічну та праксеологічну функції як стосовно практичної діяльності людини, так і інших теоретико-прикладних наук залежить вектор, динаміка та якість процесу розвитку людства, а також дієвість системи наукового знання. Крім цього, однією з засадничих умов ефективної кооперації наукових дисциплін повинно бути дотримання принципу методологічної підпорядкованості.

Невиконання зазначеної вище місії свідчить про те, що той чи інший розділ знань та відповідна наукова дисципліна втратили свою епістемологічну та практичну цінність, а також про методологічну кризу тієї чи іншої галузі науки, особливо коли вона внаслідок якісних змін у відповідній сфері буття знаходиться на перехідному етапі своєї еволюції, або це пов'язано з тим, що суспільні науки не виконують свою світоглядну функцію стосовно теоретико-прикладних дисциплін.

До певної міри зазначені процеси притаманні економічному знанню та економічній науці. Зокрема, можна стверджувати, що на теперішній час у розвитку економічної науки спостерігаються тенденції поглиблення гносеологічної та методологічної кризи, які, у свою чергу, викликають невідповідність між реальним станом економічної сфери буття та фактичним рівнем розвитку економічного знання. Наслідком цього є зниження практичної цінності наукового знання [1- 9]. Яскравим доказом такого твердження є сучасна світова фінансово-економічна криза та практика боротьби з нею. За таких обставин назріла нагальна необхідність методологічного вдосконалення та інституційного реформування економічної науки, що передбачає вирішення низки теоретичних та організаційних проблем, і, зокрема, обґрунтування її світоглядного призначення.

Досконалість методологічного апарату, наукова та практична цінність наукової дисципліни визначаються також відповідністю між реальним та природним характером системи знань, які створюються у межах відповідної дисципліни. Характер наукового знання може бути локальним (сегментно-спеціалізованим) або глобальним (світоглядним). У зв'язку з вищезазначеним наукова сфера діяльності поділяється на дві великі групи: перша – філософія та система філософських наук; друга – наука як система галузей теоретико-прикладних дисциплін. Роль і місце наукової дисципліни у цій системі класифікації повинно відповідати її природному характеру, тобто призначенню.

Для сучасного стану розвитку економічної науки притаманна суттєва невідповідність між її реальним та природним характером. Фактично за своїм змістом економічне знання є локальним, у той час як за своїм природним характером є світоглядним. У процесі свого історичного розвитку для економічної науки була притаманна тенденція поступової втрати власної місії.

Характер наукової дисципліни може бути визначений на підставі системи таких критеріїв: характеру об'єкта наукового знання; повноти наявності структурних елементів цього знання; повноти функціонального обслуговування структурних елементів суспільного світогляду. Перший критерій розкриває

повноту та безпосередність охоплення певною науковою дисципліною системи відносин стосовно визначення потреб і взаємозв'язку з необхідністю організації певної діяльності людини та суспільства щодо створення засобів для їх задоволення. Другий – визначає в якій мірі системі знань притаманні онтологічний, гносеологічний, аксіологічний та праксеологічний аспекти. Третій – розкриває в якій мірі ця система знань забезпечує функціональну дієвість структурних елементів світогляду (світорозуміння, світовідчуття, світосприйняття).

Об'єктом економічної науки є система суспільних відносин стосовно визначення способів задоволення потреб людей. Її онтологічний характер полягає у визначенні складу суб'єктів, механізмів та форм їх взаємодії. Аксеологічний характер проявляється в акцентуації мотивів економічної діяльності. Практиологічний характер – у визначенні форм господарської поведінки, адекватних сучасним економічним реаліям. Гносеологічний характер проявляється через широту методологічного обміну та впливу економічної науки на інші наукові дисципліни локального або світоглядного характеру. За своєю суттю економічне знання забезпечує діалектичний взаємозв'язок між елементами світогляду, а тому виступає одним із основних чинників суспільного прогресу. Зазначене дає підстави стверджувати, що природний характер економічної науки є світоглядним.

Поняття світогляду широко не представлено у категоріальному апараті економічної теорії. Його застосування науковцями має спорадичний характер, що скоріше обумовлене стилістичними потребами, а отже не несе змістовного навантаження. На нашу думку, зазначене поняття не вписується у сучасну парадигму економічної теорії і є для неї занадто містким.

У середовищі провідних науковців-економістів вже тривалий час ведеться дискусія стосовно зміни парадигми економічного знання [1,3,4,6,8]. Для нього у сучасних умовах характерні тенденції, пов'язані з поступовою втратою:

- своєї цілісності та системності;
- власного вектора розвитку;



- випереджаючого характеру стосовно потреб господарської практики;
- провідної ролі економічної теорії стосовно прикладних галузей економічної науки.

Основна причина такого становища є прогресуюча методологічна криза засадничої галузі економічної науки – економічної теорії, яка виникла наприкінці другої половини минулого століття внаслідок процесів широкого кардинального розгалуження та динамічно зростаючих темпів інституційної еволюції економічної сфери буття людства, а також переорієнтації економічної науки щодо провідної гносеологічної ролі її нормативної функції. За таких обставин спостерігається негативний процес поступової втрати економічною наукою світоглядного характеру і, як результат, зниження рівня дієвості економічних знань. На нашу думку, зазначена криза має ознаки глобального характеру. У зв'язку з цим, враховуючи те, що парадигма є системним стрижнем, зокрема наукових економічних знань, існує нагальна потреба її кардинальної зміни. У той же час слід зазначити, що мова не повинна йти про розробку принципово нового поняття, хоча сучасні наукові дослідження з цієї проблематики чітко зорієнтовані на пошук альтернативи. Розвивати це поняття доцільно з позицій генетичного підходу.

Абстрактний феномен економічної парадигми, власне, як і будь-якої іншої, постійно перебуває у процесі розвитку, що зумовлено еволюцією економічної сфери буття. А для цього процесу, що має діалектичний характер, притаманні структурне розгалуження, інституційне урізноманітнення та поглиблення. Таким чином, процес поліпшення економічної парадигми, як поняття, має розвиватися шляхом поглиблення та універсалізації свого змісту.

Для того, щоб розкрити сучасний зміст економічної парадигми необхідно вирішити низку теоретичних проблем, зокрема щодо визначення: характерних рис та тенденцій еволюції економічної сфери буття; предмета, історичних етапів та закономірностей розвитку феномена економічної парадигми; методів та форми розкриття змісту зазначеного феномена. Провідна тенденція еволюції економічної сфери буття полягає у розгалуженні та

ієрархізації її інституціональної структури. Унаслідок цього характерною рисою економічної сфери є неоднорідність її як середовища, що має агреговану по вертикалі структуру економічних відносин.

Виокремлення рівнів економічної сфери буття суспільства обумовлено:

- процесом соціальної еволюції суспільства: постійного виникнення та розвитку нових соціальних агрегатів – спільнот (сім'я-рід, територіальна громада, народність, нація, світове співтовариство), у межах яких здійснюються будь-які види суспільних відносин, зокрема економічні;

- формуванням та розвитком таких базових економічних інститутів, як механізми координації діяльності господарюючих суб'єктів у межах певних соціальних агрегатів у процесі еволюції економічної сфери буття суспільства.

У загальному плані предметом економічної парадигми протягом історичного терміну існування економічної науки виступає спосіб досягнення мети (місії) економічної сфери буття суспільства. Можна виділити дві стадії еволюції парадигми, що пов'язані з еволюцією типів організації економічної сфери буття, а також етапів, зумовлених виникненням та розвитком товарної форми організації зазначеної суспільної сфери буття, зокрема ринкової та змішаної економіки. Закономірності розвитку економічної парадигми визначаються процесом розгалуження структури господарського механізму за рівнями економічної сфери буття.

Раціональний спосіб прийняття рішень безпосередніми господарюючими суб'єктами, що вимагає узгодження приватного та суспільного інтересів, є визначальним критерієм ефективності та сталого розвитку економічної сфери та будь-яких господарських систем як її структурних складових. У той же час в сучасних умовах економічного буття відповідний спосіб поведінки не може бути забезпечений у повній мірі у межах парадигми як ринкової, так і змішаної економіки. Перший підхід визнає апріорі поведінку господарюючого суб'єкта абсолютно раціональною. У другому підході ця теза заперечується, а натомість висувається положення про підпорядкованість індивідуальних дій і вбачається

можливість раціоналізації діяльності суб'єктів через її регулювання (“диригування”).

Протилежність засадних положень зазначених варіантів економічної парадигми пояснюється ще й тим, що носієм господарських відносин в ринковій економіці розглядається “економічна людина”, а в змішаній економіці – “людина соціальна”. І хоча в другому варіанті береться до уваги значно ширший перелік чинників, які впливають на поведінку господарюючого суб'єкта та акцентується їх визначальний вплив, необхідної повноти моделювання реальної поведінки господарюючих суб'єктів не вдається досягти.

В межах першої парадигми орієнтаційним критерієм визначено уявлення господарюючих суб'єктів, які є узагальненим результатом їх економічної діяльності на певному історичному етапі розвитку економічної сфери буття.

Альтернативна парадигма орієнтаційним критерієм визначає суспільно унормовані судження, завдання яких полягає у нейтралізації негативних наслідків хаотичної діяльності безпосередніх суб'єктів господарювання. Таким чином, спостерігається конфронтація орієнтаційних критеріїв, що визначають поведінку інституційних одиниць різного рівня економічної сфери буття.

Вирішення зазначеної проблеми стає можливим завдяки розширенню методологічного арсеналу економічної теорії, зокрема використання філософської концепції світогляду. У цьому контексті слід зазначити, що гносеологічна криза економічної теорії обумовлена багато в чому поглибленням розриву методологічного зв'язку з філософією. По-суті, економічна теорія втратила істинне методологічне підґрунття, а тому переорієнтувалася на методологічне самозабезпечення або вдалася до еkleктичного залучення методичних прийомів, головним чином гуманітарних дисциплін одного або нижчого гносеологічного рівня. Багато в чому цим фактом пояснюється існування широкого розмаїття шкіл та напрямів сучасної економічної думки. Економічна теорія подібно до прикладної економічної науки переорієнтувалася лише на ідентифікацію економічних явищ, обмежуючи наукові дослідження визначенням лише їхньої форми та змісту. За

такого розвитку подій теоретичне економічне знання почало втрачати свій світоглядний характер, а економічна теорія свою предметну сферу і, відповідно, методологічну роль щодо прикладних економічних дисциплін. Унаслідок цього теоретичне економічне знання набуло догматично-софістичного характеру. Причини такого становища коріняться в особливостях історичного розвитку економічної науки загалом та економічної теорії зокрема.

У процесі методологічного розвитку економічної науки можна виокремити два етапи:

- перший, який охоплює період від античних часів до другої половини XIX сторіччя. Він починається з Аристотеля і закінчується вченням марксистської школи. У межах цього етапу економічна наука формувалася та розвивалася у рідній філософській методології;

- другий, що починається з кінця XIX сторіччя і продовжується до теперішніх часів. У межах цього етапу розпочинається інтенсивне дистанціювання економічної науки від філософської методології.

Одна з основних причин цього переходу – кардинальні зміни у структурі філософського знання, посилення процесів його диференціації, що призвело до порушення його цілісності та поглиблення неоднорідності. Якісно значні суспільні зрушення у світі у цей період стали причиною виникнення альтернативності у системі орієнтаційних критеріїв та форм діяльності людини у будь-якій сфері її суспільного буття. За таких обставин у філософській культурі виникає такий альтернативний напрям щодо класичної філософії, як позитивізм. Емпіризм стає засадним гносеологічним принципом цієї філософської системи та будь-якої науки [9,10].

Що стосується економічної науки, то зазначений філософський напрям, включаючи його сучасні форми (неопозитивізм та сцієнтизм), і на теперішній час виступають безпосередньо або опосередковано її методологічним підґрунтям, а, відповідно, визначають суть та зміст економічного знання.

Для прикладних економічних дисциплін, враховуючи гносеологічні особливості предметної сфери та способу формування знання (рефлексія

конкретних форм буття), така методологічна основа є необхідною та достатньою. Однак, вона суттєво обмежує сциєнтизькі можливості економічної теорії, місія якої полягає не тільки в рефлексії еволюції форм та структури економічної сфери буття як певної цілісності, а також саморефлексії процесів становлення та розвитку власне економічного знання і економічної науки як комплексного, але цілісного явища.

На теперішній час сучасна економічна теорія лише частково реалізує свої функції, а саме :

- онтологічну – при дослідженні змісту та форм економічних явищ на мікро, макро та мега рівнях економічної сфери буття;

- аксіологічну – при визначенні факторів, що впливають на поведінку суб'єктів господарювання на мікро- та макроекономічному рівнях;

- праксеологічну – при встановленні критеріїв прийняття економічних рішень та способів їх реалізації суб'єктами господарювання на мікро- та макроекономічному рівнях.

За таких обставин сучасне економічне знання поляризується за своїм змістом на догматичне та софістичне.

Догматичне знання продукується у межах неокласичної та кейнсіанської шкіл економічної думки, а також їх сучасних напрямках. Відповідно, софістичне – притаманне інституціоналізму та неоінституціоналізму.

Догматичність проявляється у неповній відповідності системи знань сучасним економічним реаліям. Розвиток форм та урізноманітнення змісту явищ економічної сфери буття або ігнорується або спрощується до рівня попередньої системи знань, що сформувалась на час створення відповідної школи.

Софістичність проявляється у необґрунтованій фрагментаризації економічного знання, що обумовлено: по-перше, перманентною ситуативністю проблематики господарської практики; по-друге, розумінням науковцями зазначеного напрямку консервативності класичної методологічної бази; по-

третє, використанням еkleктичного принципу розвитку методологічної бази науки, проголошеного у межах позитивізму.

Якщо для тих шкіл економічної думки, яким притаманний догматизм, характерні гносеологічна та праксеологічна цілісність і стабільність, то для іншої групи – логічно необґрунтований плюралізм. Поряд з цим слід додати, що позитивним результатом дослідницької діяльності економічних шкіл другої групи є виявлення нових економічних явищ.

Хоча для зазначених груп економічної думки характерні певні позитивні сцієстичні моменти, у той же час їх вплив суттєво не може змінити посилення негативної тенденції поступовою втратою теоретичним економічним знанням своєї наукової і практичної цінності, а також зменшення попиту на цей вид наукових послуг з боку прикладних економічних дисциплін, господарюючих суб'єктів та органів влади різних рівнів.

Кризовий стан теоретичного економічного знання, у той же час, дає можливість чітко визначити фокус проблематики економічної теорії – це умови та способи здійснення ефективної економічної діяльності. Останнє стосується не тільки фірм і домашніх господарств, але й інших інституційних одиниць, які забезпечують необхідні умови діяльності безпосередніх суб'єктів господарювання. У будь-якому випадку мова йде про забезпечення з боку економічної науки раціональної поведінки усіх інституційних одиниць.

У той же час проблему не можна зводити лише до праксеологічного аспекту, хоча він і є вихідним. Мова йде про дотримання системності у процесі дослідження у межах економічної науки взагалі. Необхідно забезпечувати перманентно узгодженість окремих елементів економічного знання, які стосуються як вивчення онтологічних характеристик середовища, у якому відбувається відповідна діяльність, так і аксіологічні фактори, що зумовлюють цю діяльність, а також гносеологічний інструментарій, який доречно залучити для поєднання відповідних аспектів, що є підставою забезпечення істинності у даному випадку економічного знання.

У межах економічної теорії здійснюються певні спроби вирішити відповідну проблему, зокрема у такому новому розділі економічної науки, як «Економічна психологія», а також нових теоретичних концепцій – «Філософія господарства», «Етичної економіки», «Метафізики економіка» тощо [3,11,12].

Позитивними моментами цих досліджень є те, що у них:

- виявляються, певним чином окреслюються та актуалізуються проблеми гносеологічно-організаційної кризи економічної науки і економічної теорії;
- економіка розглядається з позицій універсального підходу;
- по-новому окреслюється предметна сфера економічної теорії, що полягає у вивченні людської діяльності у господарській сфері, а не системи економічних відносин;
- здійснюється пошук адекватної сучасній господарській проблематиці методологічної бази економічної теорії.

У той же час результати цих теоретичних досліджень не можна визнати задовільними. Прикладом механістичного залучення нового методологічного забезпечення із зовні є «Економічна психологія». По-суті, здійснюється спроба припарувати знання про психічну організацію людини до її господарської діяльності. При цьому еkleктично ототожнюються закони і закономірності організації та функціонування психічного світу людини і сфери її економічного буття. Ігнорується принципова різниця предметної сфери психології та економічної теорії.

У певній мірі зазначений недолік притаманний іншому напрямку реформування методологічної бази економічної теорії – «Етичній економіці». Предметом виступають не психологічні засади організації господарської діяльності людини, а проблема взаємодії між людьми у межах економічного середовища. З іншого боку, але також еkleктично здійснюється спроба інтерпретувати і підмінити закони економічної поведінки принципами та формами людської взаємодії у соціальному середовищі.

Попри механістичність методологічних підходів, як у першому, так і у другому випадках недоліком зазначених теорій є те, що вони спираються на

дисципліни, які, хоча із загальних позицій, розглядають лише елементи підстав здійснення людської діяльності. Тому психологія і етика не можуть виступати у повній мірі методологічною базою економічної теорії.

Принципово іншого підходу дотримуються засновники «Філософії господарства». Спираючись на сучасну тенденцію підвищення ролі економіки у сфері суспільного буття, вони наголошують на провідній ролі економічного знання у царині суспільних дисциплін. Зазначена теорія – це своєрідна гносеологічна форма «економічного імперіалізму», започаткована ще у свій час певними напрямками інституціональної школи. На відміну від попередніх теорій мова йде не про виокремлення певних соціально-психологічних підстав людської діяльності, а про доведення системи економічних знань до світоглядного рівня. Але й для цього підходу, як і для попередніх, притаманні методологічні недоліки маргінального характеру. «Філософія господарства» абсолютизує роль економічного знання. Гносеологічні можливості економічної теорії порівняно нижчі, ніж можливості філософії. Сучасна кон'юнктура у сфері суспільного буття не може виступати чинником зміни спеціалізації наукового знання та ієрархії у складі наукових дисциплін.

«Метафізика економіки» вбачає перспективи виходу економічної теорії з гносеологічної кризи у відновленні методологічного зв'язку з філософією. По суті, правильний підхід щодо забезпечення жорсткого взаємопідпорядкування окремих наукових дисциплін як необхідної умови забезпечення цілісності, повноти, системності та об'єктивності наукового знання, породжує іншу проблему – вибору певної філософської системи як теорії, так і методу дослідження буття. Представники згаданого підходу надають перевагу метафізиці, на противагу позитивізму та діалектиці. Щодо філософії позитивізму, то тут предметом критики є метод, який передбачає поєднання релятивізму і софістики. Відносність змісту та форм буття, що зумовлюється впливом суб'єктивного інтересу, призводить до втрати явищем власної суті, що, у свою чергу, визначає мінливий характер світоглядних орієнтирів людини і суспільства, а отже, визнається чинником дестабілізації їх діяльності у будь-



якій сфері суспільного буття. Таким чином, мета людської діяльності, її раціональність та ефективність полягає у адекватному пристосуванні до мінливих умов буття. На думку представників «Метафізики економіки» пізнання незмінного, що і є суттю явищ буття, дає можливість раціоналізувати суспільне буття. Суспільство на підставі цих знань має можливість визначати і стабілізувати свою діяльність через опанування стихії індивідуального.

В обох випадках маємо полярні підходи, які спрощують розуміння суті буття та закономірностей розвитку його змісту та форм. У першому – абсолютизується одиничне, що призводить до релятивізму, а у другому – загальне, що призводить до догматизму. За таких підходів процес суспільного буття сприймається або як зміна детермінованих та відмінних за суттю і змістом протилежностей або як мінливість форм буття за незмінної суті явища. Але якщо позитивізм сприймає новий вияв форм буття як те, що відбулося та закріпилося, а тому вимагає наслідування, то метафізика передбачає свідомий вибір таких змісту та форми явища, які адекватні його незмінній сутності.

Економіка з позицій філософського світогляду сприймається як особлива форма, що має власний зміст стосовно більш загального явища – суспільного буття. Її філософський зміст виступає суттю у межах економічної науки, зокрема економічної теорії. Загальне поняття економіки – це категорія явища, яка для економічної теорії залишається незмінною (місія цієї сфери суспільного буття), але категорія її суті – рух як властивість буття (принцип існування) – знаходиться у процесі розвитку. Але для цього процесу характерний генетичний механізм, тобто розвиток суті явища завдяки внутрішнім чинникам, логіка дій яких, у свою чергу, визначається місією цієї сфери суспільного буття.

Така логіка сприйняття відповідного явища відповідає діалектичному підходу, який представниками «Метафізики економіки» ігнорується. Формальна підстава – це застосування діалектичного методу марксистською школою, яка історично виявила свою світоглядну неспроможність.

Система знань економічної теорії для вирішення проблеми її гносеологічної кризи потребує кардинального перегляду з позицій діалектичного підходу, зокрема, це стосується визначення ключових засадних понять – економічної сфери буття та економічного світогляду. Зазначені поняття є системоутворюючим, тому що дають можливість:

- по-перше, упорядкувати та систематизувати категоріальний апарат відповідного розділу економічної теорії;

- по-друге, розкрити суть та зміст її предметної сфери адекватно сучасним реаліям.

У філософії поняття буття трактується як все, що існує як у матеріальному, так і ідеальному світах, тобто дійсність [9,10,13,14]. У той же час зазначене явище має певні форми прояву у якості його структурних елементів. Так, формою прояву буття є економічна сфера буття.

Буття як категорія загального має характерні риси, через які можна розкрити суть і зміст економічної сфери буття як категорії особливого. Явище буття існує та проявляється через дискретність, простір, час, взаємодію, рух та відображення.

Дискретність буття проявляється в його існуванні як певної якості, зокрема, як цілісного, структурованого суспільного середовища. Відповідна якість як явище являє себе у просторі та часі, набуваючи вже певної форми. Простір як властивість буття формалізує його як певну сталість, а час- як процес зміни цієї сталості.

З цих позицій сучасне економічне буття можна визначити як складне ієрархічно структуроване багаторівневе суспільне середовище (мікро, мезо, макро, мега), складовими якого є певні економічні системи (галузеві, територіальні та регіональні господарські комплекси, національні економіки, що різняться за типом організації та рівнем економічного розвитку, міждержавні економічні утворення різних типів). Первинними елементами цієї цілісності виступають домашні господарства та фірми. Стосовно часу як властивості буття достатньо зауважити, що економічне буття виникло на

певному етапі суспільного розвитку та еволюціонувало від одно- до багаторівневого суспільного середовища.

Дискретність буття та існування його у просторі та часі передбачають іншу його властивість – взаємодію, через яку забезпечується його цілісність та здатність до розвитку. Для економічної сфери буття зазначена властивість проявляється у такому економічному явищі, як господарський механізм, що, у свою чергу, реалізується у таких базових формах, як «ієрархічний порядок» та «стихійний порядок».

Сукупність зазначених властивостей породжує наступну, яка є глобальною, тому що визначає спосіб існування усього різноманіття реальності – рух. Стосовно економічного буття як цілісності ця характерна риса проявляється у процесі економічної еволюції суспільства, зокрема, у зміні типів форм організації зазначеної сфери (від натурального до товарного господарства) з подальшою суб'єктивною конкретизацією відповідного різноманіття конкретної історичної економічної реальності (зміна соціально-економічних формацій або цивілізацій).

Суть відображення властивості, що притаманна лише суспільній сфері буття, визначається як спосіб реалізації творчих властивостей буття, носіями якого є людина та різні рівні соціальних агрегатів (види соціуму) на певних етапах історичного розвитку людства.

Відображення як властивість економічного буття формалізується через мотивацію діяльності суб'єктів господарювання. Останнє передбачає наявність потреби як об'єктивної основи господарської діяльності – категорія необхідної умови, а також економічного інтересу (усвідомлена потреба) і економічного мотиву (поєднання певного рівня інтенсивності економічного інтересу з певним рівнем суспільних можливостей його досягнення) – категорія достатньої умови.

На підставі зазначеного вище дефініція поняття економічної сфери буття може бути визначена як вид суспільного буття, у рамках якого діяльність людей направлена на забезпечення їх фізичного, духовного та соціального існування і розвитку.

Таким чином, економічне буття є сущим – тобто формалізується як дійсність, коли воно є діяльним. У цьому сенсі воно є об'єктом економічної теорії. У той же час таке трактування поняття економічної сфери буття обумовлює необхідність уточнення її предметної області.

Що стосується предметної сфери економічної теорії, то на теперішній час ця проблема не має однозначного узгодженого вирішення серед науковців. Фактично можна виділити три підходи, де у якості предметної сфери виступають:

- система виробничих відносин (марксистська школа);
- мови здійснення економічної діяльності стосовно повного залучення та ефективного використання економічних ресурсів (неокласична школа);
- психологічні та соціально-економічні чинники, що впливають на прийняття рішень господарюючими суб'єктами (інституціоналізм).

Для усіх перелічених підходів характерним недоліком є звуження предметної сфери економічної теорії, обумовлене неповним та незавершеним визначенням поняття економіки як сфери суспільного буття.

У межах першого підходу абсолютизується роль соціальних відносин як форми, що виступає матрицею для інших специфічних сфер суспільного буття, тобто визначає їх зміст і форму. Зокрема, підпорядкованість економічної сфери буття проявляється у тому, що характер виробничих відносин визначається класовою природою соціальних відносин. Останнє стосується як політичної, так і культурної сфер суспільного буття. Ієрархічна чинна одностороння підпорядкованість відповідних сфер, по-суті, фаталізує діяльність людини і суспільства. Односторонньо спрощується розуміння соціально-психологічної природи людини, а відповідно, суть та зміст її буття, що може бути формалізовано лише у її діяльності, направленої на самореалізацію її креативних потенцій. Ігнорується автономність сфер суспільного буття як певного типу суспільного середовища, де ці здібності можуть розкритися та реалізуватися. У той же час людська діяльність розглядається як кінцевий

об'єкт впливу форми відповідних відносин, де останні виконують роль домінуючого фактора.

У межах другого підходу знімається згадана односторонність. Економіка розглядається як самостійна сфера суспільних відносин, де господарська діяльність обумовлюється та пояснюється психологічною природою людини, зокрема такими її властивостями, як відчуття та рефлексія. Зазначений підхід дає можливість розкрити причини виникнення сфери економічної діяльності, закони та закономірності її здійснення як явища у чистій формі, а також визначити алгоритм прийняття рішень господарюючими суб'єктами щодо оптимізації реалізації власного економічного інтересу. У той же час абсолютизується автономність економічної форми суспільного буття людини, і таким чином, звужується склад основних факторів, які впливають на ефективність її економічної діяльності. Парадигма «економічної людини» ігнорує суспільну природу особистості, а тому теоретичні уявлення про умови та чинники економічної діяльності суттєво відрізняються від реальної господарської практики.

Згадана вище проблема частково знімається у межах третього підходу. Людина розглядається як комплексний соціально-культурний психологічний феномен. Методологічна відмінність від попереднього підходу полягає у тому, що виходять з більш широкого, притаманного новим історичним умовам, змісту явища – суб'єкта діяльності, а не з окремого його змісту, який споріднений з конкретною формою суспільної сфери буття. Глибина та різноманіття змісту передбачає взаємозв'язок та взаємовплив досвіду у різних сферах діяльності на конкретну поведінку людини, які мають інтегральний універсальний характер. Вектор та характер господарської поведінки пояснюються через інтегральний вплив суспільних чинників, враховуючи економічні, які стихійно формуються у межах певного суспільного середовища і набувають форми цінностей – системи сталих взаємоузгоджених чинників, що разом із певними стереотипами поведінки у кожній окремій сфері суспільного буття формують складні соціально-психологічні елементи управління

діяльністю людини – інститути. Закономірності утворення та зміни системи економічних інститутів, а також управління цими процесами з боку суспільства пропонується розглядати дослідниками цієї школи економічної думки як предметну сферу економічної теорії. Але основним недоліком цього підходу, філософською основою якого виступає прагматизм, одна з течій позитивізму, є емпіризм.

У межах розглянутих підходів господарська діяльність досліджується як функція певних чинників – соціально-економічних, чисто економічних або суспільних. Визначається певний порядок виникнення та здійснення цієї діяльності, але, в будь-якому випадку, людина розглядається як пасивний суб'єкт, поведінка якого визначається або лише його потребами чи інтересами, або з урахуванням останніх корегується суспільними умовами, у межах яких ця діяльність здійснюється. Раціональний аспект в економічній діяльності людини спрощується чи практично зводиться до пристосування. Таким чином, господарюючий суб'єкт може діяти або як квазіраціональна людина або як обмежено раціональна людина, тому що її знання не в повній мірі адекватні господарським реаліям. В обох випадках ефективність практичної діяльності людини не може бути оптимальною.

Проблема полягає у тому, що наукові знання не в достатній мірі реалізують світоорієнтаційні функції, а практичні знання – у недостатній мірі. Вирішення цієї проблеми потребує, у першу чергу, розширення предметної сфери економічної теорії. Доцільно розглядати не тільки умови та порядок здійснення господарської діяльності, але й механізм визначення її змісту та форми. Це можливо тільки на основі світоглядного підходу.

У філософії, у межах якої розробляється загальна теорія світогляду, поняття світогляду визначається як ідеальне духовне утворення, що представляє собою систему знань, яка дозволяє людині позиціонувати себе у навколишньому світі, орієнтуватися у ньому, а також свідомо оцінювати, організовувати та здійснювати власну діяльність як окремо, так і у складі певного типу соціальних агрегатів [9,10]. Місія цього елемента людської

психіки полягає у раціоналізації життя людини і суспільства, а на цій основі досягається оптимізація результатів людської діяльності. Рівень розвитку світогляду визначає спосіб здійснення людської діяльності, а також рівень досягнення цілей – тобто ефективність цієї діяльності. Альтернативність можливостей використання способів досягнення цілей життєдіяльності обумовлена складом структурних елементів світогляду (світовідчуття, світосприйняття, світорозуміння) та характером взаємозв'язку між ними. Зазначене стосується індивідуального світогляду, який виступає основою суспільного світогляду. На відміну від індивідуального світогляду зміст останнього формують наявні у суспільстві соціальні групи, зміст яких, у свою чергу, формують певні види індивідуального світогляду.

Структурні елементи індивідуального світогляду, а також характер і форма їх взаємодії – це продукт історичного культурного становлення та розвитку людини.

Історично першим елементом сформувалося світовідчуття. Поряд з цим слід констатувати, що його самостійне існування є необхідною, але ще недостатньою підставою для виникнення явища світогляду. Це перша стадія еволюції людства – первісне суспільство. У загальному розумінні, а також стосовно економічної сфери буття світовідчуття – це лише чуттєва оцінка взаємодії людини з навколишнім світом у процесі її діяльності. Процес здійснення діяльності у цей час як чиста буттєва форма руху людини у суспільній сфері через чуттєве відображення у формі переживання постає як задоволення, тобто несвідома оцінка доцільності людської діяльності, через яку, у свою чергу, має можливість проявляти себе людська природа. Поряд з цим світовідчуття може надавати і негативну оцінку, коли виникає маргінальна невідповідність між отриманими результатами та витратами на відповідну діяльність. Почуття незадоволення викликає бажання відмови від діяльності або потребу її зміни. Внести корективи у свою поведінку людина нездатна унаслідок несвідомого характеру оцінки, а також через те, що в умовах первісного суспільства певна діяльність набуває форми традиції. Зміни якщо і

можливі, то лише як випадкові. У той же час така діяльність з позицій індивідуального світовідчуття не може визначатися як форма буття. За таких обставин виникає прихований конфлікт між індивідуальною та суспільною оцінками. Поряд з цим, і за першої, і за другої обставин чуттєві оцінки формують необхідну змістовну базу для виникнення та прояву інших складових світогляду, у співвідношенні та взаємодії з якими власне і виникає світогляд як явище, що набуває історичного змісту та форми.

У співвідношенні світовідчуття та другої складової світогляду (світосприйняття) виникає перший тип світогляду – практичний світогляд. Формування другої складової світогляду супроводжується утворенням та інтенсивним розвитком суспільного середовища, у межах якого чітко виокремлюються, у першу чергу, соціальна та економічна сфери буття.

Світосприйняття порівняно із світовідчуттям – це другий, ієрархічно вищий, тип орієнтаційних критеріїв діяльності людини. По-перше, ця складова світогляду має раціональну природу. По-друге, вона відрізняється інтегральним характером, тому що є результатом взаємодії конкретної діяльності людини та колективного досвіду соціуму певного рівня розвитку. Але свобода раціональності тут обмежена і зводиться лише до того, що усвідомлено сприймається соціально визначений та підтверджений вид конкретної діяльності за певних суспільно-матеріальних обставин. Якщо світовідчуття – це індивідуальний психологічний феномен, то світосприйняття – суспільно-психологічне явище, якому притаманний консервативний характер. За певних суспільно-історичних обставин воно набуває догматичної форми і унаслідок цього стає негативним чинником суспільного прогресу. Наочним прикладом цього твердження є практика проведення економічних трансформацій у 90-х роках минулого сторіччя постсоціалістичними країнами, у першу чергу пострадянськими. Зокрема, зазначене явище проявилось в антагонізмі світосприйняття соціалістичної доби більшої частини державного апарату усіх рівнів та пересічного населення, яке було адміністративно-колективіське за



своєю суттю, а також системою ринкових інститутів, яка передбачає світосприйняття індивідуалістично-ліберального характеру.

Світосприйняття – це пасивна складова практичного світогляду на відміну від світовідчуття. Останнє є фактором змін, а відповідно у певній мірі сприяє суспільному прогресу. Чинність змін стає можливою за умови критичного масштабу індивідуального світовідчуття, тобто воно також досягає суспільного рівня. Відповідно в умовах дії практичного світогляду темпи суспільних змін низькі, а часовий формат найдовший.

Протиріччя і проблеми суспільного розвитку пов'язані з дією практичного розуму, що є першим етапом становлення такого психічного агрегату як дух, а формою його прояву є практичний світогляд, вирішуються на найвищому етапі духовного становлення людини – на рівні теоретичного розуму, результатом діяльності якого є теоретичний світогляд. У першу чергу, він відрізняється від попереднього феномену наявністю третьої складової – світорозуміння.

У філософії суть світорозуміння визначається як система наукових знань про буття, які людина використовує для здійснення власної діяльності з метою задоволення своїх потреб.

Перша основна і необхідна риса світорозуміння як складової теоретичного світогляду полягає у науковому характері знань. Людина здатна не тільки визначити корисність знань, спираючись на певний досвід діяльності, але й оцінити їх істинність, а отже усвідомити доцільність їх використання не тільки в організації діяльності, але й визначені її виду. Людина набуває можливості трансформувати буття, а її діяльність отримує творчий характер.

Друга основна і необхідна риса світорозуміння полягає у тому, що духовна діяльність виходить на рівень самоусвідомлення. Знання набувають форми цінностей, тобто усвідомлення їх як ідеальних орієнтаційних критеріїв та форм діяльності у межах певного просторово-часового середовища.

Третя основна і достатня риса світорозуміння полягає у тому, що духовна діяльність набуває своєї вищої форми – переконання, яка є духовною основою

суспільного буття, тобто системою чинних принципів поведінки людини. На цьому рівні світорозуміння набуває характеру системоутворюючого чинника світогляду, нормуючи відповідним чином зміст і форми як світовідчуття, так і світосприйняття і в особистому, і в суспільному форматах.

На підставі зазначеного та з урахуванням особливостей суті та змісту економічної сфери буття поняття економічного світогляду може бути розкрито через зміст його складових:

- світорозуміння – це система ідеальних суб'єктивно-суспільних уявлень про сферу економічного буття, у тому числі економічну дійсність як форму його сучасного прояву;

- світовідчуття – це суб'єктивно-суспільна чуттєва оцінка економічної дійсності щодо необхідності та корисності економічної діяльності;

- світосприйняття – це система нормативних суб'єктивно-суспільних оцінок про економічну дійсність щодо практики проведення економічної діяльності.

На підставі вищевикладеного можна визначити:

- поняття теоретичного економічного світогляду як систему науково обґрунтованих суб'єктивно-суспільних уявлень щодо здійснення раціональної господарської діяльності;

- поняття практичного економічного світогляду як емпірично визначену сукупність суб'єктивно-суспільних уявлень щодо здійснення господарської діяльності на традиційних засадах;

- поняття економічного світогляду як певним чином упорядковану сукупність суб'єктивно-суспільних уявлень щодо здійснення господарської діяльності.

Враховуючи те, що за своєю суттю світогляд загалом, а економічний світогляд зокрема, є явищем духовним, типологізація становлення та розвитку змістовних форм його існування, в першу чергу, визначається певними формами духовного становлення.

З позицій логічного підходу можна виділити два етапи його еволюції:

- зародковий, де виникає практичний економічний світогляд;
- зрілий, де формується якісно вищий духовно завершений теоретичний економічний світогляд.

В історичному аспекті з позицій цивілізаційного підходу як домінуючого в економічній теорії щодо класифікації історичних етапів еволюції економічної сфери буття можна виділити наступні стадії становлення та розвитку економічного світогляду:

I. Початкова, термін якої відповідає періоду аграрної цивілізації.

II. Проміжна, термін якої незавершений до сьогодення і охоплює період становлення та розвитку індустріальної цивілізації, а також період закладення основ постіндустріальної цивілізації.

Для початкової стадії характерне тотальне домінування практичного економічного світогляду. Проміжну стадію, у свою чергу, можна поділити на два етапи, а саме: домінуючий і змішаний.

Термін домінуючого етапу охоплює період індустріальної цивілізації. У межах цього терміну практичний економічний світогляд визначає форми господарської діяльності у тій чи іншій іпостасі переважної більшості соціальних верств населення будь-якої країни. У той же час з виникненням класичної школи економічної думки відбувається процес зародження та становлення теоретичного економічного світогляду, носіями якого стають економісти-науковці, незначна частина політичної еліти суспільства, а також незначна частина бізнесового середовища, що здійснює власну господарську діяльність на підприємницькій основі. Формується третя складова світогляду – світорозуміння, але лише у своїй першій формі-іпостасі – як наукове знання, тобто система ідеальних уявлень про економічну сферу буття. У цьому форматі зазначена складова економічного світогляду поступово набуває вже суспільного значення, але рівня якого ще недостатньо для того, щоб світорозуміння стало чільним фактором формування економічного світогляду.

Змішаний етап охоплює початковий період постіндустріальної цивілізації. Якщо на попередньому етапі теоретичний економічний світогляд виступає у

формі першого заперечення, тобто альтернативної суспільно самоусвідомленої системи орієнтаційних критеріїв та способів здійснення самоусвідомленої індивідуальної економічної діяльності, то в межах змішаного етапу цей другий тип світогляду набуває змісту другого заперечення. Підвищується рівень суспільного значення світорозуміння, яке вже набирає форми суспільних цінностей, а отже отримує морально-правове закріплення у суспільній свідомості. Таким чином, світорозуміння стає чільним фактором, що визначає вектор і характер процесу переходу від практичного до теоретичного економічного світогляду на сучасному етапі еволюції людського суспільства. Для певної і вже критично достатньої частини соціальних верств суспільства постіндустріальної цивілізації теоретичний економічний світогляд набуває форми переконання, а отже у повній мірі визначає зміст та форму їх діяльності в економічній сфері буття. Це переважно значна частина економістів-науковців, політичної, бізнесової та культурної еліти суспільства, а також помітно значна частка пересічних суб'єктів економічної діяльності.

Духовна природа світогляду визначає склад факторів, які впливають на процеси його виникнення, становлення та розвитку. Що стосується явища економічного світогляду, то відповідні процеси визначаються впливом як загальних, так і специфічних чинників.

До основних загальних факторів можна включити наступні:

- рівень розвитку людства в духовній сфері буття (рівень розвитку та спосіб мислення, рівень розвитку філософських та наукових знань тощо);
- рівень розвитку людства в соціальній сфері буття;
- рівень розвитку людства в культурній сфері буття.

До основних специфічних факторів можна включити такі:

- рівень розвитку господарської культури людства;
- рівень розвитку економічних знань.

Зазначені фактори визначають наявність та співвідношення практичного та теоретичного економічного світоглядів як окремих явищ і у той же час складових елементів, що, у свою чергу, формують відповідний зміст та форму

економічного світогляду на певному історичному етапі еволюції економічної сфери буття.

## Література

1. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
3. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. – К.: Знання, 2007. – 708 с.
4. Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі // Економіка України. – 2008. – №10. – С. 40-54.
5. Гальчинський А.С. Трансринкові трансформації // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 3-12.
6. Тарасевич В.М. Про філософію і методологію фундаментальної економічної науки. // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 100-108.
7. Либман А. Направления развития политико-экономических исследований // Вопросы экономики. – 2008. – №1. С. 27-45.
8. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі // Економіка України. – 2009. – №4. – С. 14-28.
9. Петрушенко В.Л. Філософія: Підручник.4-те видання. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 506 с.
10. Білодід Ю.М. Філософія: український світоглядний акцент: Навч. Посібник. – К.: «Кондор», 2006. – 356 с.
11. Ложкін Г.В., Спасенников В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: Навч. Посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
12. Ольсевич Ю.Я. О психологических и психосоциальных основах экономического поведения // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2008. – №1. – С. 3-15.

13. Новая философская энциклопедия: в 4-х т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ. – науч. фонд. – М.: Мысль. – 2001. – Т. I. – 634 с.

14. Социальная философия: Словарь / Сост. и ред. В.Е. Кемаров. – 2-е изд. – М.: Академический проспект: Екатеринбург: «Деловая книга». – 2006. – 624 с.

#### **1.4. Застосування методів математичної статистики та прикладної математики в економічному аналізі**

«У кожній науці рівно стільки науки, скільки в ній математики» – цю думку Р. Декарта, видатного філософа XVII сторіччя, не спростували триста років, що минули, а в наш час, коли розвиток комп'ютерної техніки та прикладних програм сягнув значного рівня, жодна з наук не може обійтися без досягнень математики.

Особливо потужно прикладна математика та математична статистика впливає на розвиток економічних наук. Підтвердженням цього є той факт, що Нобелівські премії з економіки у переважній більшості (не менше 65% від загальної кількості, а в останні роки і більше) присуджуються вченим, які у тій чи іншій мірі застосували математичні досягнення для розвитку економічних положень. Основними напрямками прикладення математичних розробок були і залишаються аналіз, моделювання та прийняття рішень. Однак, у сучасних умовах все більшого значення набувають такі нетипові для ортодоксальної економічної науки сфери застосування математичних методів, як кліометрія та етнометрія.

##### ***1.4.1. Аналіз економічних процесів за допомогою статистичних методів***

Застосування методів математичного аналізу і статистики більшою мірою було характерним для неокласичної теорії, яка вважалася до середини 60-х років наукою з «емпіричним прицілом». Вважалось, що теорія повинна породжувати емпіричні моделі, які були здатні слугувати прогнозам і побудові економічної політики. З часом відбулася зміна математичного інструментарію

досліджень – великі моделі поступилися більш вузьким дослідженням, в яких строгість аналізу базувалась скоріше на більш тісному зв'язку між теорією і емпіричною роботою, ніж на ілюзорній повноті. Метою описових статистичних процедур все частіше виступав короткий опис великого набору вимірювань за допомогою декількох ключових підсумкових значень. Найчастіше таке підсумкове значення отримувалося за допомогою усереднювання спостережень [4]. У статистиці цей процес зазвичай завершується обчисленням середнього, яке є сумою всіх спостережень, що ділиться на їхню кількість:

$$\bar{m}_x = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad (1.1)$$

де  $\bar{x}$  - середнє значення;  $n$  - розмір вибірки;  $x_i$  –  $i$ -те значення вибірки.

Разом з обчисленням середнього значення, для з'ясування тенденції даних до угруповання навколо їх середнього значення зазвичай представляє інтерес і те, наскільки спостереження розкидані відносно його. Середньоквадратичне відхилення можна розглядати як міру відходу спостережень від середнього значення. Формула для обчислення середньоквадратичного відхилення має вигляд:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m_x)^2}{n - 1}}. \quad (1.2)$$

Багато статистичних процедур використовують вибіркoву дисперсію. Дисперсія ( $S^2$ ) послідовності вимірювань є квадратом середньоквадратичного відхилення. Оскільки статистичні величини отримані з вибірки кінцевого розміру, то потрібно розрахувати довірчий інтервал, у межах якого знаходиться справжнє значення цієї випадкової величини. Отже, нам необхідно зробити дію, зворотну визначенню ймовірності того, що справжнє значення числової характеристики випадкової величини ( $Ch[X]$ ) буде відрізнятися від його оцінки  $O[X]$  не більше, ніж на величину  $\varepsilon$ :

$$P(|Ch[X] - O[X]| < \varepsilon) = \beta. \quad (1.3)$$

Коли ж буде знайдено  $\varepsilon$ , то справжнє значення числової характеристики буде знаходитися в межах  $O[X]-\varepsilon < Чх[X] < O[X]+\varepsilon$ . Розмір довірчого інтервалу для кожної числової характеристики можна знайти як

$$- \quad \text{для середнього} \quad \varepsilon_m = \ddot{\sigma}_x \Phi^{-1}(\beta), \quad (1.4)$$

$$- \quad \text{для дисперсії} \quad \varepsilon_D = \ddot{D}_x \Phi^{-1}(\beta) \sqrt{\frac{0,8N+1,2}{N(N-1)}}, \quad (1.5)$$

де,  $\ddot{\sigma}_m = \sqrt{\frac{D_x}{N}}$ ;  $\Phi^{-1}(\beta)$  – зворотнє значення функції Лапласа [4], тобто таке значення аргументу (квантиля), при якому функція Лапласа дорівнює  $\beta$ .

При визначенні міри взаємного впливу різних економічних величин, використовується кореляція. Коефіцієнт кореляції або парний коефіцієнт кореляції – це показник характеру взаємного стохастичного впливу зміни двох випадкових величин. Коефіцієнт кореляції може приймати значення -1 до +1. Якщо значення по модулю знаходиться ближчим до 1, то це означає наявність сильного зв'язку, а якщо ближче до 0 зв'язок слабкий або взагалі відсутній.

У загальному вигляді формула для підрахунку коефіцієнта кореляції така

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1.6)$$

де  $x_i$  – значення, що приймаються у вибірці  $X$ ,  $y_i$  – значення, що приймаються у вибірці  $Y$ ;  $\bar{x}$  – середнє по  $X$ ;  $\bar{y}$  – середнє по  $Y$ .

Знак коефіцієнта кореляції дуже важливий для інтерпретації отриманого зв'язку. Якщо знак коефіцієнта кореляції – плюс, то зв'язок між корелюючими ознаками такий, що більшій величині однієї ознаки (змінній) відповідає велика величина іншої ознаки (іншій змінній). Іншими словами, якщо один показник (змінна) збільшується, то відповідно збільшується і інший показник (змінна). Тобто, спостерігається прямо пропорційна залежність.



Автокореляція – це кореляційний зв'язок між значеннями одного і того ж випадкового процесу  $X(t)$  в моменти часу  $t_1$  і  $t_2$ . Функція, що характеризує цей зв'язок, називається автокореляційною функцією.

При аналізі рядів динаміки автокореляційна функція характеризує внутрішню залежність між значеннями одного процесу і значеннями того ж процесу, але зрушеним на деякий проміжок часу (зрушення). Інакше кажучи, це кореляція членів ряду і пересунутих на  $l$  одиниць часу членів того ж ряду:  $x_1, x_2, x_3 \dots$  і  $x_{1+l}, x_{2+l}, x_{3+l} \dots$ . Запізнювання  $l$  називається лагом і є позитивним цілим числом.

Коефіцієнти автокореляційної функції обчислюються за формулою

$$r_x(l) = r_{x(t)x(t-l)} = \frac{1}{(T-l)} \frac{\sum_{t=l+1}^T (x_t - \bar{x})(x_{t-l} - \bar{x})}{S_x^2}, \quad l=1,2,3,\dots, \quad (1.7)$$

де  $S^2$  – дисперсія змінної  $x$ ;  $l$  – лаг;  $\bar{x}$  — середнє по  $X$ .

Для прикладу розглянемо графік на рис. 1.3, де представлено зміна цін на сталь та зміна ВВП України. На рис. 1.4 показано, як змінюється коефіцієнт кореляції в залежності від лагу відставання ВВП від цін на сталь. Найтісніший зв'язок цих параметрів досягається, коли лаг дорівнює нулю.



Рис.1.3. Зміна цін на сталь та ВВП України

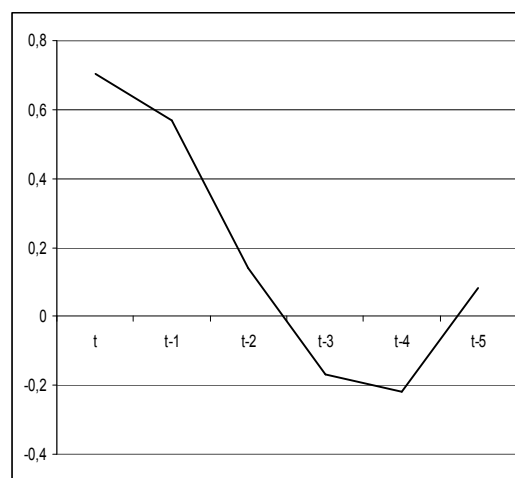


Рис.1.4. Кореляційна крива з лагом

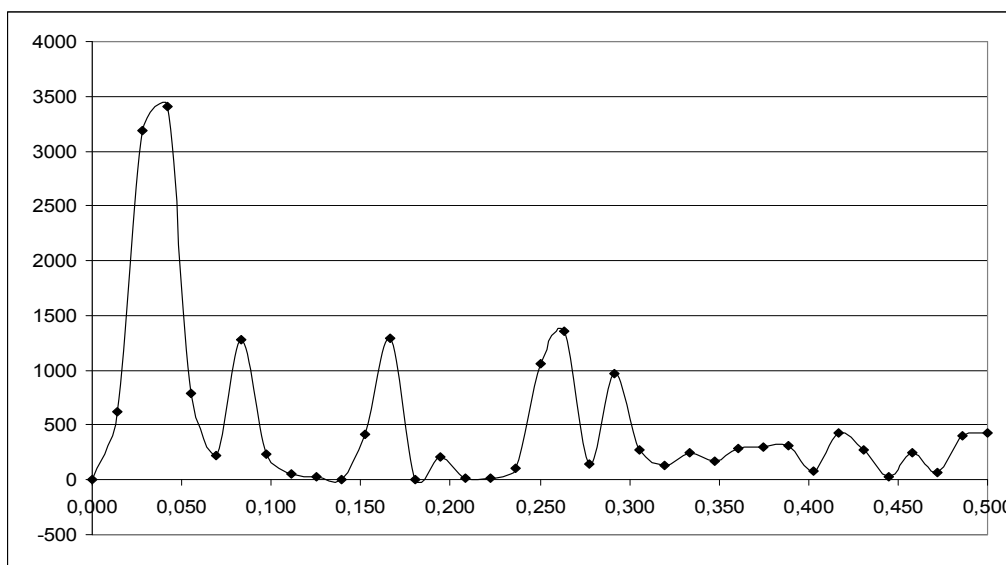
Спектральний аналіз [10] застосовується при дослідженні періодичних процесів в соціально-економічних системах. Тобто тоді, коли припускається, що ці процеси можуть бути описані періодичними функціями. При визначенні періодичних функцій припускається, що для кожної з них існує число  $T > 0$  таке, що при всіх  $x$ , що належать області визначення функції  $f$ , значення  $x + T$  і  $x - T$  також належать цій області і виконується рівність  $f(x+T) = f(x)$ .

Мета спектрального аналізу - розкласти ряд на функції синусів і косинусів різних частот, для визначення тих, поява яких особливо важлива. Один з можливих способів зробити це - вирішити задачу лінійної множинної регресії, де залежна змінна – досліджуваний часовий ряд, а незалежні змінні або регресори: функції синусів всіх можливих (дискретних) частот. Така модель може бути записана

$$x_t = a_0 + \sum (a_k \cdot \cos(\lambda_k \cdot t) + b_k \cdot \sin(\lambda_k \cdot t)), \quad (1.8)$$

(для  $\lambda_k$  до  $k = 1$  до  $q$ )

На рис.1.5 представлено графік зміни амплітуди від частоти, побудований за даними з рис. 1.3. Оці «горби» на графіку дозволяють визначити характерні частоти і побудувати прогнозуючу модель процесу зміни цін в часі.



*Рис. 1.5. Періодограма, побудована за даними з рис. 1.3.*

Кластерний аналіз [2] є одним з найбільш популярних методів, які широко застосовуються в економіці. Це тип аналізу дозволяє провести автоматичне угруповання різних соціально-економічних об'єктів за допомогою так званої матриці відстаней.

Найбільш розповсюдженою функцією відстані між двома об'єктами ( $X$ ;  $Y$ ) – є відстань у метриці Евкліда ( $d_E$ )

$$d_E(x_i; y_i) = \sqrt{\sum_{i=1}^{Nf} (x_i - y_i)^2} \quad (1.9)$$

Найбільш простим і доступним методом кластеризації є методом прямого перебору об'єктів.

1. Складемо вихідну матрицю спостережень над об'єктами.

2. Одержимо матрицю значень відстаней від довільно обраного об'єкта (його числової характеристики).

3. Введемо поняття приналежності  $i$ -го об'єкта до  $k$ -го кластера. Це буде матриця  $Q$  розмірності  $N_0 \times N_0$ , де  $N_0$  – кількість об'єктів, які розглядаються. В ній по стовпцям розташовані номери об'єктів, а по рядках – номери кластерів. Припускається, що кількість кластерів буде дорівнювати кількості об'єктів. Елементи цієї матриці представляють собою бінарні числа, тобто такі, які можуть приймати значення тільки 0 або 1.

4. Введемо цільову функцію, що відповідає обраному критерію внутрішньої групової однорідності об'єктів

$$Z = \sum_{i=1}^{N_0} \sum_{j=1}^{N_0} q_{ij} d_{ij} \rightarrow \min \quad (1.10)$$

де  $q_{ij}$  – елемент матриці  $Q$ ,  $d_{ij}$  – метрика відстані поміж об'єктами ( $1 \leq i, j \leq N_0$ ).

5. Додамо до цільової функції обмеження

$$\sum_{i=1}^{N_0} q_{ij} \leq N_0, \quad \sum_{j=1}^{N_0} q_{ij} = 1 \quad (1.11)$$

Перше обмеження означає, що сума елементів  $q_{ij}$  по рядку не повинна

перевищувати числа об'єктів, друге – що один і той же об'єкт не може бути включений до двох чи більше кластерів.

б. Останнє обмеження показує, що число об'єктів, включених до різних кластерів має дорівнювати їх загальній кількості

$$\sum_{i=1}^{No} \sum_{j=1}^{No} q_{ij} = No \quad (1.12)$$

Змінними параметрами задачі оптимізації будуть елементи матриці Q.

Для прикладу, розглянемо структуру валової доданої вартості країн «великої сімки» та України у 2007 р. (табл.1.1).

**Таблиця 1.1.**

**Структура валової доданої вартості ( у відсотках)**

| Країна                   | Сектор, економіки                         |                   |                 |        |                                     |  |  |        |
|--------------------------|---|-------------------|-----------------|--------|-------------------------------------|--|--|--------|
|                          | Матеріальне виробництво                   |                   |                 |        | Послуги                             |  |  |        |
|                          | сільське,<br>та рибне<br>господарс<br>тво | промисл<br>овість | будівни<br>цтво | усього | торгівля,<br>готелі та<br>транспорт | фінансові<br>, страхові<br>ділові<br>послуги | освіта,<br>охорона<br>здоров'я,<br>наука,<br>індивідуаль<br>ні послуги | усього |
| США                      | 1,33                                      | 17,08             | 4,72            | 23,14  | 18,96                               | 33,00  | 24,90  | 76,86  |
| Канада                   | 2,11                                      | 24,61             | 6,13            | 32,85  | 21,99                               | 26,38  | 18,78  | 67,15  |
| Японія                   | 1,45                                      | 25,55             | 5,43            | 32,43  | 18,66                               | 26,37  | 22,54  | 67,15  |
| Німеччина                | 1,14                                      | 27,22             | 3,72            | 32,08  | 18,20                               | 27,95  | 21,70  | 67,57  |
| Франція                  | 2,43                                      | 16,93             | 5,16            | 24,52  | 19,39                               | 32,44  | 23,65  | 75,48  |
| Об'єднане<br>Королівство | 0,91                                      | 18,06             | 5,45            | 24,42  | 23,94                               | 30,82  | 20,82  | 75,58  |
| Італія                   | 2,48                                      | 22,10             | 5,37            | 29,96  | 23,99                               | 26,03  | 20,02  | 70,04  |
| Україна                  | 8,40                                      | 33,40             | 4,90            | 46,70  | 27,00                               | 10,90  | 15,40  | 53,30  |

Визначимо, до яких груп можна віднести ці країни. За (1.9) була розрахована матриця відстаней (табл. 1.2) і за алгоритмом (1.10) – (1.12) було

визначено, що Канада та Італія попадають в один кластер, інші країни утворюють окремі кластери, в кожному по одному об'єкту.

**Таблиця 1.2.**

**Кластеризація за структурою доданої вартості**

|                              | США | Канада | Японія | Німеччина | Франція | Об'єднане<br>Королівство | Італія | Україна |
|------------------------------|-----|--------|--------|-----------|---------|--------------------------|--------|---------|
| США                          | 0   | 18     | 17     | 18        | 2,7     | 7,2                      | 15     | 45      |
| Канада                       | 18  | 0      | 5,2    | 6,3       | 16      | 15                       | 5,4    | 28      |
| Японія                       | 17  | 5,2    | 0      | 3,1       | 16      | 16                       | 7,9    | 29      |
| Німеччина                    | 18  | 6,3    | 3,1    | 0         | 16      | 16                       | 9      | 30      |
| Франція                      | 2,7 | 16     | 16     | 16        | 0       | 5,9                      | 13     | 43      |
| Об'єднане<br>Королівств<br>о | 7,2 | 15     | 16     | 16        | 5,9     | 0                        | 10     | 41      |
| Італія                       | 15  | 5,4    | 7,9    | 9         | 13      | 10                       | 0      | 31      |
| Україна                      | 45  | 28     | 29     | 30        | 43      | 41                       | 31     | 0       |

***1.4.2. Моделювання соціально-економічних систем та математичні методи прийняття найкращих рішень в економіці***

Регресійна модель описує кореляційні зв'язки, що об'єктивно існують між явищами. По своєму характеру кореляційні зв'язки є дуже складними. Відстежити їх у повній мірі і встановити точний функціональний вигляд практично неможливо. Тому при виборі функції йде мова тільки про апроксимацію відносно простими функціями незрівнянно складніших за своєю природою взаємозв'язків. На практиці віддають перевагу лінійним моделям або приводять моделі до лінійного вигляду шляхом перетворення змінних, наприклад логарифмуванням. Такий підхід, безумовно, містить в собі певну умовність, оскільки передбачає однаковий характер зв'язку зі всіма чинниками.

У загальному вигляді парна модель регресійного аналізу має вигляд:

$$y = a + bx + \xi, \quad (1.13)$$

де  $a$  - вільний член рівняння, визначає область існування моделі;  $b$  - вибірковий коефіцієнт регресії, відображає вплив чинника  $x$  на результативну ознаку  $y$ , тобто показує на скільки одиниць в середньому змінюється результативна ознака  $y$  при зміні факторної ознаки  $x$  на одиницю;  $\xi$  - випадкова змінна, що характеризує відхилення від теоретичної лінії.

Аналітично взаємозв'язок між двома величинами може бути описаний регресією такого виду:

– лінійна регресія  $y = a + bx,$  (1.14)

– поліноміальна регресія  $y = a_0 + a_1x + a_2x^2 + \dots + a_nx^n,$  (1.15)

– степенева регресія  $y = ax^b,$  (1.16)

– гармонійна регресія  $y = a \cos(c + bx),$   
 $y = a \sin(c + bx),$  (1.17)

– експоненціальна регресія  $y = ae^{bx}.$  (1.18)

– степенева регресія  $y = a \prod_{i=1}^n x_i^{a_i}.$  (1.19)

У зв'язку з великим розмаїттям регресійних функцій і тим фактом, що в більшості економічних процесів, як правило присутні залежності декількох типів, особливий інтерес викликає до себе функція змішаного типу наступного вигляду:

$$Y_t = \sum_{j=1}^T \left[ A_j X_{t-j}^{B_j} + C_j (1 - e^{D_j X_{t-j}}) \sin(E_j X_{t-j}^{F_j} + G_j) \right] + L \quad (1.20)$$

де  $x$  – аргумент,  $y$  – функція,  $A - L$  – константи,  $e$  — основа натурального логарифму.

У разі побудови авторегресійної моделі, тобто моделі залежності значення функції від значень цієї функції у попередній період, функція (20) набуває вигляду

$$Y_t = \sum_{j=1}^T \left[ A_j Y_{t-j}^{B_j} + C_j (1 - e^{D_j Y_{t-j}}) \sin(E_j Y_{t-j}^{F_j} + G_j) \right] + L. \quad (1.21)$$

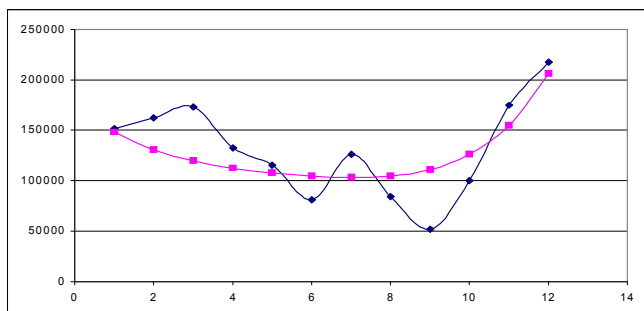
В табл. 1.3 і на рис. 1.6 – 1.9 подано приклад моделей за (1.20).

**Таблиця 1. 3.**

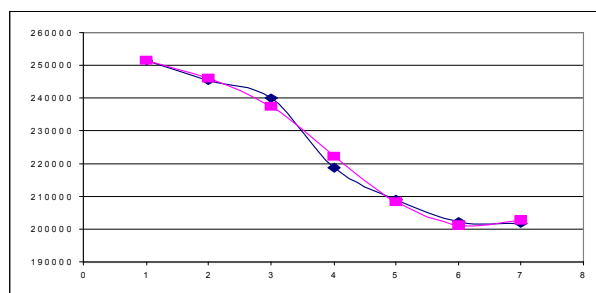
**Приклади моделей**

| Номер<br>рисунка | Значення констант для (1) |         |         |        |        |        |       |        |
|------------------|---------------------------|---------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
|                  | A                         | B       | C       | D      | E      | F      | G     | H      |
| 2                | 0,00145                   | 7,34660 | 150000  | -29,39 | 0,9    | -0,436 | -0,39 | 98923  |
| 3                | 11042,3                   | -3,901  | 25396,8 | -0,899 | 0,855  | 0,8772 | 0,409 | 226049 |
| 4                | -22,22                    | 0,7731  | 4204,4  | -0,009 | 0,0006 | 4,5492 | 7,829 | 285,39 |
| 5                | 595,51                    | -4,862  | 60      | 0,0235 | 1      | 0,8697 | 9,5   | 45     |
| 6                | 17,0537                   | 0,57627 | 19,9770 | -0,05  | 201,32 | -94,12 | 1,684 | 30,100 |

**Споживання палива енергогенеруючою компанією.**

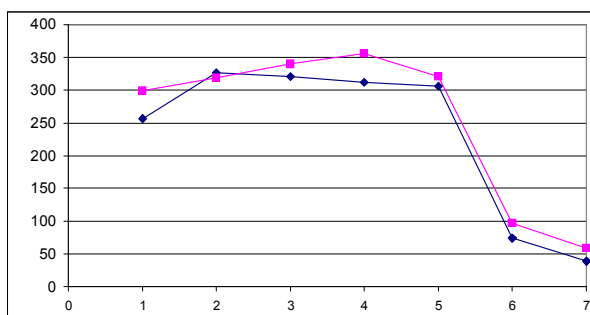


*Рис. 1.6. За місяцями*

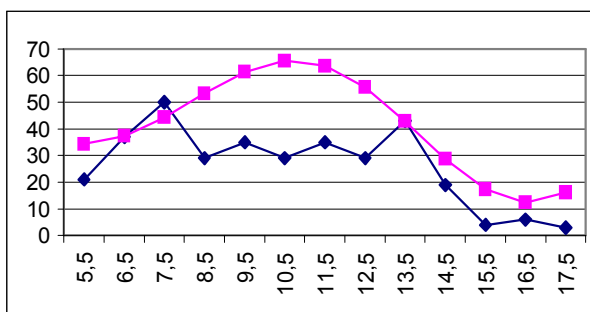


*Рис. 1.7. За днями тижня*

**Потік замовлень на підприємстві зв'язку.**



*Рис. 1.8. За днями тижня*



*Рис. 1.9. За годинами робочого дня*

Після розрахунку коефіцієнтів економіко-математичних моделей, потрібно визначити якість апроксимації. Для цього можна розрахувати критерій

$$\chi_P^2 = n \sum_{i=1}^n \frac{(r_i - f_i)^2}{f_i}, \quad (1.22)$$

де  $n$  – розмір вибірки,  $r_i$  – розраховане значення вихідного фактора;  $f_i$  – справжнє значення вихідного фактора. Нуль-гіпотеза про адекватність моделі соціально-економічному процесу приймається, якщо критерій узгодження Пірсона (або «хі-квадрат») буде менший або дорівнювати табличному значенню цього критерію при достатньо великому значенні довірчої ймовірності. при числі ступенів свободи,  $n - 1$ .

У тих випадках, коли об'єктивній інформації виявляється не досить для визначення чисельних значень необхідного критерію при ухваленні рішення, повинні використовуватися суб'єктивні оцінки, засновані на накопиченому досвіді, знаннях, ідеях, думках і припущеннях фахівців, повернутих до вироблення суб'єктивної оцінки.

Для визначення взаємозв'язку між ознаками, які можна зранжувати, передусім на основі бальних оцінок, застосовуються методи рангової кореляції. Рангами називають числа натурального ряду, які згідно зі значеннями ознаки надаються елементам сукупності і певним чином упорядковують її. Ранжування проводиться за кожною ознакою окремо: перший ранг надається найменшому значенню ознаки, останній – найбільшому або навпаки. Кількість рангів дорівнює обсягу сукупності. Очевидно, зі збільшенням обсягу сукупності ступінь «розпізнаваності» елементів зменшується. З огляду на те, що рангова кореляція не потребує додержання будь-яких математичних передумов щодо розподілу ознак, зокрема вимоги нормальності розподілу, рангові оцінки щільності зв'язку доцільно використовувати для сукупностей невеликого обсягу, якими найчастіше і є економічні дані.

Досить зручним для оцінки рівня однотайності думок експертів є коефіцієнт кореляції рангів Кенделла [10], який порівнює ранги для всіх пар одиниць сукупності, що заздалегідь підпорядковані по значенню позначки  $x$



$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^m \left( \sum_{j=1}^d \rho_{ij} - \frac{d(m+1)}{2} \right)^2}{d^2 (m^3 - m)}, \quad (1.23)$$

де  $d$  – кількість експертів,  $m$  – кількість критеріїв,  $\rho_{ij}$  – ранг оцінки  $i$ -м експертом  $j$ -го фактора соціально-економічної системи.

Чим ближче до одиниці значення (23), тим більш однотайними є думки експертів, а отже, результати їх оцінок можна усереднювати. і використовувати в подальшому, як чисельні значення факторів, які неможливо визначити іншим способом.

Математичні методи прийняття найкращих рішень в економіці розподіляються на дві великі групи:

- методи прийняття оптимальних рішень при умові, коли розроблена економіко-математична модель соціально-економічного процесу;
- методи прийняття оптимальних рішень при умові, коли існує перелік можливих дій різних сторін і відомі виграші або втрати кожної зі сторін.

Обидва напрямки гарантують прийняття найкращих з усіх можливих рішень, а отже вони можуть бути прямо застосовані в управлінні економікою. Процес знайдення найкращого рішення називається оптимізацією.

Кожна економіко-математична модель, що носить оптимізаційний характер, включає в склад:

- цільову функцію, значення якої мінімізується або максимізується;
- систему рівнянь, визначаючу залежність між всіма змінними в задачі;
- набір обмежень, визначаючий межі значень змінних в задачі.

У загальному вигляді економіко-математична модель виглядає таким чином:

- цільова функція

$$E = \Psi (C_i * X_i) \rightarrow Extr, \quad (1.24)$$

при наступних обмеженнях:

$$\left[ \begin{array}{l} \sum \varphi(a_{ij} * X_i) \{ = <; =; > \} b_j, (j = \overline{1, m}) \\ d_j \leq X_i \leq D_i, (i = \overline{1, m}) \end{array} \right], \quad (1.25)$$

де  $E$  – цільова функція,  $C_i$  – коефіцієнти при змінних в цільовій функції,  $X_i$  – змінні задачі,  $B_j$  – праві частини обмежень,  $A_{ij}$  – коефіцієнти при змінних в обмеженнях,  $d_i$  – мінімально можливі значення змінних,  $D_i$  – максимально можливі значення змінних,  $\varphi$  та  $\Psi$  – деякі функції від цих параметрів.

Змінюючи величини  $X_i$ , можна отримати оптимальне рішення. У деяких випадках існує потреба знайти оптимальні рішення для декількох критеріїв водночас, наприклад, потрібно максимізувати прибуток при мінімізації шкоди на оточуюче середовище.

Формальна схема багатокритеріальної задачі математичного програмування від звичної відрізняється наявністю декількох цільових функцій

$$L^r(x) = \sum_{j=1}^n c_j^r \cdot x_j + c_0^r \rightarrow \max_x, \quad r = \overline{1; R}, \quad (1.26)$$

$$D_x \begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \geq -b_i, \Rightarrow \mathcal{E}_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + b_i, i = \overline{1; m}, \\ x_j \geq 0, \quad j = \overline{1; n}, \end{cases} \quad (1.27)$$

де  $\mathcal{E}_i$  – невід’язність (незв’язність,  $i = 1; m$ ).

Знак  $\max$  означає той факт, що бажаним є збільшення кожної з лінійних форм  $L^r(x)$ , що відображає деяку  $r$ -у мету задачі.

Вимога тільки максимізації не звужує загальності задачі. Так, наприклад, вимога мінімізації витрат деяких ресурсів еквівалентна вимозі максимізації залишку від спочатку виділених ресурсів.

Існує декілька методів вирішення багатокритеріальних задач. Для цього сформулюємо її у вигляді наступної задачі лінійного програмування

$$\delta^r = L^r(x) - L^r(x') = \sum_{j=1}^n c_j^r x_j - \sum_{j=1}^n c_j^r x'_j, \quad \forall \delta^r, \quad (1.28)$$

$$\Delta = \Delta(x) = \sum_{r=1}^R \delta^r \rightarrow \max_x, \quad x \in D_x, \quad \forall x_j \geq 0. \quad (1.29)$$

Значення задачі лінійного програмування неважко зрозуміти, якщо врахувати, що  $\delta^r$  – це приріст  $L^r$ , одержаний при зсуві рішення  $x^*$  в точку  $x$ . Тоді, якщо після рішення задачі виявиться  $\Delta_{\max} = 0$ , то це означатиме, що жоден з критеріїв не можна збільшити, якщо не допускати зменшення будь-якого з інших ( $\forall \delta^r \geq 0$ ). Якщо ж при рішенні виявиться, що  $\Delta \geq 0$ , то значить якийсь критерій збільшив своє значення без погіршення значень інших ( $\forall \delta^r \geq 0$ ), і значить  $x^* \notin D_x^*$ .

Лінійна згортка часткових критеріїв виходить їх як сума з деякими

ваговими коефіцієнтами  $\mu_r$

$$L(x) = \sum_{r=1}^R \mu_r L^r(x), \quad (1.30)$$

Коефіцієнти ваги звичайно знаходять шляхом опиту експертів з відповідної наочної області. Оскільки вектор  $\mu = (\mu_r)$  – суть вектор-градієнт  $L^*(x)$ , то припускається, що він указує напрям до екстремуму невідомої функції корисності. Найкращою лінійною згорткою часткових критеріїв може виявитися у тому випадку, коли ці критерії однорідні і мають єдиний еквівалент, що погоджує їх найбільш природним чином. Позитивна сторона такого підходу – нескладність, не завжди компенсує його серйозний недолік – втрату фізичного значення лінійної згортки різнорідних ч-критеріїв. Це утрудняє інтерпретацію результатів, тому одержане таким шляхом рішення, слід розглядати тільки як можливий (альтернативний) варіант рішення задач лінійного програмування. Для його порівняльного аналізу слід привертати будь-які інші варіанти і, звичайно, значення ч-критеріїв, одержувані при цьому.

Іноді при отриманні згортки часткових критеріїв заздалегідь нормуються наступним способом [10]:

1. Знаходиться часткове рішення за кожним з критеріїв окремо.

2. Оптимальне значення кожного критерію  $L_{OPT}^r(x)$  використовується

для подальшого нормування критеріїв 
$$\frac{L^r(x) - L_{OPT}^r(x)}{L_{OPT}^r(x)}. \quad (1.31)$$

Таке нормування зводить різні критерії в один масштаб.

3. Нормовані значення критеріїв зводяться в один функціонал, для якого і знаходиться його мінімальне значення.

Цей принцип можна застосовувати до будь-якого виду цільових функцій та обмежень: як лінійних так і нелінійних.

Принципи зведення не нормованих критеріїв в один функціонал залежать від того, куди прагне кожен ч-критерій:

1. Якщо всі критерії прагнуть максимуму, достатньо утворити їх суму з ваговими коефіцієнтами.

2. Якщо є критерії, що прагнуть мінімуму, потрібно їх перетворити на

такі, що прагнуть максимуму 
$$L_{MAX}^r(x) = \frac{1}{L_{MIN}^r(x) + 1}.$$
 Далі утворюється

сума ч-критеріїв з ваговими коефіцієнтами, яка буде цільовою функцією, що прагне максимуму. Одиниця у знаменнику додана для випадку, коли  $L_{MIN}^r(x)$  у своєму русі до оптимуму буде проходити через нуль, що викличе зупинку процесу пошуку екстремуму.

3. Як варіант, можливе утворення функціоналу виду

$$L(x) = \frac{\sum_{r=1}^R \mu_{\bar{h}} L_{MAX}^r(x)}{\sum_{r=1}^R \mu_{\bar{h}} L_{MIN}^r(x) + 1}, \quad (1.32)$$

де в чисельнику стоять часткові критерії, що прагнуть максимуму, а у знаменнику, такі, що прагнуть мінімуму.

У випадку, коли економічний аналіз показав що у сторін економічного процесу існують наперед визначені стратегії і відомі виграшів чи програші

сторін при всіх сполученнях цих стратегій, застосовується теорія ігор, в якій кожна сторона називається гравцем. Стратегія гравця – це його правила дії в кожній з можливих ситуацій гри.

Платіжна матриця (матриця ефективності, матриця гри) включає всі значення вигравів (в кінцевій грі). Нехай гравець 1 має  $m$  стратегій  $A_i$ , гравець 2 – стратегій  $B_j$  ( $i = \overline{1, m}$ ;  $j = \overline{1, n}$ ). Гра може бути названа грою  $m/n$ . Подамо матрицю ефективності гри двох осіб (табл.1. 4).

**Таблиця 1.4.**

**Матриця ефективності гри двох осіб**

| Гравець 2 | $B_1$     | $B_2$     | ..... | $B_n$     | $\alpha_i$ |
|-----------|-----------|-----------|-------|-----------|------------|
| $A_1$     | $a_{11}$  | $a_{12}$  | ..... | $a_{1n}$  | $\alpha_1$ |
| $A_2$     | $a_{21}$  | $a_{22}$  | ..... | $a_{2n}$  | $\alpha_2$ |
| .....     | .....     | ....      | ..... | .....     | .....      |
| $A_m$     | $a_{m1}$  | $a_{m2}$  | ..... | $a_{mn}$  | $\alpha_m$ |
| $\beta_j$ | $\beta_1$ | $\beta_2$ | ..... | $\beta_n$ |            |

У даній матриці елементи  $a_{ij}$  – значення вигравів гравця 1 - можуть означати й математичне сподівання виграшу (середнє значення), якщо виграш є випадковою величиною. Величини  $\alpha_i$ ,  $i = \overline{1, m}$ , и  $\beta_j$ ,  $j = \overline{1, n}$ , - відповідно мінімальні значення елементів  $a_i$  по рядках і максимальні – по стовпцях. Така гра називається антагоністичною.

Ще ігри діляться на кооперативні, коаліційні і некоаліційні. Якщо гравці не мають права вступати в угоди, утворювати коаліції, то така гра відноситься до некоаліційних; якщо гравці можуть вступати в угоди, створювати коаліції - коаліційних. Кооперативна гра – це гра, в якій заздалегідь визначені коаліції.

Знайдення оптимальної частоти застосування стратегій (змішаних стратегій) полягає в наступному.

Для гравця 1 змішана стратегія полягає в застосуванні чистих стратегій  $A_l$ ,

$A_2, \dots, A_m$  з відповідними ймовірностями (частотою)  $p_1, p_2, \dots, p_m$ ,

$$S_1 = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_m \\ p_1 & p_2 & \dots & p_m \end{pmatrix}, \quad \text{де } \sum_{i=1}^m p_i = 1, p_i \geq 0 \quad (1.33)$$

Для гравця 2

$$S_2 = \begin{pmatrix} B_1 & B_2 & \dots & B_n \\ q_1 & q_2 & \dots & q_n \end{pmatrix}, \quad \text{де } \sum_{j=1}^n q_j = 1, q_j \geq 0; \quad (1.34)$$

$q_j$  - імовірність застосування чистої стратегії  $B_j$ .

У матричній грі, знаючи матрицю  $A$  (вона відноситься й до гравця 1, і до гравця 2), можна визначити при заданих векторах  $\bar{p}$  і  $\bar{q}$ , середній виграш (математичне сподівання ефекту) гравця 1

$$M(A, \bar{p}, \bar{q}) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n a_{ij} p_i q_j, \quad (1.35)$$

де  $\bar{p}$  і  $\bar{q}$ , - вектори;  $p_i$  і  $q_j$  - компоненти векторів. Цей критерій прагне максимуму при обмеженнях (1.33- 1.34).

Нерідко економічна ситуація є унікальною, і рішення в умовах невизначеності повинно прийматися одноразово. Це породжує необхідність розвитку методів моделювання прийняття рішень в умовах невизначеності і ризику. Традиційно наступним етапом такого розвитку є гра з природою. Формальне вивчення гри з природою, так само як і стратегічних, повинно починатися з побудови платіжної матриці, що є, по суті, найбільш трудомістким етапом підготовки прийняття рішення. Помилки в платіжній матриці не можуть бути компенсовані ніякими обчислювальними методами і приведуть до невірному результату.

Нехай гравець 1 має  $m$  можливих стратегій:  $A_1, A_2, \dots, A_m$ , а у природи є  $n$  можливих станів (стратегій):  $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$ . Тоді умови гри з природою задаються матрицею  $A$  виграшів гравця 1.

Платить, звичайно, не природа, а деяка третя сторона (або сукупність сторін, що

$$A = \left( \begin{array}{c|cccc} & \Pi_1 & \Pi_2 & \dots & \Pi_n \\ \hline A_1 & a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ A_2 & a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_m & a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{array} \right)$$

впливають на прийняття рішень гравцем 1 і об'єднаних у поняття «природа»).

Можливий ще й інший спосіб завдання матриці гри з природою: не у вигляді матриці виграшів, а у вигляді так званої матриці ризиків  $R = \|r_{ij}\|_{m,n}$  або матриці упущених можливостей. Величина ризику – це розмір плати за відсутність інформації про стан середовища. Матриця  $R$  може бути побудована безпосередньо з умов задачі або на основі матриці виграшів  $A$ . Ризиком  $r_{ij}$  гравця при використанні ним стратегії  $A_i$  і при стані середовища  $\Pi_j$  будемо називати різницю між виграшем, який гравець отримав би, якби він знав, що станом середовища буде  $\Pi_j$ , і виграшем, який гравець отримає, не маючи цієї інформації.

Знаючи стан природи (стратегію)  $\Pi_j$ , гравець вибирає ту стратегію, при якій його виграш максимальний, тобто  $r_{ij} = \beta_j - a_{ij}$ , де  $\beta_j = \max_{1 \leq i \leq m} a_{ij}$  при заданому  $j$ .

У тих випадках, коли внаслідок попередніх досліджень відомі імовірності настання того чи іншого стану природи  $p_j$ , вибір оптимальної стратегії

активного гравця визначається як 
$$\alpha = \max_i \sum_{j=1}^n a_{ij} p_j, \quad (1.36)$$

Тобто, знаходиться середнє по рядку платіжної матриці гри і обирається та стратегія, яка дає найбільше середнє значення.

В деяких випадках імовірності настання певних станів природи подаються обумовлені, що точність визначення цих ймовірностей менше 100%. Частіше, для кожного стану природи  $\Pi_j$  вказується своя точність розрахунку ймовірності його стану  $t_j$ , яка як і ймовірність змінюється в діапазоні від 0 до 1 (від 0% до 100%). У цьому випадку, вибір оптимальної стратегії активного гравця визначається із залученням матриці ризиків  $r_{ij}$

$$\alpha = \max_i \left( \sum_{j=1}^n a_{ij} p_j t_j - \sum_{j=1}^n r_{ij} p_j (1 - t_j) \right), \quad (1.37)$$

Тобто, при визначенні середнього, його складові коректуються на величину точності визначення його ймовірності. В той же час визначається середній ризик, скоректований на можливий рівень не точності визначення станів природи.

Відповідні значення середнього виграшу і середнього ризику віднімаються по рядках, а потім обирається та стратегія, яка дає найбільший результат.

В умовах повної невизначеності, коли невідомі ймовірності настання станів природи, застосовуються наступні критерії найкращого вибору стратегій.

*Критерій максимакса.* З його допомогою визначається стратегія, яка максимізує максимальні виграші для кожного стану природи. Це критерій крайнього оптимізму. Найкращим признається рішення, при якому досягається максимальний виграш, рівний  $M = \max_{1 \leq i \leq m} \max_{1 \leq j \leq n} a_{ij}$ . Потрібно зазначити, що ситуації, що вимагають застосування такого критерію, в економіці загалом нерідкі, і користуються ними не тільки оптимісти, але й гравці, поставлені в безвихідне становище, коли вони вимушені керуватися принципом «або пан, або пропав».

*Максимінний критерій Вальда.* З позицій даного критерію природа розглядається як агресивно настроєний і свідомо діючий противник типу тих, які протидіють у стратегічній грі. Вибирається рішення, для якого досягається значення  $W = \max_{1 \leq i \leq m} \min_{1 \leq j \leq n} a_{ij}$ . Це перестраховальна позиція крайнього песимізму, розрахована на гірший випадок. Така стратегія прийнятна, наприклад, коли гравець не так зацікавлений у великому успіху, але хоче себе застрахувати від несподіваних програшів. Вибір такої стратегії визначається відношенням гравця до ризику.

*Критерій мінімаксного ризику Севіджа.* Вибір стратегії аналогічний вибору стратегії за принципом Вальда з тією відмінністю, що гравець керується не матрицею виграшів  $A$ , а матрицею ризиків  $R$ ):

$$S = \min_{1 \leq i \leq m} \max_{1 \leq j \leq n} r_{ij} .$$

*Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца.* Цей критерій при виборі рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між крайнім песимізмом і нестримним оптимізмом. Згідно з цим критерієм стратегія в матриці  $A$  вибирається у відповідності зі значенням  $H_A = \max_{1 \leq i \leq m} \{p \min_{1 \leq j \leq n} a_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq j \leq n} a_{ij}\}$ , де  $p$  – коефіцієнт песимізму ( $0 \leq p \leq 1$ ). При  $p = 0$  критерій Гурвіца співпадає з максимальним критерієм, а при  $p = 1$  – з критерієм Вальда.



Коли за прийнятим критерієм рекомендується до використання декілька стратегій, вибір між ними робиться за додатковим критерієм, наприклад в розрахунок можуть прийматися середні квадратичні відхилення від середніх виграшів при кожній стратегії. Вибір може залежати від схильності до ризику особи, що ухвалює рішення.

По аналогії з матричними іграми двох осіб в біматричній грі кожен з гравців вибирає свою стратегію, робить один хід, після чого відбувається розподіл виграшів. Відмінність полягає в тому, що біматрична гра визначається не однією, а двома матрицями виграшів. Кожен з гравців має свою матрицю, і виграш один з них зовсім не означає програш іншого.

Нехай матриці виграшів першого і другого гравців мають відповідно вигляд

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1j} & \dots & a_{1n} \\ a_{i1} & a_{i2} & \dots & a_{ij} & \dots & a_{in} \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mj} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}; \quad B = \begin{pmatrix} b_{11} & b_{12} & \dots & b_{1j} & \dots & b_{1n} \\ b_{i1} & b_{i2} & \dots & b_{ij} & \dots & b_{in} \\ b_{m1} & b_{m2} & \dots & b_{mj} & \dots & b_{mn} \end{pmatrix}.$$

При виборі першим гравцем  $i$ -го рядки, а другим гравцем  $j$ -го стовпця виграш кожного з них складе пару  $(a_{ij}, b_{ij})$ .

Визначення ситуацій рівноваги здійснюється шляхом сумісного вирішення системи нерівностей і рівнянь (38), в яких знову застосовуються частоти використання стратегій обома гравцями  $p_i$  та  $q_j$ .

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} p_j \leq \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n a_{ij} p_i q_j \rightarrow \max, \quad i = \overline{1, m}; \quad \sum_{i=1}^m b_{ij} q_i \leq \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n b_{ij} p_i q_j \rightarrow \max, \quad j = \overline{1, n}.$$

$$\sum_{i=1}^m p_i = 1; \quad p_i \geq 0, \quad i = \overline{1, m}; \quad \sum_{j=1}^n q_j = 1; \quad q_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \quad (1.38)$$

Оскільки тут впливає багатокритеріальна задача, то її рішення знаходиться методами зведення до одного критерію (28)-(32).

### ***1.4.3. Кліометричні та етнометричні дослідження в економіці***

Розвиток економіки у ХХ ст. поставив принципово нові завдання перед економічною наукою. Надто швидкі зміни у інституціональній структурі суспільства, детерміновані науково-технічною революцією, розбудовою глобального простору і появою нових факторів економічного зростання потребував повороту економічної науки до історії, етнопсихології, антропології і інших наукових сфер, що вивчають процес формування і функціонування неформальних інституцій. Практика давала все більше фактів, говорючих про те, що розвиток економіки кожної конкретної країни тісно пов'язаний з її минулим. Невдовзі було остаточно доведено існування так званої траєкторії залежності від попереднього розвитку – Path Dependency.

З 60-х років ХХ ст. у США виникає новий напрям економічних досліджень, який сполучає методи математики і статистики не тільки з мікро- і макроекономічним аналізом, що було здебільшого характерно для неокласики, а розповсюджує його на область економічної історії. Остання, описуючи господарське життя, оперувала при обробці історичних фактів переважно якісним аналізом. Вчені зосереджувались здебільшого на дослідженні «діянь великих», не проявляли особливого інтересу до власне механізмів економічних змін, що і не потребувало яких-небудь серйозних підрахунків. Коли ж їм довелося серйозно зацікавитися проблемами економічного розвитку, соціальних змін і історією цілих груп населення, народних мас та націй, «питання чисельності і відсоткового співвідношення набули надзвичайної важливості» [ 13, с.219].

Спеціалісти з економічної і соціальної історії, що звернулися до досвіду соціальних наук, переконалися, що кількісний елемент займає суттєве місце і в соціології, і в економіці. Тому історикам, що прагнули зайнятися тими ж питаннями, що й економісти і соціологи, діватися було нікуди – вони мали або використовувати методи цих дисциплін, або, крайньою мірою, перевірити їхню придатність» [14, с.220]. Цьому сприяла доступність комп'ютерної техніки, швидке розширення спектру оброблюваних і здійснених операцій.

Нове покоління істориків економіки вперше застосувало у дослідженнях сучасні статистичні та економетричні методи, що дало можливість отримати результати, придатні для співставлення минулого з теперішнім, а також прогнозувати майбутнє. Новий підхід, репрезентований А. Конрадом, Дж. Мейєром, С. Рітером, Д. Нортон та Р. Фогелем, почав займатися «не відтворенням старого, а кількісними оцінками історичних явищ. Прихильники цієї школи прагнули покласти кінець недооцінці ролі вимірювання і поставили собі за завдання відтворювати американську економічну історію на солідній кількісній основі» [15]. Головним завданням нового підходу стало дослідження будь якого масштабного процесу через оцінювання і співставлення всіх факторів, що до нього відносяться. Цей новий підхід до досліджень економічної історії було названо «кліометрією» (від грецьких «Клію» – муза історії та «метрика» – вимірювання) і визначено як «застосування економічної теорії і кількісних методів для опису та пояснення історичних процесів і явищ у сфері економічного розвитку», як поєднання ідей історії, економіки і статистики [16].

Головні елементи економічної системи – ціни, доходи, виробництво, торгівля, кредит – як вважають кліометристи, підлягають точному обчисленню. І якщо необхідно чітко зрозуміти механізм дії цієї системи, то потрібно здійснювати їх вимір. З кінця XIX століття, коли економічна історія виділилася у окрему самостійну дисципліну, спеціалісти у цій сфері займались збором кількісних даних у якості одного із найважливіших аспектів своїх досліджень. Однак тільки в останні сорок років історики змогли впоратися з проблемою побудови широкомасштабних статистичних схем, побудованих на основі досить різнопланових джерел з метою з'ясування довгострокових тенденцій економічного розвитку. Мейє і Конрад взагалі запропонували представляти історичні гіпотези як рівняння, подібні  $X = a + bY + e$ , де  $e$ -випадкова помилка, унікальна подія.

Збираючи репрезентативні масиви даних, вчені за допомогою нових методів змогли оцінити найважливіші параметри розвитку минулих століть у сучасних категоріях. Перш за все, це стосувалося методики розрахунку ВВП у

минулому, що дало можливість дослідити розвиток Європи протягом тринадцяти століть (з I по XIII ст.) та порівняти його із сучасністю. Не менш важливою була і робота по оцінці у категоріях сучасності таких показників економічного розвитку держав, як чисельність населення, продуктивність праці, ефективність виробництва, динаміка цін і прибутків.

Наприклад, для того, щоб зрозуміти чи відзначались Навігаційні Акти тяжкістю податкового пресу, кліометристи застосували аналіз еластичності попиту. Для з'ясування структури сільського господарства на Півдні США після Громадянської війни і в Китаї XX ст. була використана теорія ринкових недосконалостей, теорія ефективності заробітної плати була прикладена до динаміки ринку праці у XIX –XX ст., а моделі загальної ринкової рівноваги стали застосовуватися взагалі до великого числа питань – від змін у розподілі доходів до з'ясування ефективності залізниць.

Завдяки кліометрії у більшості областей економіко-історичної науки приблизні оцінки поступилися точним розрахункам, що виявляли як загальну тенденцію, так і рівень варіацій і відхилень від норми всередині неї. У результаті ряд узагальнень, які в економічній історії вважались аксіомою, підлягли повному перегляду. Розглянемо у якості прикладу вже згадувану ефективність залізниць. У роботі «Залізничні шляхи і економічне зростання» (1964 р.) Р. Фогель здійснив спробу виміряти внесок будівництва залізниць у економіку США у XIX ст., побудував контр фактичну модель того, як би виглядала американська економіка у 1890 р., якби залізниці не були побудовані. Вчений дійшов висновку, що навіть без додаткового будівництва каналів і шосейних доріг валовий національний продукт був би при цьому меншим всього на 3,1%, а 76% реально оброблюваних земель у 1890 р. все рівно б були залученими до сільськогосподарського виробництва. Висновок був досить незвичайним, оскільки більшість істориків, включаючи і самого Р. Фогеля, вважали, що залізниці здійснили набагато більший вплив на динаміку розвитку американської економіки. Кліометричні методи дозволили у даному випадку здійснити переоцінку ефективності даного фактора у економічному зростанні.

Відмічаючи значні переваги від застосування кількісних методів дослідження у економічній історії, слід при цьому висловити ряд зауважень відносно певної їх обмеженості при аналізі економічної дійсності. Так, кліометрія обмежена у дослідженнях процесів, властивих всій національній економіці. У такому випадку модель повинна включати в себе таку кількість змінних, які просто недоступні людському розуму. Тому виникає потреба спрощення реальності, що вже ставить питання про достовірність отриманих результатів. Іншим моментом є те, що не завжди кількісні методи дають можливість оцінити вплив неекономічних, ірраціональних факторів на економічний розвиток.

Якщо звернутися до досліджень ефективності рабовласницького Півдня і виявлення дійсних причин відміни рабства в США, то ми побачимо цю проблему. Так, Д. Норт у своїй роботі «Зростання і добробут у американському минулому: нова економічна історія» [17], звернув увагу на значне прискорення розвитку рабовласницького Півдня. Використовуючи методи економіко-математичного аналізу, Д. Норт спростував пануюче раніше твердження про те, що господарство передвоєнного Півдня було збитковим і застійним. Навпаки, він підкреслив, що плантаційне рабство не приводило ні до занепаду підприємницької діяльності, ні до зменшення числа виробничих інвестицій.

У своїй книзі «Час на хресті» (1974 р.) Р. Фогель і С. Енгерман узагальнив кількісні дані заповітів, плантаційних архівів і переписів населення, також дійшли висновку про високу порівняльну ефективність рабовласницьких господарств, що переважала ефективність вільних від рабської праці форм господарювання.

Суттєвою методологічною проблемою при порівнянні рабовласницьких і не рабовласницьких господарств було їх різне ресурсне забезпечення, оскільки типове рабовласницьке помістя мало значно більший обсяг землі, фізичного капіталу та робочої сили, ніж не рабовласницьке. Тому, для оцінки відносної ефективності господарств Фогель і Енгерман використали індекс «повна продуктивність праці», який визначав випуск на середню одиницю ресурсів для

кожного типу сільськогосподарських підприємств. Для аналізу продуктивності факторів виробництва вони скористалися функцією Кобба-Дугласа:

$$Q = AL^{\alpha_L} K^{\alpha_K} T^{\alpha_T} \quad (39)$$

Де  $Q$  – виробництво,  $L$  – витрати праці,  $K$  – капіталу,  $T$  – землі,  $\alpha_L$ ,  $\alpha_K$ ,  $\alpha_T$  – показники, що відображають пропорцію впливу на випуск кожного із факторів.

Результати обробки баз даних за даною методикою привели дослідників до досить цікавих кількісних оцінок (див. табл. 1.5).

**Таблиця 1. 5.**

**Відносна ефективність сільськогосподарських виробництв по регіонам США (1860 р.).**

| Регіон         | Використання вільної праці | Використання рабської праці | У цілому |
|----------------|----------------------------|-----------------------------|----------|
| Північ         | 1,00                       |                             | 1,00     |
| Південь        | 1,09                       | 1,40                        | 1,35     |
| Старий Південь |                            | 1,19                        |          |
| Новий Південь  |                            | 1,53                        |          |

На основі цих даних Фогель і Енгерман сформулювали наступні висновки:

1. У 1860 р. сільське господарство Півдня у цілому було на 35% ефективніше (якщо розглядати випуск за однакової кількості ресурсів), ніж сільське господарство Півночі.

2. Південні ферми, що використовували працю рабів, були на 28% більш продуктивними, ніж південні не рабовласницькі ферми, та на 40% більш продуктивними, ніж північні не рабовласницькі ферми.

3. Ферми Старого Півдня, які базувалися на використанні вільної праці, мали таку ж продуктивність, що й ферми Півночі. Сільське господарство з використанням рабів на Старому Півдні було на 19% продуктивнішим, ніж вільні ферми Півночі, а сільське господарство з використанням рабів на Новому Півдні – на 53% більш продуктивним, ніж сільське господарство Півночі.

На думку авторів даного дослідження, переваги рабовласницьких господарств частково були пов'язані з ефектом економії на масштабах, з

перевагами крупного виробництва над малим, причому цей ефект найбільш суттєво впливав на господарства середніх розмірів, які використовували 15-50 рабів. Разом з тим південні плантатори вміло використовували універсальні для ринкового господарства переваги поділу праці, спеціалізації та кооперації. Вони свідомо намагалися досягти дисциплінованого та скоординованого використання робочої сили рабів за рахунок організації їх праці на зразок складальної лінії в промисловості. Це досягалося високим рівнем поділу праці всередині «робочих бригад», які працювали під контролем кваліфікованих наглядачів із числа самих рабів, котрі подібно бригадирам сліdkували за підтримкою високих темпів виробництва [18, с. 260-262].

Отже, авторам вдалося порівняти рентабельність плантаційного і фермерського господарств і, тим самим, аргументовано вести мову про мотиви відміни рабства, які на думку вчених були переважно не економічними, а етичними. Щодо останніх, то їх розрахунок і оцінка кліометричними методами – це вже проблематичне питання.

Враховуючи, що вектор розвитку економічної теорії все більше зміщується в сторону дослідження інституціональних факторів, що охоплюють більшою мірою такі неекономічні параметри, як етика, релігія, мораль, психологія тощо і розглядаються у соціокультурному контексті, виникає необхідність перенесення математичних досліджень у ментальний модус. Цьому активно сприяють трансформаційні процеси, оскільки розбудова нового інституціонального простору на території пострадянських держав виявила цілий ряд проблем і суперечностей. Виявилось, що успіх реформування у кожній конкретній країні залежить від укорінених протягом століть звичок, традицій, соціокультурних цінностей – того, що визначає ментальні риси народу. Стало цілком зрозумілим, що національна ментальність багато в чому вказує шлях у майбутнє, визначає характер розвитку. Однак, відносно того, як її можна реально враховувати при розробці стратегій економічного розвитку, виникало досить велике питання. І тут знову таки відкрила нові можливості математика, але вже у якості етнометрії.

Засновником етнометрії (напрямку етносоціальних досліджень, у центрі якого знаходиться аналіз ментальних характеристик різних етнічних груп з використанням формалізованих методів) вважається нідерландський вчений Г. Хофстед, перші дослідження якого були здійснені ще в кінці 1960-х р. р. Його підхід базується на показниках культурної ідентифікації, які можна застосовувати до всіх без виключення країн. Це дає можливість на основі обробки даних масових соціологічних досліджень розрахувати певні числові індекси, за допомогою яких можна встановити положення якоїсь країни на загальносвітовій ментальній карті, а також кількісно визначити, наскільки є великим розрив за цими індексами між представниками різних національностей.

Емпіричні дані, що використовувались Хофстедом, були отримані при анкетуванні філіалів IBM у 40 країнах і охопили 116 тис. чол. На основі отриманих даних вчений виділив чотири показника, за допомогою яких могли бути охарактеризовані і описані пануючі ціннісні системи представників різних країн і етнічних груп: «дистанція по відношенню до влади», «уникнення невизначеності», «індивідуалізм», «маскуліність» [19]. У подальшому список досліджуваних країн було розширено Хофстеде до 70, а до чотирьох показників додано п'ятий – конфуціанський динамізм, перейменованій згодом у «довгострокову орієнтацію».

Дистанція влади (PDI – Power Distance) – це оцінка готовності людей приймати нерівномірність розподілу влади в інститутах і організаціях

Уникнення невизначеності (UAI – Uncertainty Avoidance) – це показник того, настільки люди відчують загрозу від двозмістовних, незрозумілих і нечітких ситуацій та намагаються ухилитися від них через прийняття чітких правил, вірячи в абсолютну істину і відмовляючись від девіантної поведінки.

Індивідуалізм (IDV – Individualism) – показник того, чи прагнуть люди турбуватися тільки про себе і про власні сіми, чи мають схильність поєднуватися у певні групи, які несуть відповідальність за людину в обмін на її лояльність.



Маскулинність (MAS – Masculinity) – це оцінка схильності людей до напористості і жорсткості, зосередженості на матеріальному успіху, відсутності цікавості до інших людей і умов їхнього життя.

Конфуціанський динамізм (CDI – Confucian dynamism) – це показник того, настільки суспільство проявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє на відміну від традиціоналізму і короткострокової (тактичної) орієнтації.

Як вказують Ю. Латов і Н. Латова [20, с. 148], за значення показника IDV приймається індекс, який змінюється від 0 до 100 и отриманий за рахунок перетворення значень індивідуалізму (від –2 до +2) за наступною формулою:

$$IDV = 50 + 25 * X, \quad (1.40)$$

де  $X$  – значення фактору.

Аналогічні процедури здійснюються і для показника «маскулинність» (MAS). Два показника (PDI и UAI), які залишилися, розраховувалися іншим способом – в основі формули розрахунку лежали середні значення по ряду питань. В результаті кожна із 40 країн, які спочатку досліджувалися, отримала числові оцінки за чотирма вимірами, які варіюються в інтервалі від 0 до 100. Звичайно, крайні позиції є виключенням.

Складність обчислення показників IDV та MAS привела до того, що в наступну версію опитування Г. Хофстед вніс суттєві зміни. Наприклад, із набору індикаторів індивідуалізму були залишені лише два найбільш суттєвих (з найбільшим факторним навантаженням) – особистий час ( $X_1$ ) та умови праці ( $X_2$ ). Замість всіх інших були введені два нових – співробітництво ( $X_3$ ) та вибір місця проживання ( $X_4$ ). Абсолютно інший вигляд набула і формула підрахунку індексу індивідуалізму:

$$IDV = -43 * X_1 + 76 * X_2 + 30 * X_3 - 27 * X_4 - 29. \quad (1.41)$$

Окрім попередніх анкет Хофстеда, існує ще один (найбільш популярний на даний момент) вид анкети, яка має назву «Модуль дослідження цінностей 1994» (Value Survey Module 1994 – VSM 94) VSM і уявляє із себе коротку анкету (20 основних питань – по 4 на кожний із 5 культурних показників – і 6

питань по соціально-демографічним характеристикам). Цей модуль був сформований у 1994 році і до сьогодні вважається найбільш ефективним інструментом вивчення п'яти раніше названих фундаментальних вимірів культури, запропонованих Г. Хофстедом.

Поряд з цим, етнометричний підход дає ще одну цікаву можливість – виділити так звані «конфліктні групи». Можна припустити, що групи, які найбільше відрізняються за своїми ціннісними ознаками від основної маси населення, з великою ймовірністю будуть проявляти девіантні форми поведінки (не характерні у цілому для даної культури) в неадекватних (конфліктних) ситуаціях.

Ця властивість крос-культурних досліджень набуває великого значення для країн, які формують нову модель розвитку, трансформуючи інститути попереднього розвитку і трансплантуючи у свій національний економічний і політичний простір інститути інших соціально-економічних систем. Саме тому економічна наука не може нехтувати досягненнями точних наук, активно залучати до своїх досліджень розроблені ними методи. Як уявляється, від цього ми тільки виграємо – бо важко знайти якийсь один універсальний науковий підхід, який би працював у всіх випадках і у всіх дослідницьких ситуаціях.

## Література

1. Пістунов І. М., Авраменко С. В. Оптимальний вибір маркетингових заходів/ Науковий вісник НГУ. – 2007. – №7. – С. 88-91.
2. Пістунов І. М., Антонюк О. П., Турчанінова І. Ю. Кластерний аналіз в економіці: Навч. посібник (Електронне видання) – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008.– 84 с.
3. Пістунов І. М., Кощєєв А. С. Застосування інформаційних технологій для визначення оптимального складу банківських послуг/ Науковий вісник НГУ. – 2007. – №3. – С. 93-97.

4. Пістунов І. М., Лобова Н. В. Теорія ймовірності та математична статистика для економістів. З елементами електронних таблиць: Навчальний посібник. - Дніпропетровськ: РВК НГУ, 2005. – 110с.
5. Пістунов І. М., Луговська О. Ю. Економіко-математична прогнозуюча модель розрахунку оптимальних посівів зернових культур// Економіка: проблеми теорії та практика №249–Т.ІІ–Дніпропетровськ, ДНУ, 2008 – с.288-294
6. Пістунов І. М., Мазуренко Д. С. Оптимальний перерозподіл виробничих обов'язків співробітників обслуговуючого підприємства / Науковий вісник НГУ. – 2007. – №5. – С. 90-93.
7. Пістунов І.М., Пістунов М. І. Моделювання періодичних процесів в економіці/Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип.. 135.– ДНУ: 2001. С. 204-207.
8. Пістунов І. М., Пістунова К. І. Оптимальні рішення в інвестиційному проектуванні : Навч. посібник. – Д.: НГУ, 2007. – 108 с.
9. Пістунов І. М., Ситников В. В. Дослідження межі існування оптимальних рішень для портфеля Марковіца/ Економічний вісник НГУ. – 2003. – №4. – С.114-119.
10. Пістунов І. М., Турчанінова І. Ю., Антонюк О. П. Методи прийняття управлінських рішень в економіці: Навч. посібник (Електронне видання)– Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008.– 120 с.
11. Пістунов І.М., Чухлебова М.Л. Розробка моделей банкрутства для підприємств оптово-роздрібної торгівлі Дніпропетровського регіону/ Науковий вісник НГУ. – 2007. – №2. – С. 85-87.
12. Пістунов І. М. Корпоративна функція корисності/ Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип.. 186, том. III.- Д.: ДНУ: 2003. – С.751-756.
13. Tosh J. The Pursuit of History: Aims, Methods and New Directions in the Study of Modern History. – New York: Longman, 1999. – 320 p.
14. Тош Дж. Стремление к истине. Как овладеть мастерством историка. – М.: Мир, 2010. – 286 с.

15. The Reinterpretation of American Economic History. – N. Y. – 1971.
16. Вильямсон С. История клиометрики в США // Экономическая история. Обзорение. – М.: МГУ, 1996.
17. North D.C. Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History. 1966.
18. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма / Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие - XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
19. Hofstede G. H. Culture`s consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2nd ed. Sage Publications, 2001. – 232с.
20. Латов Ю., Латова Н. Эконометрические измерения: теория и практика // Социология – 2003. – №17. – С. 142-166.

## **Розділ 2. УКРАЇНСЬКА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ**

*Куди ми потрапимо, залежить від того, звідки ми прийшли*  
**Роберт Патнам**

На сучасному етапі розвитку України відбуваються досить складні перетворення, пов'язані із формуванням адекватної моделі регулювання економіки. Розбудовуючи засади ринкового господарства і, водночас, обираючи ефективні форми державного впливу на економічну діяльність, Україна апробує той позитивний досвід функціонування регулюючих інститутів, який продемонстрували світу розвинені країни США й Європи.

Роки реформ, які досить часто виявлялися неефективними, з усією очевидністю показали помилковість імплантації у економічний і політичний простір українського суспільства інститутів західного типу без огляду на історичні умови розвитку країни. Більш детальні дослідження напрацювань світової економічної науки і зарубіжного досвіду реформування економічних систем різних країн світу показали, що взаємодія спонтанних процесів, характерних для ринку, і свідомого регулювання з боку держави, мала досить різні форми прояву в окремих країнах.

Більш того, досвід формування національних моделей змішаної економіки з усією очевидністю продемонстрував той факт, що відсутність пізнання історичних особливостей розвитку кожної конкретної країни, специфіки формування її ментальності приводить до впровадження таких варіантів реформ, які відторгаються суспільною свідомістю. Дана обставина послугувала своєрідним поштовхом до активізації досліджень, які здійснюються на поєднанні історичного і економічного аналізу. Наступні глави – це розгляд істориком і економістом історичних аспектів формування української економічної ментальності, яка, до речі, справляє колосальний вплив на перебіг сучасних трансформаційних процесів в Україні.

## 2.1. Фактори формування української державності в історичній ретроспективі

Для того, щоб проаналізувати проблеми, винесені у заголовок розділу, необхідно розглянути геополітичне становище України та обставини, які зумовили специфічні ознаки етносу, що мешкав та мешкає на її території. Географічне розташування України, родючі ґрунти, вигідні шляхи сполучення, брак надійних природних кордонів по всьому периметру завжди робили її територію об'єктом численних експансій. У 1923 р. український дослідник проблем політичної географії С. Рудницький писав: «Не з'ясовуючи собі ось хоч би величини України і її народу, не тільки наші сірі інтелігенти, а й наші визначні політичні діячі зводять українську справу до спільного знаменника зі справами «інших малих народів». У практичному напрямкові недостача географічного знання має просто фатальні наслідки. Згадаю хоч би те, що в останніх часах наші політичні діячі не те що шафували межовими українськими землями направо й наліво, але по ітерації своїй навіть не підносили домагань на величезні простори українських земель. Ніхто з них не вмів не те що використати, але навіть і піднести цієї безлічі політично-географічних, економічно-географічних, учбово-географічних та інших аргументів, які промовляють за українською державністю на Південному Сході Європи» [1, с.3-4].

В українській політичній думці інтерес до геополітичної проблематики зростав тільки тоді, коли виникали умови для національно-визвольних змагань або коли підбивали їхні підсумки. Уже у «Виводі прав України» П. Орлика можна знайти розмірковування про геополітичну роль незалежної України як своєрідного заборолу проти агресії російського імперіалізму в Європу. До цієї теми на початку ХІХ ст. звертається поет Є. Гребінка: «Ох, коли б оточити Україну широкими, глибокими морями і довкола неї піднести гори, тоді б ... ми могли бути самостійні, але тепер вона неначе іва при дорозі: її не топче тільки той, хто не хоче» [2, с.14].

Наприкінці ХІХ ст. проблемами геополітичного становища України переймається М. Драгоманов. У своїх «Листах на Наддніпрянську Україну» він писав: «Без північних берегів Чорного моря Україна неможлива як культурний край; ми мали ті береги в часи Угличів, Тіверців і Тмутараканської Русі; ми відбили в п'ять частину їх перед нападом турків у ХV ст. і мусили так чи сяк узяти їх потім. Не вдалось нам цього зробити під Польщею, з самим козацтвом, то мусило це зробитись під московськими царями (Польща була, власне, державою Балтійського басейну і через те байдужою до чорноморської справи, інтересної для подніпрянців. Московщина, як держава Балтійського і Каспійського басейну, теж байдужа до тої справи, але Донщина притягала її до Чорного моря. Ось де фатальна причина, чому всеєвропейська, а не спеціально українська задача зруйнувати Туреччину ХV-ХVІ ст. виконана була у ХVІІ-ХІХ ст. державою московською, а не польською...»)» [3, с.444]. Саме цим пояснював Драгоманов орієнтацію запорізького козацтва на російську державу, адже саме «московське царство все-таки виповнило елементарну географічно-національну задачу України!» [Там само, с. 446].

М. Грушевський, С. Рудницький. Ю. Липа відзначали, що українці з давніх часів обіймали широку смугу степу та лісостепу в Північному Причорномор'ї. Як вважає один із кращих українських сходознавців першої половини ХХ ст. А. Синявський: «Територія України в період річкових культур та середземноморській, як і в пізніші часи, особливо з утворенням Багдадського халіфату на південному заході Азії й Кордовського на далекому заході Європи в Іспанії, була перепуттям між Сходом і Заходом. Далі вона стає тим битим шляхом народів, що переходили між Уралом та Каспієм на Захід» [4, с.192].

Вирішення чорноморської проблеми вважалось одним з найголовніших геополітичних завдань України. Окреслюючи ці завдання, Ю. Липа наголошував, що метою експансії України було здобування чорноморських берегів, відзначаючи, що від давніх часів українці посідали найбільші ріки, які впадають у Чорне море від Дунаю до Кубані, то відступаючи під натиском кочівників угору за течією, то спускаючись до гирл за сприятливіших умов.

Якщо на півдні Чорне море, на півночі поліські болота, а на заході почасти Карпатські гори були природними межами власне українських земель, то на сході та південному заході таких кордонів немає. Саме цим степовим коридором орди азійських кочівників проходили територією південної України, відкидаючи наших предків від чорноморського узбережжя.

«Ріки, – зазначав Ю. Липа, – ці найзручніші магістралі давніх часів, відігравали велику роль у формуванні національних спільнот: річна мережа формує одність території, її торгівлі, влади, звичаїв, врешті, мови і релігії» [6, с.57]. Мережа судноплавних річок зі спокійним, рівнинним плином води сприяла не лише формуванню внутрішньої єдності території, а й зміцненню зв'язків із зовнішнім світом. «Річна система українських шляхів кінчається з гирлами рік. Але це не кінець лучби, це розвинення її в ще більшу систему, систему морську. Чорне море органічно зв'язане з українськими ріками виявом і матеріальних, і духовних тенденцій української території», – твердить Ю. Липа [Там само, с.58]. Він вважає, що саме система внутрішніх водних шляхів створила геополітичну вісь України: «Тільки вісь Південь – Північ є віссю українських земель» [Там само, с.286]. Дніпро – «це головний нерв України» [7, с.7]. Основні порухи великих мас населення відбувалися саме на цих напрямках практично до початку ХХ сторіччя, коли зусиллями уряду царської Росії основні колонізаційні потоки українців Наддніпрянщини були спрямовані до Сибіру, Північного Казахстану та Далекого Сходу, а з Галичини, через позицію уряду Австро-Угорщини, за океан. Однак ці нові землі-поселення ніколи не сприймалися як етнічно українські.

Велику роль в економічній історії України відіграв і той факт, що її територія була перехрестям не тільки міграційних, а й торговельних шляхів. Якщо річкова система формувала зв'язки по лінії Північ – Південь, то сухопутні магістралі сприяли контактам Сходу і Заходу через її територію: Україна лежить при найкоротшому суходільному шляху з Західної Європи до Індії [1, с.50]. З давніх-давен територією країни проходили важливі торговельні



комунікації між країнами балтійськими і середземноморськими, Західною і Центральною Європою, Середньою Азією та Китаєм.

Торговельні зв'язки багато в чому обумовлювали переважання тих чи інших культурних впливів (чи то грецьких в античні часи, чи то візантійських та норманських за доби Київської Русі, чи західноєвропейських у пізньому Середньовіччі), обумовлюючи також і геополітичні орієнтації. Як відзначав М. Грушевський, можна говорити про повну перевагу західних впливів з кінця XII століття: «Се почалось ще з галицько-волинських князів, далі скріплюється й росте з переходом цих земель під владу Польщі» [8, с.14]. Польща виступала транзитною територією для західноєвропейських впливів в Україні. Причому, якщо духовно-культурні зв'язки розвивалися насамперед з Італією та Францією, то технічно-культурні – з Німеччиною [9, с.85-88].

Велику увагу політичній складовій географічного розташування України та її впливу на державотворчий процес приділяв і видатний вітчизняний мислитель В. Липинський. У «Листах до братів-хліборобів» він, зокрема, відзначав: «З огляду політичного наше географічне становище – найгірше в Європі. Навіть Московщина в положенню безмірно кращім, бо, захищена горами, лісами та болотами, вона ніколи не була тим битим степовим шляхом, через який перевалювались з Азії в Європу, і уступали під натиском Європи на Азію, різні кочовничі орди, починаючи від колишніх і нинішньої большевицькою кінчаючи. Крім того Московщина прилягає до моря, яке на другім боці має вже Європу: колишню вітчину Варягів, Фінляндію, Швецію, Германію. Ми маємо море, другий бік якого – по знищенню Візантії, джерела нашої колишньої культури – став одною з найменше культурних частин Азії. Врешті Московщина, вся без виїмку, знаходиться в географічно неподільнім впливі культури східної так, як наприклад Чехія знаходиться в географічно неподільнім впливі культури західної. Ми ж цю границю між Сходом і Заходом маємо в географічно неозначенім стані на своїй землі, і по нашому живому тілі відбуваються весь час пересування цієї рухомої границі то дальше на Схід, то дальше на Захід» [10, с.421].

Дослідник акцентував увагу на тому, що наслідком такого стану речей стала значна розбіжність між культурними і світоглядними засадами різних регіонів України. Ментальні протиріччя між Східною (Візантійсько-Московською) і Західною (Римсько-Польською) Україною настільки великі, що не рахуватися з ними неможливо. Будь-які спроби механічного об'єднання України за допомогою велеречних «поборницьких» декларацій призведуть лише до посилення взаємного недовір'я та непорозуміння. Соборність може стати реальністю тільки гармонійним взаємним перехресцями двох сил: досередкової – морально- і матеріально-авторитетної, єдиної і всенаціональної центральної державної влади, і відсередкованої сили найширших автономій регіонів України, спаяних в одну цілість сильною державною владою.

Другою геополітичною причиною тривалого періоду бездержавності українського народу В. Липинський вважав найродючішу в Європі землю. «Легкість боротьби з дуже сприяючою людині природою, – пише вчений, – розвивала в людях, які від кількох поколінь пожили на Україні, лінивість і нездатність до постійного, довгого і методичного зусилля. Внаслідок цього вироджувались і не могли розвиватись такі політично творчі організаторські прикмети, як дисципліна, послух, громадська солідарність, здатність до жертв і самопосягати» [10, с. 422]. Без подолання цих «родових» вад українства вчений не бачив можливості створення суверенної держави.

Третя причина української недержавності, за В. Липинським, полягала у постійному перемішуванні рас і народів на її території. Основною прикметою українців, вважав він, «є повний брак патріотизму і ненависть до своїх власних земляків. В історії вона мала різні форми: князівської, магнатської, шляхетської, козацької, отаманської та інтелігентської «партійної» гризні та анархії серед українських верхів, і такої самої анархії – боротьби села з селом, кутка з кутком, і взаємної ворожнечі та взаємного недовір'я – серед українських низів» [Там само, с. 425.].

«Вже в самих витоках нашої сучасної історії, і самих започаткуваннях нашого громадянства, – наголошує вчений, – ми бачимо на Україні життя

окремими дворищами, а не родами – життя, зв'язане тільки спільністю територій, а не спільністю крові, племенами. Расової єдності (за винятком може найбільш глухих кутів північно-західної лісово-болотистої полоси) вже тоді не було на нашій землі між Полянами, Сіверянами, Деревлянами, Дулібами, Тіверцями; все це були назви територіальні, а не родові: назви, що впливали з місця осідку людей, а не з їх кровного споріднення та спільного походження. Що ж допіру казати про часи пізніші, коли всі ці племена були залиті страшною лавиною кочових орд зі сходу і все новими хвилями осілої колонізації з північного заходу. Для найбільшої частини України остається типовою характеристика німецького літописця, дана в початку XI століття київської землі, як країни «біглих рабів і метких Данців». Пасивні маси, втікаючи «на свободу» від економічного і державного примусу на більш родючі і менше цьому примусові підлеглі, «окраїнні», українські землі – і різні між собою не об'єднані, войовничі і авантюристичні елементи («Данці») з цілого сусіднього європейського та азійського світу – це предки тих, що сьогодні живуть на Україні» [Там само, с. 425]. Автор підкреслює, що внаслідок специфічного геополітичного становища України, «нема мабуть більше безглузлого, і більше позбавленого всякого змісту, виразу, як: «чистокровний Українець» – у протиставленні до інших місцевих людей – нечистокровних» [Там само, с. 425].

З вищенаведеного автор «Листів» робить висновок: «Залежні од нас динамічні причини нашої недержавності зводяться всі разом до одної: неуміння українських людей, без огляду на те, за кого вони себе вважають і як вони себе національно називають, здобути та зорганізувати на своїй землі свою власну владу і цю владу своїми власними силами удержати» [Там само, с. 429].

Послідовний державник В. Липинський нещадно критикував націоналістичний постулат про «первинність» нації, яка, буцімто, і має будувати власну державу. Він вважав, що спочатку у світовому геополітичному просторі повстає відповідна держава, а вже потім у процесі свого функціонування вона продукує політичну націю. «Завжди спочатку буває

держава, а потім нація, – зазначає вчений. – При допомозі дитини породити матір – неіснуючою ще і фіктивною «українською нацією» будувати реальну українську державу – можуть намагатись тільки Ви, націоналісти українські, яких націоналізм єсть лише виразником вродженої анархічної вдачі, злоби, нікчемности і хаосу в думках» [Там само, с.430].

Думки В. Липинського поділяв відомий дослідник геополітичних проблем О. Бочковський. Він справедливо відзначав, що «чим далі на схід Європи, тим більше запізнювалася її етногенна стабілізація, і повільніше відбувалося утворення народів. І це тому, що тут, і особливо в південно-східній її частині, передовсім в Україні, міграція азійських народів дуже затягнулася і гальмувала розвиток етногенезису. На Україні, наприклад, міграція закінчилась щойно у XVIII столітті, коли у Західній Європі процес кристалізації історично-державних народів був завершений, і вона стояла на порозі своєї націогенетичної фази, тобто формування модерних та пробудження і відродження так званих неісторичних, політично і державно поневолених народів. Великою французькою революцією (1789р.) завершується ця доба західноєвропейського етногенезису, і розпочинається ера націогенезису, тобто перетворення цих народів у модерні нації» [11, с.41].

У другій половині XVI – початку XVII ст. на території сучасної України, яка в той час була у складі Речі Посполитої, з загальноруської до того спільноти почала створюватись українська нація. Провідні верстви населення цього регіону все в більшій мірі відчували себе не росіянами, білорусами, литовцями чи поляками, а окремою нацією – українцями.

Даний етап М. Грушевський в цілому визначав так: «Історія боротьби всіх сил сусідів за українські землі і участі в цій боротьбі самого українського народу становить зміст середнього періода нашої історії — що до політичного боку. Се історія закріпощення української землі й українського народу сусідніми державами, яких здобутки вкінці зібрала, майже вповні, без виїмків, держава Польська. З суспільного, економічного й культурного погляду виповнює сей період еволюція українського життя, яка витворюється під

впливом тих змін в політичних обставинах, особливо під посереднім (за часи литовської зверхности) і безпосереднім (під польським панованнем) впливом Польщі – Польського правительства й польської суспільности. Зібравши українські землі під свою владу, вона постарала ся й звести до свого, польського взірця українське жите.

Се процес ломання й нагинання під польський ранжир історично-вироблених форм українських в сфері суспільній, політичній, культурній. Процес закріпощення українського народу народности польській, не тільки в сфері культурній, або політичній, але також і суспільній та економічній – повертання української людности в народність служебну, підданську, експлоатовану. А брак сильної й різкої опозиції цьому процесови зі сторони української спільности, з боку українського народу цьому фатальному процесови, сим убийчим змаганням польським, надає сим часом характер періода упадка не тільки політичних, а й суспільних сил українського народу. Се часи його занепаду. З нього зачинає він підносити ся тільки під кінець XVI ст., під впливами релігійно-національної реакції і звязаного з ним культурного українського руху, а пів століття пізніше знаходить свою опору в козаччині, що під той час з чисто класової, приватної політики переходить до репрезентації загальнонаціональних інтересів» [12, с. 3-4]. Та слід відзначити, що з точки зору сьогоднішньої наукової концепції термін «український» – це умовне поняття у відношенні до розглянутого періоду. Адже населення ще усвідомлювало себе як «руське».

Переходячи ж до розгляду конкретної історичної ситуації в цей період, слід вказати, що після загибелі Київської Русі і поступового затухання активної діяльності володарів Галицько-Волинського князівства основне протистояння відбувалося між Золотою Ордою та Великим князівством Литовським.

Перша з них була західною частиною «Рах Mongolica». Вона займала певну цивілізаційну нішу в історичному розвитку Євразії і на кінець XIII ст. оформилась у вигляді степової імперії з цілим рядом особливостей – етнічних, господарських, культурних, політичних, ідеологічних. Тому є всі підстави

говорити про неї як про особливу цивілізаційну модель [13, с.66]. У другій з названих структур дев'ять десятих території склали колишні землі Київської Русі. Політика великих литовських князів по відношенню до них визначалась формулою: «Мы старины не рухаем, а новин не вводим». Іншими словами, тривалий час у складі нової держави зберігалась автономія давньоруських земель. Тому можна навіть говорити, що Київська Русь отримала пряме продовження у Великому князівстві Литовському [14, с. 55].

Велике князівство Литовське було економічно і політично, культурно й етнічно неоднорідним державним утворенням. Включені до його складу східнослов'янські землі (білоруські, більша частина українських, а також частково російські князівства) з більш високим рівнем розвитку економіки, соціальних відносин і культури, як вже відмічалось, займали переважну частину його території. Приблизно таке ж співвідношення існувало і стосовно населення. Особливості структури Литовської держави знайшли відображення в титулатурі великих князів литовських. Так, ще в першій половині XIV ст. князь Гедимін називав себе «королем литвинів і руських», або ж «литвинів і багатьох руських». Його нащадки також підкреслювали свої верховні права на землі Русі, іменуючи себе «князями литовськими і руськими» або «вотчичами руськими».

Перебування частини східнослов'янських земель у складі Литовської держави сприяло посиленню різноманітних зв'язків між її населенням і мало великий вплив на соціально-економічний та культурний розвиток власне литовських земель. Виявленням синтезу суспільних відносин було визнання литовською феодалною елітою широких імунітетних прав за боярством східнослов'янських земель і відмова від суттєвого перерозподілу їх феодалної власності, з одного боку, а з іншого – запозичення литовськими феодалами на Русі елементів правового й політичного устрою, яких не вистачало для будівництва своєї держави. У тому числі було запозичене офіційне діловодство, яке, починаючи з середини XIV ст., велося на давньоруській мові. Важливим показником змін, які проходили в XIV ст. у внутрішньополітичному розвитку

Литовської держави, була досить явна тенденція до «русифікації» правлячої литовської династії, що виявлялось, зокрема, у формі шлюбних союзів представників цієї династії з Рюриковичами, а також часті випадки прийняття ними православ'я. У результаті синтезу суспільних відносин ранньофеодальна Литовська держава перетворилася в середині XIV ст. на Велике князівство Литовське, Руське й Жемайтійське, вступивши в стадію розвиненого феодалізму з присутніми йому ознаками політичної децентралізації [15, с. 92-93].

Із включенням більшої частини Південно-Західної Русі до складу Великого князівства Литовського, в її значних територіально-політичних феодальних об'єднаннях-землях: Київській, Волинській, Чернігівській та деяких інших, місце давньоруських удільних князів Рюриковичів зайняли представники литовської великокнязівської династії, сини й онуки Гедиміна. На службі у них знаходились нечисленні представники родів давньоруських зверхників і представники ординської знаті, які осіли на Русі.

У залежності від титулованої знаті перебував найбільш численний і соціально неоднорідний прошарок феодалів – боярство. Його верхівку складало велике боярство (пани, магнати), які володіли спадковими землями (отчинами) і мали певні імунітетні права по відношенню до великих удільних князів (про що вже йшла мова). Основна маса боярства – середні та дрібні землевласники – служили у князів та магнатів, за що отримували нагороду – землі в умовне володіння або доходи з них в порядку «кормління». У документальних джерелах цей прошарок відомий під назвою «землян» (землян), а з оформленням його станових прав – шляхти. До привілейованих прошарків населення належало і вище духовенство та міська верхівка. Саме ці місцеві прошарки титулованої знаті й великого боярства виступають протягом XIV-XV ст. як охоронці «старини».

Але ця система поступово модифікувалася і на перше місце виходила шляхта. Висхідним пунктом, з якого на зламі XIV-XV ст. почався відлік історії українських привілейованих станів, на думку Н. Яковенко слід вважати різке

збільшення кількості нижчих прошарків – воїнів-землевласників, що вкупі з політичними змінами стало підставою до модифікації феодальної ієрархії. Шляхта України-Руси як цілісне соціальне явище була об'єднана: а) матеріальною основою свого буття – феодальним землеволодінням; б) політичною зверхністю над іншими станами, що забезпечувалася відповідним юридично-правовим статусом; в) спільними елементами соціальної психології, яка спиралася на усвідомлення власної винятковості [16, с. 6, 34].

Та історична ситуація знову складалася не на користь східних слов'ян. У зв'язку з боротьбою за владу, князь Ягайло одружився з польською королевою Ядвігою і став королем під ім'ям Володислав. Була укладена у 1385 р. Кревська унія, згідно з якою передбачались включення Великого князівства Литовського до складу Польської держави і перехід всього населення у католицизм. М. Грушевський означив цю подію як висхідну точку в процесі інкорпорації Польщею українських земель [12, с.138]. У той же час це був лише початковий етап складного і неоднозначного процесу.

Він завершився у 1569 р. укладенням Люблінської унії, згідно з якою Польща й Литва об'єднувались в «єдину спільну Річ Посполиту». Доля українських земель була вирішена: спочатку до Польщі були приєднані західні, а далі й східні території. Одночасно з'явилась і теорія про те, що вся Русь здавна підлягала польським королям – внаслідок добровільного визнання їхньої влади, завоювання або успадкування. Ці твердження перегукувались із загальноруськими претензіями московських володарів, які вважали дані обшири своїми, і в першу чергу Київ. Відносно легкому проведенню такої акції (приєднання до Польщі) сприяла і байдужість української еліти, котра дбала передусім про свої станові інтереси, не дуже замислюючись над тим, з яких саме «певних причин» її було «прилучено до Коруни».

Вимоги, висунуті шляхтою на Люблінському сеймі, були мінімальними (збереження всіх існуючих привілеїв, свободи віросповідання, руської мови в офіційному діловодстві), а їх реалізація вичерпала політичний потенціал української еліти. Але були й інші чинники. Це був час прогресуючого



занепаду Литовської держави, що й ставило шляхту українських земель перед необхідністю вибору між ягеллонською Польщею та Московською Руссю. Польща була країною з досить прогресивним конституційним устроєм, обмеженим королівською владою, гарантованими політичними свободами та становими привілеями, відносною релігійною толерантністю, самобутньою ренесансною культурою, що не могло не приваблювати українську еліту.

Та цими світськими змінами справа не скінчилася: після Берестейської церковної унії відбулося і злиття церков. Ось основні її положення: форми таїнств, обрядів і свят Руської церкви залишаються незмінними; кандидати на вищі духовні посади обираються, згідно з традицією, духовними особами лише з-поміж людей руської і грецької нації; владик посвячує митрополит, а митрополита – владики, однак підтвердження він мусить дістати від папи римського, як раніше діставав від константинопольського патріарха; владики отримують обов'язкові місця в польському сенаті нарівні з католицькими єпископами; усі монастирі, церкви і церковні братства перебувають під контролем владик без втручання світських осіб; людей грецького обряду забороняється вихрещувати в латинство; допускаються змішані шлюби без переходу одного з подружжя до віри іншого; руська церква нарівні з римською може закладати школи та семінарії грецької і слов'янської мови, а також влаштовувати друкарні під контролем церковних влад; юрисдикція патріархату східної церкви на території Русі втрачає чинність.

Але, як би там не було: «Люблінська унія, усуваючи з українських земель литовську владу, знищила також рештки українських державних традицій, що заховалися під формами автономії у Великому князівстві Литовському. В дальшому часі національно-політичне життя України не зв'язувалось уже з державою, а мусило творити собі нові організаційні форми. Весь розвиток життя ішов під важким наступом Польщі. Західний кордон, що в князівській епосі мав другорядне значення, тепер став головним бойовим фронтом. Українському народові загрожувало повне національне знищення. Тому всю народну енергію довелося скерувати на те, щоб не дати себе знищити чужій

силі. Національна організація набрала в значній мірі оборонного характеру. Тільки по тому, як уже забезпечено було основи існування, міг прийти нормальний розвиток життя.

Разом з магнатами сунула в Україну дрібна польська шляхта, голодна і неможна, що при панах і собі сподівалася доробитися маєтків і багатства. Такі чужосторонні заїди ставали у панів за слуг, економів, орендарів, старшин у магнатських військових частинах тощо і разом із своїми покровителями визискували місцеве населення. При магнатах наживу для себе знайшли також жиди, що були панськими агентами й факторами, брали в оренду корчми, млини, мита, посередничали в торгівлі і проводили всілякі спекуляції» [17, с.129-130].

І. Крип'якевич вказував, що завоювання українських земель польськими впливами йшло спершу по лінії колонізації та економічного використання природних ресурсів, але без наміченого докладного плану. Але пізніше, коли польське панство закріпилося на українських землях, створилась одна суцільна система експлуатації, а економічні й культурні процеси в'язалися в одне. Магнати і шляхта, разом з польським духовенством і, в першу чергу, єзуїтами, намагалися розкласти місцеву еліту – денаціоналізувати й спольщити панів, ослабити міщанство, розбити організацію православної церкви. Ця деструктивна робота мала передати в руки переможців усі економічні багатства України – землю, промисловість, торгівлю, а разом з тим політичні й культурні впливи. Все, що йшло по лінії шляхетсько-католицької політики, мало допомогу і протекцію від держави, – будь-який опір і протест мав бути знищений і пригнічений [Там само, с. 131].

Зусилля української шляхти поліпшити ситуацію шляхом висування вимог на сеймових засіданнях не мали помітного успіху. З часом опозиційність шляхти стала слабшати, а значна її частина була просто ополячена. Повинна була з'явитись нова сила, яка б встала на чолі тогочасного суспільства. І вона з'явилась. То було козацтво. Ґрунтуючись на глибоких історичних традиціях, воно відродило перерваний державотворчий цивілізаційний процес. Вагомим

був і внесок у розвиток матеріальної культури та духовного життя народу. Зрештою, з середини XVII ст. козацтво почало репрезентувати перед світом український етнос, а українці дістали назву «козацького народу».

Історичні джерела свідчать про появу українського козацтва в другій половині XV ст. на розлогих просторах так званого «Великого кордону», який протягом тривалого часу розмежовував європейський та азіатський світи. Звідси цілком закономірним було існування типологічно схожих явищ – гайдуків у Болгарії та Волощині, секеїв в Угорщині й Трансільванії, граничарів та ускоків у південних слов'ян, татарських козаків у Кримському ханаті, донського козацтва в Московії. Причини походження цих вільних громад відповідно позначилися на багатьох рисах їхнього внутрішнього устрою, соціальному становищі, формах і методах діяльності, стосунках із владою та суспільних функціях. Однак подібність українського козацтва до аналогічних прикордонних утворень не знімає питання про його особливість та унікальність щодо місця й ролі у вітчизняній історії. Адже, зародившись на прикордонні, козацтво за порівняно незначний проміжок часу – протягом двох століть, не лише зросло кількісно і стало вагомою військовою силою, поширило свій вплив на більшу частину українських земель, а й піднеслося до усвідомлення та відстоювання загальнонаціональних інтересів [18, с.5-6].

Попервах козаки діяли в контактах з польськими зверхниками, що, зокрема, знайшло відображення у політиці короля Стефана Баторія, який з-поміж козаків виокремив шість тисяч найкращих воїнів, поділив їх на шість полків, призначив гетьмана, дав клейноди і печатку, наставив полковників, обозних, суддів та сотників і наказав стерегти татарське прикордоння, а за це надав козакам платню, місто Чигирин як їх резиденцію і Трахтемирів, де доживали віку старі й немічні воїни.

На думку Н.Яковенко, найпереконливіше козаки довели свою потрібність Речі Посполитій у Хотинській війні 1621 р., коли у відповідь на безперервну козацьку «партизанщину» та польські втручання в молдавські справи, турецька армія під проводом самого султана Османа III рушила на завоювання

неспокійного сусіда. Армія, що складалась зі 150-тисячного регулярного війська, не рахуючи татарської кінноти та допоміжних підрозділів, перейшла Дунай. Король і султан зійшлися під Хотиним, де туркам протистояло 35 тисяч поляків. В останню мить до коронних формувань приєдналося 41,5 тисячі козаків на чолі з Петром Конашевичем-Сагайдачним. Цікаво відзначити, що напередодні походу султан засилав до нього своїх агентів, намовляючи до союзництва і обіцяючи опіку автономній козацькій окрузі зі столицею в Києві або Кам'янці-Подільському. Бої під Хотинською фортецею тривали близько місяця, а основний удар прийняли на себе якраз козацькі загони. З Туреччиною був укладений мир, а Хотинська війна стала апогеєм козацької слави в Речі Посполитій.

Братерство зброї, яке об'єднало козаків з польськими вояками в боротьбі проти спільного ворога, протрималося недовго. Смерть непересічного гетьмана від рани, яку він отримав під час вищезгаданої битви, прискорила новий спалах ворожості. Польська сторона не відчула, що козацтво – це вже міцна, нова і здорова сила. Проаналізувати і скоригувати в потрібне русло свою політику було необхідно хоча б після козацького звернення до Варшави у 1625 р. в якому вимагалось: «Обеспечить древнюю православную веру, удалить униатов от церквей и церковных имений, признать законными духовных, посвященных иерусалимским патриархом, и уничтожить изданные им во вред универсалы. Позволить казакам проживать спокойно во всех коронных и дедичных имениях киевского воеводства, уничтожить все стеснительные против них постановления – (следовательно, позволить полное расширение казачества и возможность всему народу в киевском воеводстве перейти в казачество, а также переходить туда из других воеводств жителям). Позволить казакам судиться самим между собой, не завися ни от каких других урядов, а в случае тяжбы с мещанами, выбирать поровну судей от мещанского уряда и от казаков. Позволить казакам передавать свое имущество кровным или кому захотят по завещанию, а не отдавать их уряду, как хотело правительство. Позволить им беспрепятственно ходить на рыбные и звериные промыслы (а следовательно, и

в Сечь, откуда они могли совершать морские походы). Позволить им вступать на службу иностранных государей, повысить им жалованье, не допускать жолнеров на квартиры в киевском воеводстве, не давать кадуков по войсковым товарищам, то есть в случае преступления не раздавать имущество другим лицам, мимо наследства, дать привилегию на братство, основанное в Киеве, и на школы для обучения юношества» [19, с.52-53]. Це зовсім не схоже на слізні й покірні прохання, з якими представники шляхти звертались часто до сеймів. Це – вимога впевнених у собі й у своїх можливостях людей.

Але для тих часів зафіксоване ще одне цікаве суспільне явище – початок зворотного процесу у самосвідомості частини тогочасної еліти. «Полонізація приваблювала русинів візією «рівних прав» шляхетської спільноти, щоправда, досить мінливою, але також практично потрібною, якщо ще раніше хотілося уникнути «випадіння із системи». Але остаточно солідарність «панів братів» не витримала випробування... вбога шляхта, що опинилася між російським молотом і польським ковадлом, позбавлена суспільної підтримки, зависла над прірвою, розчарована і обманута, часто українізувалася. Таким було своєрідне та карикатурне «повернення до матінки». Не про таке повернення мріятиме Липинський, стверджуючи, що польську провину упослідження української культури та суспільного розвитку внаслідок переманювання його еліт слід відшкодовувати українізацією давніше сполонізованих вищих верств» [20, с. 21]. Але, все ж, найкращі з них увійшли до правлячої верхівки Козацької держави.

Як відзначав В. Липинський: «Подібно як шляхта польська створила поняття державності польської і нації польської, козаччина українська створила поняття державності й нації української. І навіть географічно-провінціальна назва козацької території — воеводств Київського, Чернігівського і Брацлавського — стає назвою національної території і назвою нації. З того часу терміни «Україна» і «український», що власне тільки цю землю козацьку зразу означали, починають витісняти старі терміни «Русь» і «руський», їх національне значення собою заміняючи» [21, с.59-60].

Запорозька Січ (Кіш), котра становила собою федерацію незалежних курінних одиниць, об'єднаних військовою юрисдикцією, виступала політично – державною одиницею у формі демократичної республіки. А оскільки її зародження й розвиток відбувалися в епіцентрі Великого кордону – рубежу між європейським і неєвропейським світами – охопленого полум'ям боротьби з татарсько-турецькими завойовниками, однією з найхарактерніших рис молоді державності стає мілітаризм, що пронизувала різні сторони її життя. У силу цього вона часто називалась Військом Запорозьким.

На початковому етапі Визвольної війни під проводом Б.Хмельницького Запорожжя продовжувало відігравати провідну політичну роль. Саме тут створюється ядро армії, обирається сам гетьман і формується ідея державно-територіальної автономії козацької України, що пізніше лягла в основу політики українського уряду. Однак після перемог під Жовтими Водами і Корсуном, коли повстання швидко переросло у національно-визвольну війну, воно втрачає її. По-перше, тому, що слабозаселена територія Запорожжя, господарство якого продовжувало носити здобичницький характер, ґрунтувалося не на приватній, а на спільковій (курінній) власності, і завдяки цьому не могло стати ядром національної держави. По-друге, політика Б.Хмельницького та його соратників визначалася не лише інтересами запорожців, а всього козацького стану, абсолютна більшість якого проживала на території городової України.

Саме регіон Середньої Наддніпрянщини у першій половині XVII ст. стає територіальним ядром формування національної держави, основу якої становили інституції, перенесені із Запорозької Січі. Розвиваються козацьке самоуправління, судочинство, військова організація тощо, внаслідок чого влада Речі Посполитої в краї починає набувати все більше номінального характеру. Одночасно йшло неухильне розширення території козацької України де запроваджувались нові порядки. Поряд з іншими державними інституціями в межах відповідної території українських земель формувалася й власний адміністративний устрій. Враховуючи важливу роль мілітаристського фактору

в житті козацтва, саме традиційний полково-сотенний принцип і ліг в його основу.

Причини феномену надзвичайно швидкого творення національної держави В. Смолій і В.Степанков вбачають у наступному. Насамперед, цей процес відбувався не на порожньому місці, а на основі державних інституцій. Слід враховувати також тісний зв'язок національно-визвольної та соціальної боротьби. Остання переросла у Селянську війну, що охопила всі українські землі. Її розвиток сприяв оформленню радикальної фракції козацької старшини, яку очолив полковник М. Кривоніс, що підтримувала вимогу трудящих про повну ліквідацію шляхетства. Генератором соціальної активності селянства виступав козацький ідеал. У його свідомості закріпилося стереотипне уявлення про козака як людину вільну від будь-яких обов'язків перед паном і державою (крім військового) і яка одночасно користується особливим імунітетом (особиста свобода, право володіння землею, своя юрисдикція тощо). Саме тому, що боротьба за здобуття козацького імунітету стала загальноукраїнським явищем, селяни і міщани масово покозачувалися, створювали сотні загонів, які розправлялися зі шляхтою, громили її садиби і замки, захоплювали землі й угіддя. Водночас козацький ідеал послужив життєздатним матеріалом для вивершення будови національної держави. Адже запроваджені «козацький присуд» і «козацькі порядки» означали не що інше, як створення власних органів управління, що лягли в основу нових адміністративних структур. Сприяла цьому політика уряду Б. Хмельницького на царині організації державного апарату з його законодавчими, виконавчими і судовими функціями.

Протягом другої половини 1649–1650 рр. в цілому завершився процес творення головних інституцій Української держави, як спадкоємниці Київської Русі, що було найбільшим політичним досягненням українського народу по кількох віків національного занепаду. Старшинська рада перетворилася на головний орган влади. До її компетенції входило розв'язання основних законодавчих, адміністративних, економічних, військових та дипломатичних справ. Державний апарат очолив гетьман, який скликав раду і відігравав

важливу роль у прийнятті нею рішень та їх наступному виконанні. Він очолював адміністрацію, відав фінансами, керував військом і регулював дипломатичні стосунки з іноземними країнами. Разом з тим, відсутність зафіксованих у правних актах повноважень ради й гетьмана сприяла появі двох тенденцій: перетворення держави в олігархічну республіку чи встановлення монархічної влади в особі спадкоємного гетьманату. Боротьба цих тенденцій несла загрозу втягнення суспільства у вир жорстокої політичної боротьби з усіма трагічними в таких випадках для України наслідками. Керівні військово-адміністративні посади займала генеральна старшина. На території полків влада знаходилася в руках полковників, сотників, отаманів. На місці станово-шляхетської системи земельних городських і підкоморських судів виросла мережа нових козацьких судів: генерального, полкових і сотенних. Місце ліквідованого домініального (за винятком монастирського) судівництва займали сільські суди. Незмінним залишалось лише міське судочинство. На жаль, визначилась негативна тенденція поєднання судової й адміністративної влади, що заборонялося Литовським статутом попередніх часів [22, с.4-8; 15-16]. При цьому слід відзначити, що початок процесу державотворення в цілому співпав з часом формування національної території українців, що найбільш активно проходив приблизно з кінця XVII по кінець XVIII ст. і, в основному (але зрозуміло не остаточно), завершився з початком XIX ст. Тобто, в часі він також фактично збігся з поступовим утвердженням деспотичної абсолютиської монархії в Російській державі й ліквідацією царатом усіх ознак своєрідної української державності [23, с. 64].

На першому етапі державотворення українцям часів пізнього середньовіччя були притаманні риси, які М. Грушевський охарактеризував наступним чином: «...сполучення такого широкого козацького самовластя з таким незвичайним послухом і дисципліною найбільше й дивувало сторонніх. З одного боку, грізний гетьман, котрий одним словом веде військо куди хоче, посилає людей на погибель і одним рухом може віддати на смерть кожного; з другого боку, рада, котра поводитьсь з своєю старшиною і з самим гетьманом



надзвичайно безцеремонно, а старшина перед нею кориться і понижується, і взагалі наради ведуться без порядку, з галасом, криком, без якихось вироблених форм обміркування і голосування: кричать, сваряться, кидають шапки, під першим вражінням скидають гетьмана, а гетьман кланяється, понижується перед юрбою.

Але се переживання давніх часів; організація твердне і міцніє в міру того, як збільшується і розростається. Власть гетьмана все більше шанується і окружається зверхніми формами такого пошанівку. Факти скидання гетьмана на раді зустрічаються все рідше, і перед зверхніми формами крайньої простоти і демократизму – що в своєму найвищому вождеві на знак власті давав не дорогоцінну булаву, а просто «камишину», – виробляється високий дух лицарського самовідречення, що так дивував і чарував сторонніх» [24, с. 235-236].

На механізмі державотворення слід зупинитись більш детально. При цьому пам'ятаймо, що ні Б. Хмельницький, ні старшина спочатку ще не планували створення незалежної держави в етнічних межах України, а відтак і не висували відповідної політичної програми. Вони, найімовірніше, намагалися добитися того, щоб король польський став також «королем руським», а Україна (щонайменше в складі Київського, Брацлавського, Чернігівського, Подільського і Волинського воєводств) отримала статус чи то автономії, чи то суб'єкта федерації за зразком Литви. А в кінці 1648 – першій половині 1649 рр. почалося вироблення великим гетьманом основних принципів української державної ідеї, що стала потім визначальною у визвольних змаганнях народу протягом наступних століть аж до сьогодення і передбачала створення незалежної держави в етнічних межах України. Тоді ж відроджується й ідея українського монархізму, яка пізніше не була реалізована.

У зв'язку з несприятливим перебігом подій, в протистоянні з Польщею гостро постала проблема пошуку міцної, концентрованої військово-політичної допомоги ззовні. За тодішніх обставин її можна було одержати або від Османської Порти, або від Росії. Трагедія тогочасної України, як відзначав Я.

Дашкевич, полягала в тому, що як соборна держава вона могла виникнути й зміцніти лише під протекторатом одного з прихильних сусідів. У неї не було можливості здійснити перехід до незалежності без попереднього залежного періоду.

При виборі протектора перевага віддавалася московському цареві. Зумовлювалося це дією кількох чинників: приналежністю до одного й того ж віросповідання, наявністю в історичній пам'яті українського народу ідеї спільної політичної долі за часів княжої Русі, відсутністю в етнопсихології українців антиросійських настроїв, близькістю мови й культури, військово-політичною слабкістю Росії порівняно з Османською імперією, що давало надію на збереження Україною повнішої державної самостійності. Це закінчилося Переяславською радою 1654 р. За своїм змістом російсько-український договір, найімовірніше, передбачав створення під верховенством корони Романових конфедерації двох держав, спрямованих проти зовнішнього ворога [25-27]. Але подальші історичні події призвели до зовсім інших, неочікуваних наслідків.

Процес формування державної території в Україні був прямо пов'язаний з подіями Визвольної війни, а географічні чинники при цьому відігравали другорядну роль. Проте великий простір регіону сприяв розгортанню і, певною мірою, успіхові повстання, робив неможливим його швидке придушення чи локалізацію польсько-шляхетськими військами. Ускладнювали становлення молодій Українській державі відсутність значних природних кордонів і постійна загроза військового втручання трьох небезпечних сусідів. Укладення Б. Хмельницьким союзів з урядами Криму, Туреччини і Москви обумовлювалися політичною необхідністю. Тому-то статус українських земель часто залежав від стратегії гетьмана. Фактично один природний кордон – ріка Дністер – розмежував Україну як державу з іншою країною – Молдавією. Цікавим моментом в історії розвитку державної території стало прилучення до неї південних районів Білорусії і, зокрема, входження Пінщини. Держава Б.Хмельницького в територіальному відношенні охоплювала більше половини

етнічних українських земель, причому чотири п'ятих з них входили перед цим до Речі Посполитої. На час смерті Б. Хмельницького Україна перетворилася на одну з могутніх держав Європи і за розмірами дорівнювала своєму основному політичному конкурентові й противникові – Польщі. Помітно обмежувало державу гетьмана перебування західних територій (особливо Галичини, Холмщини) в залежності від іноземних урядів, що ускладнювало вихід на інші країни Європи. Політична ж нестабільність і періодичні зміни державних кордонів викликали масовий міграційний рух населення як у самій «козацькій республіці», так і за її межами [28, с.30-31].

Проте відсутність спеціальних досліджень ускладнює реконструкцію основних принципів аграрної політики Б. Хмельницького, не дозволяє простежити процес її проведення на різних етапах визвольної війни та після її завершення, визначити фактори, що впливали на її формування і втілення в життя. Поземельні відносини на Україні напередодні визвольної війни характеризувалися наявністю великого феодального землеволодіння. Відомо, що Річ Посполита становила одну з опор панщинно-кріпосницького ладу в східній частині Європи. На західноукраїнських землях, в центральних районах Правобережної України основною була панщинно-фільваркова система господарства, селяни, які працювали на пана 4-6 днів на тиждень, були закріпаченими. На півдні і сході України, де панщинна система лише зароджувалася, основна маса селян, будучи економічно залежною від феодалів, залишалася особисто вільною, незакріпаченою. Характерною рисою аграрних відносин даного регіону було козацьке землеволодіння. Хоча козаки вважали себе власниками земель і угідь, проте несплата ними ренти феодалам не означала, що землі, які вони обробляли, належали їм на правах власності [29, с. 67].

Як зауважив К. Маркс, земельний власник ще є тією особою, яка, користуючись монополією земельної власності, привласнює додаткову працю безпосередніх виробників...» [30, с. 319]. У Речі Посполитій монопольне право на землю належало шляхті, магнатам, монастирям і вищому духовенству. Саме

спроби панівного класу шляхетської Польщі реалізувати своє право власності на землі, зайняті козаками, були однією з основних причин селянсько-козацьких повстань кінця XVI – першої половини XVII ст. У 1638 р. сейм прийняв «Ординацію» Війська Запорозького, яка «навіки» позбавляла їх всіх давніх юрисдикцій, прерогатив, доходів та інших благ, знищувала органи самоуправління, перетворювала їх, за винятком 6 тис. реєстрових, «в хлопів» [31, с. 257].

Розвиток антифеодальної боротьби в червні – липні 1648 р., коли рух народних мас, на нашу думку, почав переростати в селянську війну, поставив перед гетьманською владою питання про ставлення до монастирського та шляхетського землеволодіння. Враховуючи великий вплив православного духовенства на населення, а також намагаючись заручитися його підтримкою, Б. Хмельницький рішуче виступив на захист володінь православної церкви: 1 червня вийшов універсал про охорону церковних земель [32, с.654], 17 червня – розпорядження про недоторканість майна Густинського монастиря [Там само, с.54]. Було прийнято «декрет» для Запорозького Війська, що забороняв повстанцям шкодити монастирям і церквам [Там само, с.56-57]. На початку липня гетьман заборонив приймати до війська підданих Густинського монастиря [Там само, с.55-56.]. Не виключено, що аналогічні універсали отримували й інші монастирі.

Як свідчать факти, Б. Хмельницький, намагаючись скористатися опозиційними настроями литовських феодалів, боротьбою магнатських угруповань в шляхетській Польщі, а також заручитися підтримкою частини української шляхти й магнатів, брав під захист їхні маєтки. Так, в травні було гарантовано життя і недоторканість володінь українському магнату Я. Вишневецькому [Там само, с.61], в липні – взято під захист маєтки магната В. Д. Заславського, литовських феодалів, а коронному стражнику С. Лащу обіцяно частину володінь Я. Вишневецького, який розпочав військові дії проти повсталих селян і міщан [Там само, с.59, 61, 63; ]. Універсал про недоторканість майна, виданий жителям Меджибожа, враховував також інтереси місцевої

шляхти [33, с.184]. Гетьманська адміністрація, намагаючись загальмувати розвиток антифеодальної боротьби трудящих, заборонила козакам страчувати українську шляхту та обмежила прийом до війська шляхетських підданих [32, с. 53; 34, с. 78; 35, 36].

Такий напрям політики гетьмана викликав невдоволення трудящих мас. Серед повстанців почали поширюватися думки про необхідність обрання на його місце «іншого старшого» [37, с.47]. Тим часом Б. Хмельницький, переконавшись у марності своїх сподівань отримати підтримку українських феодалів, основна маса яких, за винятком незначної частини дрібної шляхти, перейшла на бік польських панів, вчасно оцінив ситуацію і не проявляв ініціативи в справі захисту їх маєтків.

В результаті розгрому 11–13 вересня в бою під Пилявцями польсько-шляхетської армії і походу селянсько-козацьких полків до західних кордонів України було завершено визволення її території від польсько-шляхетського гніту. Величезний розмах антифеодальної боротьби не міг не позначитися на характері аграрних відносин. Переважна більшість селян покозачилася, вважала себе вільною від сплати податків і виконання повинностей на користь феодалів і шляхом займанщини заволоділа частиною їхньої землі. Було завдано відчутного удару по поміщицько-феодальній властивості на землю, ліквідовано панщинно-фільваркову систему господарства і кріпацтво. Юридично селяни (за винятком монастирських) стали вільними.

Землі вигнаних або знищених феодалів переходять до Скарбу Війська Запорозького, що започаткувало, на нашу думку, процес становлення державно-феодальної форми власності на землю.

Укладення в листопаді 1648 р. перемир'я з польсько-шляхетським урядом поставило перед гетьманом питання про відновлення феодального землеволодіння. Факти свідчать, що Б. Хмельницький заборонив магнатам повертатися до своїх володінь на Лівобережній Україні і південніше Білої Церкви – на Правобережжі. Шляхта могла повертатися до «дідичних маєтків», але за умови відмови від претензій «на жодну зверхність». В зв'язку з цим було

видано універсали, які зобов'язували селян і міщан віддавати панам «всіляке шанування і послушенство панам» [38]. Основну увагу гетьманська влада приділяла зміцненню монастирського землеволодіння, в основному за рахунок забезпечення виконання підданими повинностей на користь монастирів; бралися під захист також маєтки окремих шляхтичів. З селян і міщан збиралися податки на користь гетьманської адміністрації.

Як свідчать джерела, на території, яку займали козацькі полки, селяни і міщани рішуче виступали проти відновлення шляхетського землеволодіння, не хотіли мати «над собою панів», а прагнули «бути собі вільними» [39]. Феодали, які спробували взимку 1649 р. повернутися до маєтків, швидко переконалися в марності своїх сподівань. За визнанням львівського підкоморія, з київської шляхти «хлопи жодного не допустили до домівок...» [40]. Мужньо боролися проти відновлення панування польських і українських феодалів селяни й міщани західних районів України, де лютували каральні загоони магнатів. Особливо гострого характеру боротьба набрала в околицях Кам'янець-Подільська, де на початку 1649 р. зосередилися тисячі повстанців, які зверталися до Б. Хмельницького з проханням прийняти їх до козацького війська [41].

В такій ситуації гетьман не поспішав вживати заходів для втілення в життя універсалу про «послушенство» селян і міщан шляхті. Поки що не знайдено згадок, які б свідчили про підтримку ним зусиль шляхти відновити панування на території Брацлавського, Київського, Подільського та Чернігівського воєводства. Навпаки, як показали переговори гетьмана з А. Киселем 10-13 лютого в Переяславі, він відхилив пропозицію королівської комісії обмежити чисельність козацького реєстру, наголошував на непорушності союзу з селянством, не приховував ворожого ставлення до магнатів. Шляхта могла користуватися маєтками за умов визнання влади гетьмана і служби на користь Війська Запорозького. Б. Хмельницький заборонив шляхті та урядникам до укладення договору переходити межі

козацької території, які встановлювалися по річках Горинь і Прип'ять, а також поблизу м. Кам'янець-Подільський.

Навесні 1649р. українські землі охоплює нова хвиля антифеодальної і національно-визвольної боротьби, коли, як свідчить літопис Самовидця, «...усе, що живо, поднялося в козацтво...» [42, с.57]. Успішно розвивалися військові дії селянсько-козацької армії під Збаражем і Зборовом. Проте зрада кримського хана змусила гетьмана піти на підписання 8 серпня Зборівського договору, який обмежував козацьку територію Брацлавським, Київським (за винятком західних районів) і Чернігівським воєводствами, встановлював 40 тис. козацький реєстр, передбачав повернення шляхти до маєтків. Таким чином, десятки тисяч селян і міщан повинні були повернутися у «підданство» панам. Втілення в життя договору вимагало від Б. Хмельницького внесення істотних коректив до аграрної політики, адже він мав сприяти відновленню старих поземельних відносин та попередніх форм експлуатації селян та міщан. Його перші кроки в цьому напрямку наštтовхнулися на масовий опір трудящих. Вже у вересні антифеодальний рух охопив Київське, Брацлавське і східну частину Подільського воєводства. Селяни і міщани, за словами краківського райці М. Голінського, не хотіли «дозволити на згоду, а щоб були собі вільними і не були нікому підданими і, щоб не мали над собою дідичних панів» [43].

За таких умов Б. Хмельницький змушений був маневрувати. З одного боку, розсилав універсали для «втихомирення поспільства», з іншого – добивався від А. Киселя «скромного» поводження шляхти з підданими, створення сприятливих умов для продажу майна і переселення на козацьку територію селян і міщан, які залишилися в реєстрі, відмовився залучати шляху до складання реєстру, заборонив королівським урядникам до завершення роботи сейму повертатися до маєтків, при козацькому війську дозволив залишитися тисячам виписаних з реєстру селян і міщан, які мали виконувати різноманітну обозну службу. Не поспішав він йти назустріч домаганням магнатів щодо захисту їх майна за винятком лише частини маєтків канцлера Є. Осолінського та київського воєводи А. Киселя [32, с. 141, 656; 44].

Після затвердження сеймом в січні 1650 р. умов Зборівського договору, що відкривало шлях до масового повернення шляхти у свої володіння, ситуація почала мінятися. Виявилася необхідність внесення певних змін до соціально-економічної політики гетьманської влади. Тому в кінці лютого – на початку березня в Києві відбулася старшинська рада за участю А. Киселя. Її рішення свідчать про прагнення Б. Хмельницького не допустити відновлення найгрубіших форм експлуатації населення, полегшити його становище. Так, заборонялося прибувати до маєтків феодалам-католикам, які мали право відрядити туди лише православних слуг. Шляхта повинна була «якнайскромніше поводитися з підданими», відмовитися від поборів і до повернення козацьких послів з Варшави задовольнятися лише прибутками «з шинків і млинів». В Київському воєводстві їй заборонялося збирати подимне і побори, схвалені житомирським сеймиком [45].

З іншого боку, рішення ради засвідчили прагнення панівного класу перетворити козацтво у привілейований стан, змусити селян визнати своє підлегле гетьманській владі становище. Чіткіше виявився антиселянський характер соціальної політики гетьманської влади, значно зросла кількість «захисних» універсалів, наданих шляхті. Місцева адміністрація отримала накази «жестоко казнить» порушників волі гетьмана. Не виключено, що даний аспект політики Б. Хмельницького зумовлювався впливом частини заможного козацтва та угодовського угруповання старшини, які були в цілому задоволені умовами договору з Річчю Посполитою. Одночасно гетьману доводилося рахуватися з серйозною опозицією з боку радикального угруповання старшини, яке виступало проти умов договору і підтримувало антишляхетську боротьбу населення.

За таких умов з березня 1650 р. стрімко наростає хвиля антифеодальної боротьби. Селяни намагалися «скинути з себе ярмо підданства» і хотіли бути «селянами лише по-імені». Вони вбивали панів, йшли до «козаків джурами» або переселялися «з усім майном за Дніпро». Значного розмаху набирає боротьба на Брацлавщині та Чернігівщині, де її підтримували полковники Д. Нечай і С.



Пободайло. У відповідь гетьманські органи влади посилюють репресії. В листі до А. Киселя від 16 травня Б. Хмельницький підкреслював: «Имею прилежный промисел и попечение, чтоб укротити и смирить посполитого народу людей...» Під страхом кари смертю полковники мали «...оберегати, чтоб наездов на шляхетския дома и на подданные люди королевские и шляхетские отнюдь не чинили». Вживалися заходи, що мали стримувати процес залишення селянами і міщанами шляхетських маєтків [32, с.168.]. Як свідчать джерела, місцеві органи влади починають сприяти у відновленні старих форм експлуатації трудящих [32, с. 184; 46, с. 134-135]. В кінці серпня гетьман, вирушивши у молдавський похід, звернув увагу козаків і поспільства Київського і Чернігівського воєводств та Житомирського староства, щоб «подданії зас і нереєстровие паном своїм послушними, яко перед тим, повинни бити і жадних бунтов і своєволи не всчинати...» [32, с.185]. Проте навіть при сприянні гетьманської влади шляхті не вдавалося відновити свого панування. За визнанням М. Голинського, «хоча панів за універсалами Хмельницького впускають до маєтків, але так їх шанують, що самі над ними панують, а інших убивають» [47].

Влітку 1650 р. у діяльності гетьманської адміністрації визначилася також тенденція до відділення реєстрового козацтва від селян і міщан. В універсалах Б. Хмельницького містилася вимога «хлопів, які не перебували в реєстрі, не прикривати козацтвом...» [37,с.389]. «Кожний нехай із свого ся тішить, – відзначалося в універсалі ніжинському полковнику П. Шумейку від 31 липня, – козак нехай свого глядить і своїх волностей постерегає, а до тих, котори не суть приняти до реєстру нашого, аби дали покой...» [32, с.179]. Під загрозою смерті старшині і козакам заборонялося захищати шляхетських підданих [Там само, с.184]. Така політика гетьманського уряду призвела до того, що селяни влітку 1651 р. вже не приховували свого невдоволення: «козаки с королем и с поляки мирились и их де отдали било панству в подданство по прежнему... их де бедных людей и козаками не називали, а називали их мужиками» [48].

Разом з тим зауважимо, що Б. Хмельницький прагнув не допустити відновлення великого феодального землеволодіння. Не одержали своїх маєтків Я.Вишневецький, О. Конецпольський, М. Потоцький та інші магнати. Звертає на себе увагу також той факт, що, видаючи грізні універсали, гетьман до початку вересня не вдавався до масових репресій проти повстанців. Він прагнув не заглиблюватись у взаємовідносини шляхти з підданими. Значно енергійніше почав діяти Б. Хмельницький у другій половині вересня, коли під час молдавського походу довідався про масове повстання на Лівобережній Україні, яке створило загрозу початку військових дій з Річчю Посполитою у несприятливий час. Тому універсалом від 20 вересня він дозволив шляхті разом з полковниками карати повстанців смертю [49]. Після придушення повстання помітно зросла кількість гетьманських універсалів, виданих шляхті й магнатам для захисту маєтків.

З кінця листопада, коли реально стає загроза нападу коронної армії, Б. Хмельницький відмовляється від підтримки феодалів, що повернулися до своїх володінь. Не без сприяння гетьманської адміністрації спалахує нове повстання на Лівобережжі та Брацлавщині, починається масовий запис селян і міщан до козацьких полків [50; 32, с.190; 51]. З цього часу і до укладення 18 вересня 1651 р. Білоцерківського договору не трапляються факти, що свідчили б про заходи гетьмана, спрямовані на відновлення шляхетського землеволодіння. Навпаки, є відомості, що весною 1651 р. серед західноукраїнських і польських селян поширювалися чутки про універсали гетьмана, які обіцяли їм «вільності від робіт» і переведення на виплату чиншу. За визнанням М. Голінського, «хлопам дуже засмакувала ця вільність...» [52]. В цей же час Б. Хмельницький продовжував роздавати маєтки та угіддя монастирям, на користь яких селяни мали виконувати «звиклоє послушення», «яко здавна» [32, с.210, 216-217, 219]. За розпорядженнями гетьманської влади трудящі сплачували на її користь різноманітні податки.

Поразка селянсько-козацького війська в битві під Берестечком, наступ ворожих армій на південь України, невизначеність позицій хана, хитання

заможного козацтва й частини старшини зумовили підписання Білоцерківського договору на важких умовах, за якими козацький реєстр скорочувався до 20 тис. осіб, козацька територія обмежувалася Київським воєводством, відновлювалася влада шляхти над селянами і міщанами. Зрозуміло, що трудящі не визнали такого договору і виступили на захист своїх завоювань. Не приховували невдоволення також козаки, які проживали на території Брацлавського і Чернігівського воєводства, і тепер повинні були залишати домівки і переселятися в межі Київського воєводства. Крім цього, поза реєстром залишалися 20 тис. козаків, які мали повернутися до «підданства» панам. Під час складання реєстру повстали козаки Білоцерківського і Корсунського полків, опір яких вдалося зломити лише на початку 1652 р. [53].

Селяни і міщани відмовлялися впускати шляху до маєтків. На Лівобережній Україні вони, за словами шляхтича С. Освенціма, «не звертали жодної уваги на універсали Хмельницького і його урядників, а навпаки, погрожували йому обрати нового гетьмана і нікого з наших не хотіли впустити за Дніпро, а якщо хто наважувався їхати туди, то його неминуче вбивали» [54, с. 137]. І справді, в кінці 1651 – взимку 1652 рр. тут з'являються новообрані гетьмани Вдовиченко, Богданко, Бугай. На Брацлавщині успішно діяли загани опришків, тисячі селян і міщан переселилися на молдавську землю [55]. Б. Хмельницький, розуміючи серйозність становища, добивався від польсько-шляхетських властей дозволу козакам перезимувати в своїх домівках до завершення складання реєстру навесні 1652 р.

У кінці лютого на Лівобережній Україні посилюється антифеодальна боротьба, відбулися збройні сутички з польсько-шляхетськими хоругвами. Уникаючи передчасних військових дій з шляхетською Польщею, враховуючи той факт, що частина старшини виступила проти його влади, Б. Хмельницький схвалив рішення корсунської старшинської ради про страту миргородського полковника М. Гладкого, прилуцького – С. Герасимова та шести сотників. Виконання цього вироку вкрай загострило становище на Лівобережжі [56, 57].

Масовий антифеодальний рух переконав гетьмана в неможливості збереження умов Білоцерківського договору. Провівши мобілізацію полків, він вирушив у похід і 23 травня 1652 р. у бою під Батогом розгромив коронне військо. Ця блискуча перемога викликала масове повстання, в результаті якого шляхта була вигнана з території Брацлавського, Київського і Чернігівського воєводств. Так було завдано остаточного удару намірам феодалів відновити тут своє панування. Соціально-економічні результати цієї перемоги були настільки вагомими, що майже століття позначалися на історичному розвитку українських земель.

Заслуга Б. Хмельницького як політика полягала у визнанні за селянством права на спадкове володіння земельними угіддями, особисту свободу, перехід до козацького стану. Серйозних змін зазнала форма експлуатації селян, бо головним земельним власником виступала феодальна гетьмансько-старшинська державність, яка, користуючись монопольним правом на землю, привласнювала частину додаткової праці виробників у формі ренти-податку. Панівний клас в основному експлуатував селянство через посередництво державного апарату. Виняток становили монастирі, незначна частина шляхти, представники вищого православного духовенства та старшини шляхетського походження, що мали маєтки. Якщо Б. Хмельницький сприяв росту монастирського землеволодіння (за нашими підрахунками, в роки визвольної війни 8 монастирям було видано 10 універсалів про надання їм маєтків або угідь (тут і далі підрахунки зроблено за виданням [32]), то землеволодіння шляхти й козацької старшини не зростали за рахунок вигнаних магнатів або шляхти. Тому тезу про масове зростання маєтків старшини під час війни та перетворення їх у феодалів-землевласників, які закріпачували селян, вважаємо слабо аргументованою і непереконливою.

Складним і маловивченим залишається питання про характер козацького землеволодіння. На нашу думку, в умовах формування Української феодальної державності після ліквідації умов Білоцерківської угоди завершується процес закріплення козацької власності на землю. Феодальна власність на землю була

умовною і безумовною, корпоративною і індивідуальною, поділеною і неділимою, вільною і невільною та ін. [58, с. 94]. Так, користуючись правами на землю, козаки розглядали їх насамперед як прерогативи Війська Запорозького, а не окремої особи. Селянин або міщанин не тому ставав козаком, що придбав землю (вона продавалася й куплялася вільно), а лише вступивши до Війська Запорозького, отримував відповідні права на володіння землею. В даному випадку «носієм юридичного титулу необмеженого і безумовного земельного власника...» виступав не окремий індивід, а корпорація співласників-козаків [Там само]. Слід відзначити й певну умовність козацької власності. З одного боку, козаки мали право засновувати на землях слободи, отримувати можливість привласнювати частину додаткової праці безпосередніх виробників, тобто, економічно реалізувати монопольне право земельної власності, з іншого — вона була обмежена відбуванням власним коштом військової повинності на користь Війська Запорозького.

Таким чином, антифеодальна боротьба й аграрна політика гетьмана привели до серйозних зрушень в структурі земельної власності на користь феодальної державності та козацтва. Було ліквідовано велику феодальну власність на землю (за винятком монастирської), панщинно-фільваркову систему господарства і кріпосницькі відносини, де вони існували; козацтво перетворилося у дрібних власників, а основна маса селянства добилася особистої свободи і права спадкового користування землею. Рента, яку сплачували селяни на користь гетьмансько-старшинської державності, була значно менша, ніж та, яку одержували феодалі напередодні визвольної війни. Вперше за кілька століть селяни одержали можливість певною мірою користуватися результатами своєї праці [59, с.38]. Все це сприяло активізації господарської діяльності на козацькій території.

Визвольна боротьба народних мас завершилася перемогою — вигнанням з території українських земель польської шляхти. Нова політична ситуація не внесла істотних змін до аграрної політики Б. Хмельницького. В переговорах з російським урядом він добивався насамперед юридичного оформлення

привілеїв козацтва та збільшення його численності до 60 тис. осіб, а також збереження всіх прав і привілеїв за шляхтою та православним духовенством. Особливу турботу він виявляв про збереження козацьких прав на землю: «Имений казатцких, чтоб ништо не отбирал: которые земли имеют и что к ним належит, что с теми имений вольны были» [32, с.323, 324]. Як слушно зауважував В. Голобуцький, гетьман до кінця життя не вважав за можливе провести розмежування козаків і покозачених селян [60, с.32]. Хоч гетьманська адміністрація збирала податки з селян і міщан, але Б. Хмельницький намагався не переобтяжувати їх ними. Так, не було зібрано грошей для платні козацькому війську. Між тим, на думку полковника П. Тетері, якби з кожного селянського двору збрали по 1-2 золотих, цієї б суми вистачило [32, с. 604].

Велику увагу Б. Хмельницький приділяв охороні землеволодінь монастирів і духовенства. Факти свідчать, що після визвольної війни збільшилася кількість універсалів про надання їм нових маєтків, земельних угідь, млинів, млинарських кіл. Так, за нашими підрахунками, протягом 1654-1657 рр. 11 монастирів отримали 10 універсалів на нові маєтки, 4 – на угіддя і 8 – на млини і млинарські кола.

Різко скоротилася кількість універсалів, виданих шляхті, яка не служила у Війську Запорозькому (в 1648-1653 р. р. – 24, в 1654-1657 р. р. – 8), що пояснюється розривом відносин з Річчю Посполитою. Це свідчить, що Б. Хмельницький, як правило, надавав універсали лише тим представникам шляхти, які визнавали його гетьманську владу. Універсал від 28 червня 1657 р. про підтвердження прав шляхти Пінського повіту конкретизує його політику щодо шляхетського землеволодіння. Так, шляхті дозволялося володіти спадковими маєтками у Пінському, Мозирському і Турівському повітах та в інших місцях за умови «...хто тільки виконає присягу вірності». За нею зберігалися також «васальні права», отримані від польських королів, за винятком королівщини Пінського староства, що відходили до гетьманського скарбу. Довічні надання могли перебувати в користуванні шляхти до смерті «кожного посесора», після чого мали перейти в гетьманське розпорядження

[61]. Варто зауважити, що маєтки, які бралися під захист гетьманською владою, знаходилися на території Чернігівського воєводства і півдня Білорусії.

Починаючи з 1654 р. посилилася тенденція до збільшення кількості гетьманських універсалів, що захищали інтереси шляхти, яка служила у Війську Запорозькому і часто обіймала старшинські посади: з 1654 до 1657 р. ми налічили їх 93 з них звільняли шляхту від військової служби, постоїв війська і забороняли кривдити її. 4 універсали підтверджували права, шляхтичів на їх маєтки. П. Тетеря 18 травня 1656 р. був звільнений від орендаторських мірок з свого млина під Переяславом. Родич гетьмана П. Хмельницький, який дав «на потребу войсковую» 8 тис. золотих, 15 червня 1655 р. одержав в «спокойное уживане» 4 села з угіддями» [32, с.432-433, 494-495]. Б. Хмельницький почав надавати земельні володіння окремим представникам козацької старшини нешляхетського походження, чого не траплялося протягом визвольної війни. В червні 1657 р. дітям паволочського полковника І. Миньківського повернули села Миньківці та Вербівка [32, с. 436, 593, 594].

Все це дозволяє зробити висновок, що й після завершення визвольної війни Б.Хмельницький не поспішав надавати нові маєтки шляхті та козацькій старшині. Такий аспект аграрної політики гетьман негативно сприймався значною частиною старшини (в основному шляхетського походження), яка намагалася захопити якомога більше володінь. Через голову Б. Хмельницького, часто таємно від нього, вона добивається від царського уряду грамот на маєтки (родина Виговських, С. Богданович-Зарудний, П. Тетеря, брати Золотаренки, Т. Оникієнко та ін.). Але отримати їх виявилось значно легше, ніж скористатися. Під час розмов з представниками російської адміністрації у Москві влітку 1657 р. П. Тетеря скаржився, що ні І. Виговський, ні він «...тем ничем не владеют, опасаясь от войска Запорожского». При цьому зауважував, що коли козаки довідаються про одержані ними маєтки, то «...их де всех тотчас побьют..», бо «...в войске де Запорожском владеть им ничем нелзе» [62].

Аналіз аграрної політики Б. Хмельницького дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на певні внутрішні суперечності, вона в цілому відзначалася

гнучкістю, цілеспрямованістю і носила прогресивний характер. Гетьман добивався зміцнення державно-феодальної і козацької власності на землю, сприяв росту монастирського землеволодіння. Розуміючи необхідність союзу з селянством, він визнав за ним право на особисту свободу, спадкове користування землею і вступ до козацтва. Не будучи противником шляхетського землеволодіння, Б.Хмельницький не поспішав, однак, відновлювати його на козацькій території, не йшов назустріч домаганням частини старшини заволодіти маєтками вигнаних польських і українських феодалів.

Після смерті великого гетьмана події розвивалися стрімко, але не на користь козацької держави. Слід відзначити дві з них – це Гадяцький договір 1658 р., за яким передбачалося створення своєрідного федеративного державного об'єднання (Україна, Польща, Литва). До нього, за бажанням, могла б увійти і Росія. Україна отримувала назву «Велике князівство Руське», а в територіальному відношенні охоплювала колишні Брацлавське, Київське та Чернігівське воєводства. Виконавчі функції повністю передавалися гетьману, а законодавчі – Загальній раді. На думку О. Гуржія, за сучасною термінологією створювалася автономна парламентська республіка з президентом на чолі, який обирався на посаду довічно (крім того, особисто І. Виговський, згідно з угодою, діставав посаду київського воєводи, а у власність – Барське та Любомське староства). У «Князівстві» планувалося створити свою фіскальну систему, карбувати власну монету, утримувати незалежні збройні сили (козацькі й наймані війська). І, що важливо, заборонялося польсько-шляхетській армії перетинати державний кордон з Україною. Те, що постійно порушувала Москва. Отже, внаслідок реалізації угоди мали визначитися більш менш сталі, визнані сусідніми країнами, межі Української держави. Але цій програмі не судилося втілитися у життя.

Друга подія відноситься вже до 1667 р., коли істотно змінилося міжнародне становище України і фактично були перекреслені умови Переяславської ради. Був укладений московсько-польський Андрусівський



договір, за яким за Росією закріплювалися Сіверщина й Лівобережна Україна та на 2 роки Київ, а за Річчю Посполитою – землі Білорусії та Правобережної України. Запорозжя потрапляло в спільне володіння обох держав. Тож договір відображав компроміс між двома монархіями, що стався за рахунок розподілу Української держави, і мав надзвичайно трагічні наслідки для історичної долі українського народу. Ситуація, що склалася, створювала незборимі труднощі на шляху консолідації українських земель у межах національної держави. На тривалий час, як засвідчили подальші події, загальмувався й деформувався процес розвою нації, її політичної свідомості, мови, культури тощо. З точки зору В. Смолія і В. Степанкова укладення цього договору ознаменувало завершення другого періоду національної революції, який характеризувався різким загостренням соціально-політичної боротьби, що вилилася в громадянську війну й призвела до розподілу козацької України на два гетьманства. Настав третій, останній період революції, основний зміст якого становила відчайдушна боротьба уряду П. Дорошенка за єдність держави та зміцнення її суверенітету. Він капітулював 1676 р. і це ознаменувало завершення національної революції, для якої були характерні такі риси:

- тісний взаємозв'язок і взаємовплив національно-визвольної й соціальної боротьби;
- переростання соціальної боротьби в селянську війну, що завершилася утвердженням у козацькій Україні нової моделі соціально-економічних відносин;
- провідна роль у розвитку революції та керівництві нею козацтва — стану дрібних землевласників – вояків;
- зрада національних інтересів переважною більшістю панівного стану українського суспільства, яке взяло найактивнішу участь у боротьбі проти Української держави;
- слабкий позитивний вплив на перебіг революції міського патриціату, вищого та середнього духовенства, інтелігенції;

- нерівномірність і суперечливість революційного процесу, зумовлені відставанням національно-політичної свідомості від поступу революційних подій, слабкою консолідацією еліти, гострою соціально-політичною боротьбою;

- переважання збройних форм боротьби;

- відхід з літа 1651 р. від національно-визвольної боротьби населення західного регіону, що часто перетворювався на арену жорстокої конфронтації супротивних сил;

- фатально-трагічна роль геополітичного фактора.

Історичне значення революції вбачається в утворенні національної держави у вигляді козацької України, її винятково важливої ролі в розвитку національної самосвідомості народу, формуванні державної ідеї; набутті досвіду боротьби за національну незалежність, а також проти соціального гноблення, за особисту свободу й право приватної власності на землю [25, с. 169-170].

Процеси державотворення продовжувались на обох берегах Дніпра з перемінним успіхом ще тривалий час: на Правобережжі близько 100 років, а на Лівобережжі майже до кінця XVIII ст. Так, на середину 80-х років XVII ст. відбулося правове оформлення кордону між трьома державами – Річчю Посполитою, Україною (Гетьманщина, Малоросія) та Росією. Крім того, тоді визначився і західний рубіж власне українських і російських земель. Згідно з трактатом 1686 р. – договір про «Вічний мир» між Росією та Польщею – досить чітко розмежовувалися лівобережний і правобережний регіони, які мали риси практично автономних держав у складі різних великих утворень з тією лише різницею, що Правобережжя юридично не відокремлювалося від Польщі на противагу Лівобережжю, розмежованому з Росією [29, с.52].

Більш докладно основи існування запорожців у складі Російської імперії змалював Д. Яворницький: «... всякому, кто бы он ни был, откуда бы не пришел в Запорожье, доступ был свободен в Сичь при следующих пяти условиях... По первому обязательству требовалось, чтобы поступивший в Сичь

был дворянином, поповичем, козаком, татариним, турком, вообще всем, чем угодно, но не крестьянином. И кроме того неженатым человеком. Впрочем, это условие часто обходилось, так как всякий мог назвать себя и вольным, и бессемеиным; зато раз принятый в Сичь, козак должен был вести строго целомудренную жизнь и карался смертной казнью, если вводил в Сичь женщину, не исключая матери или сестры. По второму обязательству требовалось, чтобы поступивший в Сичь, если он не был русским, забыл свою природную речь и говорил козацкою, т.е. малоросийскою речью, это условие никогда не нарушалось. По третьему обязательству поступивший в Сичь должен был присягнуть верно, неизменно и до конца своей жизни служить русскому престолу и принести в том присягу в церкви перед престолом божьим. По четвертому обязательству поступивший в Сичь должен был непременно исповедовать православную веру, признать ее догматы, соблюдать посты, знать символы веры и молитву Господню; если он был католиком или лютеранин, должен был принять православие; если же он был жид или магометанин, должен был креститься торжественно в «греко-русскую веру». По пятому обязательству поступивший в Сичь должен был сперва присмотреться к порядкам войсковым, изучить приемы сичевого рыцарства и потом уже записываться в число испытанных товарищей, что могло быть не раньше, как по истечению семи лет.

Само собой разумеется, что все эти условия сложились в более позднее время, как это видно, например, из третьего условия, которое могло явиться только с принятия подданства России со стороны запорожского войска. В более раннее время, нужно думать, для поступления в Сичь требования были гораздо проще».

Далі дослідник характеризує сам устрій громади низового козацтва: «Эти начала – свобода, равноправность, братство, товарищество, православная вера, безженность, борьба с неверными, освобождение из плена христианских невольников и защита слабых против сильных... Взятое в целом составе, запорожское войско делилось на сичевых и зимовых козаков. Первые,

собственно, и составляли настоящий цвет казачества...». «Как вход в Сичь, так и выход из нее не был затруднителен. На Запорожье говорят, что они «войско вольное, — кто хочет, приходит по воле, и отходить по воле». Определенного срока для пребывания в Сичи поступившего в нее не полагалось: всяк мог выходить из нее, когда ему было угодно. Уходил козак из Сичи, если у него являлось желание служить в каком-либо из украинских городов; уходил козак, когда задумал жениться и обзавестись собственным хозяйством; уходил и тогда, когда ему просто надоела жизнь в Сичи или, как говорили сичевики, когда он «зажирів від козацького хліба». Впрочем, ушедший из Сичи, вновь мог быть принят в нее, если изъявлял на то свое желание, вернувшись назад и хвативши где-нибудь «шилом патоки» или «узнавши, по чім ківш лиха» [63, с.145-146, 148-149, 152].

Повертаючись до розгляду державних структур «Українського гетьманату» («Війська Запорозького»), що виник у результаті революційних подій 1648-1676 рр., слід згадати думку В. Липинського, що: «Військо Запорізьке – в другій добі повстання — це вже тільки титул: це традиційна, почесна, аристократична назва із скритим під нею зовсім іншим ніж перед повстанням і з початку повстання змістом. Цей клас, що зветься тепер Військом Запорозьким, не має вже нічого спільного з дійсним Запоріжжям, із Січчю, з нерозореним степом із полукочовим укладом ловецько-уходницького і військово-добичницького старого запорожського козацького життя. Запорожський Січовий Кіш – а «кіш» в татарській мові означає спілку чабанів – хоча і існує, але за Гетьмана Хмельницького перестає відігравати будь-яку політичну роль» [21, с.89]. З ним солідаризується Д. Дорошенко, який вказує на те, що коли відбувалась присяга московському цареві, то Б. Хмельницький не вважав потрібним привести до неї запорожців на тій основі, як він пояснював російській стороні, що вони – люди незначні, «маленькі» [64, с.54].

Відомо, що формування станових ознак українського козацтва відбувалося в другій половині XVI–середині XVIII ст. Їх правові засади знайшли втілення у «козацьких вольностях», про що вже згадувалось вище, і

які надавалися тим, хто перебував на державній службі. Права і привілеї мали визначати місце козацтва в усіх сферах суспільних відносин. Водночас влада вбачала в козаках виключно військовий контингент. Економічною підоймою становлення козацької верстви виступало землеволодіння. Практика надання реєстровим козакам володінь як винагороди за службу утверджувалася лише в роки гетьманування Б.Хмельницького. А регулятором взаємовідносин серед козацтва стало право, основні засади якого були вироблені ще в запорозькій громаді [65, с.112].

Але на власне запорозьких землях основна частина територій використовувалася лише для занять скотарством, мисливством, рибальством всією громадою. Основні засоби для забезпечення життєдіяльності отримувались за рахунок військової здобичі, обміну та виділених ресурсів (гроші, провізія, військові припаси з державної казни).

По-іншому складалася ситуація для реєстрового козацтва: їх представникам надавалися конкретні земельні наділи, де велося господарство фермерського зразка, що і стало економічним підґрунтям козацького стану. Окрім права на володіння земельними маєтностями, за реєстровими закріплювався цілий ряд прав і привілеїв-вольностей, що відрізняли козаків з-поміж інших верств тогочасного населення: звільнення від державних податків і повинностей, окреме адміністративне підпорядкування та судочинство. У соціальному відношенні козацька верства розподілялась на старшинську верхівку та рядових козаків, які й виконували основний військовий обов'язок.

Слід погодитись із твердженням В. Липинського, що європейська хліборобська культура в пізньосередньовічній Україні не могла укріпитись в державних формах «...доти, доки ці форми репрезентує нехліборобська, общинницька рядова козаччина.

Допіру сформування і перемога на Україні осілої, хліборобської, а разом військової, лицарської верстви творить підставу для будови незалежної від Польщі Української Держави». «Тільки спираючись на городову, осілу хліборобську Україну зміг Гетьман приборкати анархічне низове Запоріжжя і

вірною та певною старшиною його обсадити. Тільки спираючись на цю силу, зможе він визволити «всю Русь з неволі лядської», повалити остаточно на землях українських польську державу. Збільшувати цю силу, приєднуючи до осілого реєстрового козацтва й покозаченої шляхти все нові співзвучні їм українські елементи і виривати з під ніг Річі Посполитої той ґрунт, на якому вона «на Русі» держиться – ще непокозачену «руську» шляхту: ось завдання, яке ставить собі Гетьман після того, як першою перемогою над внутрішньою анархією він заклав перший камінь в основу будови Української Держави».

Липинський приходиться до цілком логічного висновку: «З хвилини заволодіння землею по лицарському праву меча («нехай війна буде слава, же през шаблю маєм права») процес європеїзації козаччини був завершений. До цього, крім поданих вище причин, мусив довести стародавній «дух» Війська Запорозького, його найбільша інтима, найбільш глибоко в серцях козацьких захована культура, що весь час під впливом західним, європейським формувалась». А тому: «Якщо ж мати на увазі отой дух лицарський західноєвропейський, оту станову «військову лицарську честь», то не тільки старшина, але й послідній козак Війська Запорозького був абсолютно рівним не тільки шляхті польській, а й усьому західноєвропейському лицарству» [21, с.94, 99, 126, 127].

Державотворчу роль козацтва в цілому визначив академік НАН України В. Смолій. На відміну від своїх сучасників (і значною мірою антиподів) – представників князівських родин і шляхти, що пройшли вже значний шлях свого утвердження і вступили у зрілу фазу історичного розвитку – козацтво належало до молодих суспільних станів із великими потенційними можливостями. В конкретно-історичних умовах середини XVI ст. саме воно перехопило естафету державної традиції, яка перервалася після сходження з політичної арени Галицько-Волинського та Київського князівств (друга половина XV ст.). Феномен цього явища полягав у тому, що вперше державотворча функція перейшла безпосередньо до рук представників народу. Утворення Запорозької Січі, яка була дітищем козацтва, означало, що етнічна

українська державність збагатилася історичними формами, які далеко не адекватно відображали базисну основу середньовічного суспільства.

Але державотворча практика в Україні та внесок у її розвиток Запорозької Громади, безперечно, не обмежувався кінцем XVI – першою половиною XVII ст. Ця практика мала значно глибший і довготриваліший характер. Рубіжною віхою на шляху еволюції Запорозької Січі та її органів влади (як і на інших українських теренах) стали події середини XVII ст. Тоді творилася нова держава з демократичною республіканською формою правління, органами законодавчої та виконавчої влади, які мали яскраво виражені національні риси. Конституювання всіх органів управління відбувалося протягом кількох років, у ході безперервних воєнних дій та наростання загрози з боку ворожих сил. І все-таки козацька республіка вижила. Життєздатність та великі потенційні можливості нової держави пояснює насамперед той факт, що вона творилася в надрах народу і самим народом.

Сповнена романтичним героїзмом і жахливим трагізмом боротьби козаків проти чисельних зовнішніх ворогів, це водночас була епоха національно-духовного й державницького утвердження українського етносу, коли він зумів у нерівній боротьбі не лише відстояти свою свободу і незалежність, а й створити одну з найдемократичніших для свого часу держав – Козацьку республіку. Своім демократичним способом життя зі специфічними народними традиціями, моральними і правовими нормами та принципами, з відповідними державними і духовними інституціями, насамперед такими, як Києво-Могилянська академія, ця Козацька республіка справляла значний прогресивний вплив не лише на співвітчизників, а й на загально-європейський розвиток.

Та передусім козацтво назавжди увійшло у свідомість українського народу як унікальний соціальний феномен і символ його прагнення до свободи, демократії й національної незалежності, забезпечило появу в ній нових стереотипів мислення. Ототожнення в очах зовнішнього світу термінів «українець» і «козак» також свідчило про велику репрезентативну роль

останнього в історії України та українського соціуму. Не випадково вже сам спосіб життя козацтва з його прагненням до демократичних вольностей і своєї національної та соціальної незалежності найбільше лякав російський царизм та його імперсько-державні органи, які в період від Петра I до Катерини II зробили все для того, щоб роз'єднати і задушити козацтво та Гетьманщину як соціально-державницькі структури й опору непокори царизму, а офіційні великодержавницька російська і радянська історіографії були далекими від об'єктивної реконструкції подій і явищ, пов'язаних з історією українського козацтва.

І все ж, політичний спадок козацтва, набутий ним досвід боротьби за національне визволення не канули в небуття із згасанням в Україні державотворчих процесів. Вони своєрідно трансформувалися в суспільній думці XVIII–XIX ст., набули нової якості у державницьких змаганнях українців новітнього часу [66, с.9-15].

З цивілізаційної та державницької точки зору укладення між Україною та Росією Переяславської угоди 1654 року, яка спочатку передбачала особисту унію двох держав, потім трансформувалася в протекторат, а згодом стала підставою для інкорпорації України до складу Російської імперії, було певним історичним нонсенсом. Угода між козацькою Україною – республікою козацькою, з її виборною владою, з її традиційним народовладдям, з властивою її населенню уявою про участь кожного в житті суспільному, з одного боку, і – між автократичною державою Московською – монархією східного типу, з другого – була, безперечно, неприродна. Як справедливо підкреслює Р. Лащенко, «унії, природно, заключаються між монархіями (а не між монархіями та республіками), що по самій державній структурі своїй, по своєму устрою, характеру урядування, його системі, методах, політичних і династичних зв'язках, традиційних засадах в провадженні міжнародної і внутрішньої політики та ін. — підходять одна до одної...

Отже, унія в її суто юридичному змісті між Україною-республікою і Москвою-монархією була власне неможливою, і коли ми тут і вживаємо термін



«унія» для означення того союзу, що був укладений між Україною і Москвою в 1654 р., то лише відносно і з великими чисто юридичними застереженнями та обмеженнями... » [67, с.83].

Значення 1654 р. в цивілізаційному вимірі слід розглядати не лише в контексті практичних українсько-російських взаємовідносин (за великим рахунком об'єднуючим чинником двох цивілізацій був лише релігійний аспект). Привертає увагу те, як основи козацької цивілізації в Україні сполучалися з тогочасною європейською політичною цивілізацією й до яких наслідків міг би привести альтернативний варіант задуманого Б. Хмельницьким союзу з західними державами, зокрема зі Швецією (варіант, нереалізований через смерть гетьмана). Союз з Росією був для України, за виразом О. Апанович, ані трагедією, ані ганьбою. Досягнувши конфедеративного союзу з Росією, Б. Хмельницький основну увагу приділив розв'язанню двох кардинальних проблем: реалізації ідеї соборності держави та запровадження в ній спадкоємного гетьманства [25, с.82-85].

Значення договору 1654 року, з погляду сучасного рівня вивчення тієї епохи, полягало в тому, що:

- по-перше, в царині міжнародних відносин засвідчувалася юридична форма відокремлення й незалежності козацької України від Речі Посполитої;
- по-друге, це було правове визнання Московією внутрішньополітичної суверенності Української держави, недоторканості існуючих в ній державних інституцій і соціально-економічних відносин;
- по-третє, цей договір відкривав перспективу в союзі з Московією довести до переможного кінця війну з Річчю Посполитою й завершити об'єднання всіх етнічних українських земель у кордонах національної держави;
- по-четверте, він виступав у свідомості національно-патріотичної еліти наступних поколінь, за визнанням Пилипа Орлика, «найсильнішим і найпереможнішим аргументом і доказом суверенності України» [68, с.105].

Питання про існування козацької держави в середині XVII ст. і про його особливості залишається вельми спірним і політизованим. Ряд вчених з числа

української еміграції схилився до ідеалізації Гетьманщини й перебільшував ступінь її незалежності [69]. Радянська історіографія однозначно розглядала входження України в геополітичну орбіту Росії як «воз'єднання» двох братніх народів [70]. У сучасній українській історіографії широко використовується термін Українська національна революція, тобто Гетьманщина розглядається як українська держава, а не «Руське князівство» або «Мала Росія» (терміни, які найчастіше вживали в XVII ст.) [22, 71]. Російська історіографія нової доби дуже скептично ставиться до самого факту існування козацької держави.

На наш погляд, Гетьманщину можна було б охарактеризувати як державне утворення, яке не встигло завершити політичне становлення й структурування державницьких інститутів. Цим у великій мірі пояснюється її подальший занепад.

По смерті Б. Хмельницького (1657 р.) Україна переживає період т.зв. Руїни – кривавої міжусобиці козацької старшини, коли за неповні 20 років нею править, змінюючи один одного, аж дев'ятеро гетьманів. Причому з 1660 р. окремі гетьмани були на кожному березі Дніпра – і на Лівобережжі, і на Правобережжі. З цивілізаційної точки зору це призвело до занепаду державницької ідеї, руйнації інститутів самоврядування та незалежницьких традицій. Москва в повній мірі скористалася ситуацією, що склалася, й дедалі сильніше обмежувала цивілізаційний простір козацької держави. За Петра I цей процес значно прискорився.

1687 р. гетьманську булаву отримав І. Мазепа. Але згода його на укладення так званих «Коломацьких статей» стала ще одним кроком назад у справі політичної автономії Української держави: вони заперечували державний характер гетьманської влади і державний статус Гетьманщини. Забороняли для її характеристики таке правове визначення як «Малоросійський край гетьманського регіменту» й зобов'язували трактувати, що вона належить до єдиної держави з Великоросійським краєм. Вперше в них визначалося, що гетьман і старшина зобов'язані «народ малоросійський всякими засобами і способами з великоросійським народом з'єднувати» (ось де витoki

сумнозвісної теорії возз'єднання України з Росією), сприяти змішаним шлюбам тощо. Передбачалося введення московського гарнізону до гетьманської столиці Батурина. Підтверджувалася заборона на дипломатичні відносини з іншими країнами, висловлювалося застереження, що новий гетьман не повинен порушувати «Вічний мир» з Річчю Посполитою (тобто мав відмовитися від претензій на Правобережну Україну). Однак І.Мазепа продовжував писатися «гетьманом обох сторін Дніпра» [72, с.265-266].

Що являла собою Гетьманщина епохи Мазепи? Після десятиріч Руїни, громадянських війн й смут економіка відроджується, будувалися нові церкви і монастирі (епоха українського бароко), відроджувались духовні центри, багатіла козацька старшина, невпинно перетворюючись на дворян-поміщиків.

Селянське землеволодіння в Гетьманщині (на відміну від Московської держави) з часів Хмельниччини залишалось вільним. Воно базувалось на «займанщині», тобто на зайнятті земель, що пустували. Це становище зберігалось до другої половини XVIII ст. Паралельно робилися кроки до ліквідації практики переходу селян в козаки (й відповідно обмеження можливості використання козацьких привілеїв селянами). В цьому процесі царський уряд всіляко підтримував старшину. За Мазепи було зроблено ще один крок до обмеження селянської волі: вперше з часів шляхетського панування було введено дводенну панщину.

1705 р. вперше з часів П. Дорошенка Гетьманщина стала єдиною, тобто було об'єднано Правобережжя з Лівобережжям. Однак, за зовнішнім благополуччям Гетьманщина, створена на зразок конаючої Речі Посполитої, ставала історичним анахронізмом. Північна війна змусила Петра вдатися до військової та адміністративної реформи, обмежуючи полкове самоврядування Гетьманщини й переводячи козацьке військо на регулярну основу. У квітні 1707 р. було прийнято рішення про включення значної частини Гетьманщини до складу Росії на загальних умовах. Гетьман віднині лишався будь-якої реальної влади, а Гетьманщина – залишків автономії. У травні 1708 р. зникли останні надії на збереження за Гетьманщиною Правобережжя – Петро порушив

обіцянку, дану Мазепі й заявив полякам: Україна буде їм повернута після перемоги над шведами. Крім того він не надавав Мазепі жодної військової допомоги у боротьбі проти шведів, що було порушенням Коломацьких статей [73, с. 50-53].

Кардинально збільшилося використання царським урядом людських та матеріальних ресурсів України. Така ситуація загрожувала економічним виснаженням та соціальним незадоволенням. Проблема соборності (єдності Право- і Лівобережної Наддніпряни) – одна з найважливіших для української старшини, незадовільне для української сторони вирішення якої вже тричі (1656, 1667, 1686 рр.) викликало масовий рух у Війську Запорозькому, знову була вирішена негативно. По-третє, і найголовніше: політика Петра I продемонструвала, що він відчуває за собою достатньо сил, щоби відкрито ігнорувати інтереси української автономії на користь «загальноросійського блага». Зневажання традиції та права для досягнення цілком конкретних цілей, ставлення до української автономії як до суто адміністративної одиниці показали, що доля Війська Запорозького залежатиме не від переговорів чи уточнення норм українсько-російських договорів, а від практичних потреб царського уряду – зовнішньополітичних, військових, економічних тощо. Російська влада дала чітко зрозуміти українським підданам, що вона не бачить жодних правових обмежень у здійсненні будь-яких своїх рішень у Війську Запорозькому. У 1700-1703 рр. політика царського уряду заклала основи для нового народження політичної течії, зорієнтованої на вихід української автономії зі складу Російської держави [74, с. 330].

Але основні причини відвернення І. Мазепи від царя мали ще більш глибинну основу і були розкриті на засіданні у Жовклі у кінці квітня 1707 р. По-перше, гетьману було повідомлено про переведення українських міст в безпосереднє царське підпорядкування. По-друге, було підняте питання про переформування усього козацького війська – створення «компаній», тобто відбору п'ятої частини козаків до складу нового війська. Усі інші повинні залишатися вдома. Зовнішньо це обставлялося як реформи, пов'язані із

посиленням обороноздатності у зв'язку із загрозою наступу армії Карла XII. Але військова реформа являлася лише «верхньою частиною айсберга». Справа полягала в тому, що автономія Гетьманщини ніяк не вписувалася в концепцію Російської імперії, яка все більше вимальовувалася в голові Петра I та в думках його оточення.

Як справедливо відзначає російська дослідниця Т. Таїрова-Яковлева, така постановка питання для Мазепи була рівнозначною краху усієї його двадцятирічної політики. Також важливим являється і вияснення юридичної правомочності тих змін, які бажав провести Петро та його оточення у відношенні до Гетьманщини. Зрозуміло, що в Росії початку XVIII ст. не задумувалися про таку «дрібницю», як дотримання юридичних формальностей. Але у випадку з Україною вони мали справу з людьми, які отримали західну освіту й вихованими на тій системі цінностей, яка існувала в Європі на початку Новітнього часу. Не раз із уст Мазепи і його прибічників в момент гніву зривалися фрази: «Маємо право», «Не шаблею нас взяли». По суті, йшлося про природу відносин між Україною та Росією, як їх уявляла собі українська еліта. Їх не «завоювали» царі, а вони добровільно, на основі відповідних статей угоди прийняли «високу руку» царя і присягнули йому на вірність. Відповідно, порушення положень договору однією із сторін звільняло іншу від своїх обов'язків. Після фатальної наради у Жовклі І. Мазепа був внутрішньо готовий «змінити напрям». Іншого шляху для збереження своєї держави він вже не бачив.

Слід привести з цього приводу думку вищезгаданої російської дослідниці: «Давно уже пора отказаться от политических анафем и проклятий в адрес Мазепы и постараться извлечь урок из трагедий наших предков. Не стоит следовать пропагандистским штампам, которые пытались объяснить русско-украинский конфликт начала XVIII века корыстью мужества и признать, что интересы и цели молодой Российской империи и ослабленной Гетьманщины были очень различными. В некотором роде Украина стала заложницей геополитических планов России. Петр стремился создать новое государство,

способное как в военном, так и в экономическом плане соперничать с европейскими державами. Эта политика была возможна только при жесточайшей централизации. Военная и экономическая ситуация позволяла провести объединение Украины и вырвать из страшной бездны Руины Правобережье. Однако эти планы были принесены в жертву дипломатической игре. Перед лицом шведского наступления Левобережье должно было превратиться в выжженную землю, арену военных действий. Именно эти два фактора, наряду с личными обидами, и вынудили Мазепу на попытку союза с Карлом XII.

Еще одним фактором был план ликвидации Гетьманщины и включения ее в общую структуру Российской империи. Что бы не говорили о Мазепе, но ему был далеко не безразличен этот план, и не только потому, что он не хотел менять реальную власть гетманской булавы на пустой титул князя. Ему действительно было дорого то, что являлось частицей и его двадцатилетнего труда, иначе бы он почил на лаврах своего огромного богатства. Правда заключалась в том, что многие старшины спокойно восприняли перспективу превращения в мирных русских дворян-помещиков, кем они и стали впоследствии. Именно эти люди из старшины и не поддержали Мазепу. Но были и такие, кому Гетьманщина, дитя Хмельнитчины, была дорога, например Д. Апостол, Д. Горленко, которые были искренне готовы сражаться за «стародавние вольности» [75, с. 238-239].

І все ж Мазепа тягнув з переходом на бік шведів до останнього. Він не вірив у союз з конаючою Річчю Посполитою і ще менше – в союз з «еретиками» шведами. Дуже добре він знав і те, як його ненавиділи власні козаки, запорожці й прості селяни – за надто велику вірність царю, введення жорстокої дисципліни, закріпачення тощо.

У жовтні 1708 р. шведи вступили у Стародубський полк. Не маючи можливості чинити опір, а також під впливом чуток про розгром військ Петра, Мазепа вирішив, що чекати більше нема чого. Разом зі своїми полками він перейшов Дніпро й з'єднався з Карлом.

Розрахунки І. Мазепи зазнали краху – Полтавська перемога росіян майже вщент зруйнувала гетьманську державність. Гетьману не вдалося підняти проти Москви український народ. Причини цього спробував розкрити М. Брайчевський. «І. Мазепі, – пише він, – теж аніскільки не пасує роль «народного героя»: це був великий феодал, який всю свою державну діяльність присвятив реставрації феодальних порядків на Україні... Спочатку він орієнтувався на Петра I і цим дискредитував російсько-український союз. Потім він виступив проти Росії і тим дискредитував національно-визвольний рух. Народ дійсно ненавидів Мазепу, але природа тієї зненависті лежить в сфері не міжнаціональних, а класових відносин. Жоден державний діяч не зробив стільки для закріпачення українського поспільства (за винятком, звичайно, Катерини II) як Мазепа, і саме це забезпечило йому всенародну відразу» [76, с.399]. На думку академіка НАН України В. Смоля, «егоїстична соціальна політика привела до того, що в найвирішальніший момент широкі маси козаків і селян не підтримали планів Мазепи. В пам'яті народній залишалися ще надзвичайно свіжими спомини про панування Польщі з її шляхетською анархією, жорстоким феодальним та національно-релігійним визиском» [77, с.391].

Таким чином, тут ми маємо справу ще з одним цивілізаційним парадоксом. З одного боку, не викликає сумніву прогресивний характер виступу І. Мазепи на боці Карла XII в контексті можливого звільнення України з імперської неволі, а, з іншого, – цілковита неспроможність захопити цією ідеєю скільки-небудь значні соціальні верстви населення через відверто антинародну політику, яку провадив гетьман. Мазепа, як і всі його попередники з Б.Хмельницьким включно, зневажали той чинник, який завжди успішно використовувала проти них Москва. Як справедливо зазначає В. Липинський, характеризуючи добу Хмельниччини, «були натомість у тодішній політиці козацькій супроти селянства величезні хиби і помилки. Вони довели до того, що «чернь» українська, «права рука» гетьмана Хмельницького, стала правою рукою Московського царя і що Москва за допомогою цієї «черні», взятої в

міцні московської держави шори, Україною опанувала й усю опозиційну старшину козацьку, а особливо тих, хто «черні» золоті гори обіщували, в Сибір позасилала, вимордувала і до тла іскоренила...» [78, с.67-68].

Що ж стосується так званої «зради» Мазепи московській короні й протиставлення його «вірному союзнику Росії» Б. Хмельницькому, то в цій колізії найкраще розібрався М. Грушевський. «...Зовсім курйозом буде, – писав він, – протиставлення Хмельницького Мазепі немов двох полюсів українських настроїв, яке, власне дозволило собі різні землячки, присвоюючи собі назву богданівців в пику мазепинцям. Як відомо всякому, ознайомленому з фактами української історії, Хмельницький був не тільки яскравий автономіст, але й досить свідомий носитель державної української ідеї. Стрівшись з першими реальними проявами московського централізму, був незвичайно збентежений ними, і став в рішучій опозиції московській позиції... Хмельницький, переконуючись в неприхильності московського правительства до української автономії, шукав опертя у інших держав і, нарешті, спинився на ідеї тісного союзу з Швецією... Він спочатку думав погодити свій союз з Швецією з протекцією московською, а далі – як московська політика (замирення з Польщею) ввійшла в нову суперечність з політикою Швеції й Хмельницького (рішучої боротьби з Польщею) – Хмельницький і його старшина рішається йти з Швецією до кінця, хоч би прийшлося розірвати з Москвою зовсім і помагати Швеції проти самої Москви... Мазепина кон'юнктура таким чином тільки пов'язувала наново нитки політики великого гетьмана».

Грушевський робить висновок: «Богдан Хмельницький таким чином ніяк не надається, а ні в протиставлення мазепинцям, а ні на історичного патрона новітніх спеціалістів від нищення історичного патріотизму. Не знайдуть вони взагалі ніякого чесного і шановного історичного імені, котре могли б дійсним правом взяти в патрони собі. Не дурно цар Петро зачислив в «изменники» всіх українських гетьманів, з незаслуженим виключенням Скоропадського, цього «гетьмана дурного», кажучи словами Шевченка, котрого й на гетьманство призначив цар Петро в тій надії, що він, як чоловік недотепний і



безхарактерний, не підніметься на висоту національних українських домагань» [79, с.105-111].

Для України фігура І. Мазепи, за визначенням того ж Грушевського, стала трагічною ще й тому, що після 1708 р. «московське правительство вважало себе надалі свобідним від усіх обіцянок і зобов'язань, які прийняло на себе перед Україною і не хотіло більше рахуватися ні з якими правами і «древніми обичностями» українськими» [Там само, с.108].

Аналізуючи події XVIII ст. можна констатувати, що розвиток української цивілізації в Російській імперії в постмазепинський час свідчить про початок принципово нового етапу в історії української державності. Українська цивілізація відтепер існувала в рамках російської імперської цивілізації. Зокрема, уряд Петра I в 1709 р. створив в Україні інститут царських резидентів, поставивши таким чином гетьмана під контроль центрального апарату влади; активно втручався в кадрову політику гетьманату; поширював на українську територію деякі положення російського кримінального кодексу і регламентаційних указів у галузі торгівлі.

Створення у 1722 р. в Україні російської владної структури – Малоросійської колегії – і, особливо, здійснення нею реформ державного устрою Гетьманщини знаменувало собою ліквідацію автономного статусу Війська Запорозького, оскільки основні ознаки адміністративної автономії, а конкретно – самоврядування при проведенні внутрішньої політики та його функціонування на основі власного законодавства – у цей час Україною вже було втрачено. Уряд Петра I *de facto* ліквідував в Україні інститут гетьманства та генеральної старшини, передавши їх функції Малоросійській колегії, українські фінанси в повному обсязі залучалися до загальноімперської скарбниці, в українське село- та діловодство цілеспрямовано впроваджувало російські правничі кодекси та норми діловодства.

На початку 1725 р. Україна стояла на порозі повної інкорпорації її земель у склад Російської імперії та асиміляції її громадянства. І лише смерть Петра I, а також процес перегляду принципів державної політики (в тому числі й щодо

України), який розпочався у постпетрівський період, загальмували здійснення цього процесу [27, с.55].

Це в повній мірі могло вписуватись у довготривалу зовнішню політику Української держави, правителі якої часто визнавали одночасну підлеглисть кільком сусіднім монархічним володарям. Так, гетьман Б. Хмельницький протягом 1654–1657 рр. перебував у номінальній васальній залежності від московського царя й турецького султана та хотів здобути трансільванський і шведський сюзеренітет. І. Виговський у 1658 р. спочатку підкорявся московському цареві й шведському королеві, а потім перейшов під протекторат польського короля й одночасно шукав захисту в австрійського імператора. Гетьман Ю. Хмельницький був у московській залежності, яку в 1660 р. обміняв на польську протекцію, після чого хотів здобути захист турецького султана. П. Дорошенко протягом 1669–1676 рр. визнавав себе підлеглим щодо польського короля і турецького султана, а завершив московською протекцією. Гетьман І. Мазепа довгий час перебував під скіпетром російських монархів (1687–1708 рр.), а потім польського та шведського королів. Його наступник П. Орлик визнавав зверхність шведського короля і турецького султана, але у Конституції 1710 р. заклав положення про самостійне існування козацької держави. Витоки такої поведінки творців міжнародної політики гетьманів слід шукати у практиці міждержавних стосунків даного регіону Європи в ті часи.

Більш ніж півстоліття українські правителі, зважаючи на суперництво сильних сусідніх держав, були вимушені проводити політику маневрування між ними, переходити з одного боку на інший, відмовлятися від одного сюзерена на користь іншого. Тим самим забезпечувалася міжнародно-правова легітимність тогочасної Української держави. Інколи гетьмани визнавали залежність від кількох монархів одночасно, але це робилося лише заради того, щоб зберегти свою державу від інкорпорації до інших державних утворень [80, с. 359-360]. Цю політику вони намагались продовжувати і далі, але історична ситуація була не на українському боці.

Петербурзький двір вирішив добитися остаточної ліквідації політичної автономії України. У таємній інструкції генерал-прокуророві сенату Катерина II писала: «Мала Росія, Ліфляндія і Фінляндія суть провінції, які правляться дарованими їм привілеями, порушувати ці привілеї зразу було б не пристойно, але й не можна вважати ці провінції чужими й поводитися з ними як з чужими землями, це була б дурниця. Ці провінції так само, як і Смоленщину, треба зручними способами привести до того, щоб вони обрусіли й перестали дивитись, як вовки в ліс. Приступити до цього буде дуже легко, якщо розумні люди будуть обрані начальниками цих провінцій. Коли ж у Маларосії не буде гетьмана, то треба намагатися, щоб цей час і назва гетьманів зникли».

У 1764 р. це і сталося. Інститут гетьманства було ліквідовано, а для управління Лівобережною Україною і Запорожжям створювалася Малоросійська колегія. До Січі справа дійшла 1775 р., коли її укріплення були знищені, архів вивезено, а представників вищої січової старшини жорстоко покарано. Після цього перейшли до ліквідації залишків української автономії: полково-сотенного військово-адміністративного устрою та козацького війська.

Але негативні моменти в тогочасній українській історії поєдналися і з важливим позитивним фактором. Як вже відзначалось на початку розділу, на кінець XVIII ст. в основному завершилося формування національної території України. Важливу роль в цьому відіграли міграційні процеси, які в окремих регіонах країни мали свої особливості. На Лівобережжі, Слобожанщині й частково Правобережжі найінтенсивніше заселення відбувалось у першій половині, в Новоросії – у другій половині XVIII ст. Для західноукраїнських земель були характерні імпульсивні міграції, що мали час від часу і зворотний народний колонізаційний рух. Першорядне місце в освоєнні незаселених земель на території України належало українському народові. Поряд з ним активну участь брали вихідці з Росії, а також Білорусії, Литви, Молдови, Грузії тощо. Певну частину населення Правобережжя у цей період становили польські селяни та міщани, а на західноукраїнських землях – німецькі та угорські колоністи.

Заселення неосвоєних або запустілих земель проходило, як правило, двома шляхами:

- у вигляді стихійної вільнонародної колонізації;
- спрямовувалося та визначалося царським урядом і місцевою владою.

На характер і розвиток міграцій помітно впливала кріпосна політика, суть якої полягала в утрудненні переселення, в бюрократичній опіці пересування людності, в роздаванні (прямому або шляхом продажу чи оренди) земель можновладцям. Особливо активно вона почала використовуватись у час поступового знищення українських державних засад. Окрім того, важливе значення у формуванні української національної території мала поява нових, значних економічних, політичних і культурних осередків – міст. Вони ставали центрами консолідації українського населення [28, с. 117]. Говорячи про козацьку цивілізацію, ми відразу ж виділяємо серед прошарків населення пізньосередньовічної України цей стан як «локомотив» у розвитку тогочасної державності. Але й самі козаки ділилися на дві основні групи – власне запорожців та реєстрових. Зміст козацьких «прав і вольностей» полягав у їхніх економічних («майнових») правах на «хутори, сіножаті, луки, ниви, зорані поля, ставки, млини», «бджолині десятини і поволівщину» та іншу власність; на право забезпечення вільного життя батьків і матерів козаків, а також вдів. Вищевказані умови відносилися до реєстрових чи городових козаків. Але сюзерен повинен був виконувати певні зобов'язання і перед запорожцями Нижнього Дніпра: можливість здобування «козацького хліба» у морських та сухопутних походах, заняття уходництвом (полювання на звіра та рибальство) й несплата з нього чиншу.

Необхідно відзначити, що культурний рівень Росії в XVII–XVIII ст. був значно нижчим, ніж в Україні. Так, наприкінці XVII ст. Петро I скаржився патріарху: «Священники у нас грамоте мало умеють... Ежели бы ихъ... в обучение послать в Кіевъ въ школы...». А академік О. Пипін відзначав інший факт: «Москва даже не хотела сознаваться въ недостатке своих образовательныхъ средствъ». Дійсно, справжньої школи в тогочасній Москві не

було. Там навіть не знали, що воно таке. Ще 1640 р. київський митрополит Петро Могила писав цареві Михайлу Федоровичу, що на Москві дуже потрібно завести науку, а коли б цареві було завгодно, то він обіцяв йому прислати вчителів. Але цар проігнорував цю пропозицію [82, с.43].

О. Пипін, характеризуючи московське життя цього періоду, зазначав, що там були «церковный фанатизмъ, вражда къ науке, упрямый застой, нравственное одичаніе и ожесточение» [83, с.260]. Говорячи про взаємовідносини Києва і Москви на культурній ниві, професор П. Морозов відзначав, що і «Петръ видель, что московское духовенство в своёмъ образованіи стоит неизменно ниже Кіевлянъ, что въ Великороссіи видится только «заматерелое грубости чудо, всехъ ужасных видовъ ужаснее», и нетъ людей, которые могли бы руководить просвещеніемъ духовенства, заботиться о школахъ, следить за ходомъ и результатами преподаванія; вотъ почему, желая поднять уровень образованія в этой среде, онъ необходимо долженъ былъ обратиться к киевскимъ учёнымъ» [84, с. 61]. А той же О. Пипін підкреслював: «Тем новымъ элементомъ, который съ конца XVI века и особливо въ теченіе XVII вмешался въ московскую книжность и въ конце концовъ возобладаль надъ нею, были образование и литература, развившіеся въ западной Руси и въ Киеве... Но чемъ дальше, темъ необходимее становились, однако, связи Москвы съ юго-западомъ; собственныхъ силъ явно не доставало: изъ Москвы зовуть кіевлянъ для учёной работы... Къ половине XVIII века въ Москве было каждому понятно, что для книжного дела нужны настоящіе учёные люди: у себя дома такихъ людей не было; ихъ стали призывать изъ Киева» [83, с.112; 298; 316; 324; 380].

Як справедливо зазначав професор П. Безсонов, «пришельцы (малороссы) заняли здесь (въ Великороссіи) самыя видныя и вліятельныя места, отъ іерарховъ до управленій консисторій, ими устроєнныхъ, отъ воспитателей семьи царской до настоятелей монастырских, до ректоров, префектов и учителей ими же проектированныхъ школь, до кабинетныхъ и типографскихъ учёныхъ, делопроизводителей, дяковъ и секретарей. Все почти подверглось

ихъ реформе, по крайности неотразимому влиянію: богословское ученіе, исправленіе священнаго и богослужебнаго текста, печатаніе, дела раскола, церковная адміністрація, проповедь, храмовое, общественное и домашнее пеніе, ноты, внешность архіерейскихъ домовъ, образ ихъ жизни, экипажи и упряжь, одежда служителей, напр. певчихъ, видъ и составъ школь, предметы и способы ученія, содержаніе библиотекъ, правописаніе, выговоръ речи истинной и въ чтеніи...» [84]. Таким чином, цивілізаційний вплив України був вирішальним кроком у піднесенні відрізаного від морів московського царства до рівня великої європейської країни. Це стосується також внутрішнього перетворення напівазіатської Московії на Російську імперію. Україна стала для Росії першим «вікном в Європу»: українські культурні впливи допомогли підготувати ґрунт під модернізаційні реформи Петра I [85, с. С.72].

Російське самодержавство мало як спільне з західноєвропейськими абсолютними монархіями – у соціально-економічних підставах, структурі влади, ідеологічному обґрунтуванні, так і відмінне. Об’єктивні процеси розкладу феодальних відносин, подолання феодальної роздробленості, національного об’єднання, розвитку внутрішнього ринку, централізації, бюрократизації держави були спільними і для Західної Європи, і для Росії, хоч і відбувалися в різних формах та неоднаковому історичному «темпі». Проте Росія не знала того бурхливого розвитку міст, що Європа, і відповідно – зростання сили буржуазії та банкірів: у цьому вона «запізнилася» на півтора-два століття порівняно з Францією, а порівняно з Італією – ще більше. В Росії не було найманої армії як однієї з опор монарха, що зменшувало його залежність від дворянства. А головне – в Росії селянство залишилося закріпаченим. Якщо в Західній Європі утвердження абсолютизму було «провісником» кризи феодалізму і розвитку капіталізму, то в Росії на першому етапі воно знаменувало зміцнення й поглиблення феодальної залежності селянства та феодальної системи, кризові ж явища виступили на поверхню лише в кінці XVIII ст.; взагалі самодержавство більшою мірою, ніж західно-європейський абсолютизм, ідентифікувало себе з феодалізмом, з його

історичною долею (Окремо в європейській історії стоїть під цим кутом зору Англія. Страта короля Карла I в 1649 році знаменувала закінчення доби феодалізму в цій країні. А в Росії в той самий час «Соборное уложение» царя Олексія Михайловича остаточно встановлювало кріпацтво) [86, с. 611—612].

Однак, незважаючи на цей вплив, Російська імперія як політична система на тлі інших європейських держав була цивілізаційним анахронізмом. Нестримне зростання Російської держави, яка поступово ставала все більш вибухонебезпечним «конгломератом» етносів, конфесій, історико-географічних регіонів, господарських систем, соціальних страт і культурних світів, було наслідком цілеспрямованої діяльності російської влади, яка намагалася зберегти, з одного боку, найбільш одіозні підвалини абсолютизму, а, з іншого, підтримувати курс на розширення геополітичної експансії. В таких колізіях Імперія зародилася за Петра I й продовжувала функціонувати протягом всього свого існування. Для державницької діяльності наступних царів-реформаторів пріоритетними залишалися питання міжнародної і воєнної політики, а сам термін «політика» використовувався лише в галузі міжнародних відносин. Зв'язки уряду з підданими, таким чином, зводилися до рівня адміністративного нагляду, «наших домашніх справ» [87].

Але російському уряду потрібні були й місцеві кадри, а тому він ішов на певні привілеї місцевій соціальній верхівці. Тож закріплені ще у Грамоті для дворянства 1783 р. права української шляхти стали величезним стимулом для подальшого злиття російської та більшої частини української еліт. Відкривши перед верхівкою українського суспільства можливість для військової або цивільної кар'єри, царизм і забезпечив собі лояльність цієї верстви. Поступово вона звиклася з думкою, що живе не в окремій державі, а у провінції, яка вмонтувалася в політичну систему імперії. А тому в основній своїй масі представники шляхти виступали не за повернення давніх прав для всього краю, а за власні корпоративні інтереси.

Слід також відзначити, що бажання потрапити до дворянства вимагало документального підтвердження. Тому вивчаючи й збираючи літописні

свідчення про своїх предків, а також хроніки, грамоти, акти, геральдичні «древа», претенденти на дворянство мимохідь поринали в часи розквіту національної державності. Все це викликало патріотизм до своєї історії й сприяло українському відродженню. Тож можна погодитись з думкою Д.Дорошенка, що національне відродження першої чверті ХІХ ст., котре розпочиналось як чисто ідеологічний рух, було дворянським за своєю суттю [64, с.9-10].

У середині ХVІІІ ст. соціальна верхівка Гетьманщини складала приблизно 2100 чоловік. Однак до дворян було зараховано у декілька разів більше осіб, в тому числі тисячі дрібних службовців і заможних козаків (в 1795 р. кількість шляхти на Лівобережжі складала 36 тис. чол., тобто приблизно 9 тис. дорослих чоловіків). Сама наявність цього чисельного “середнього класу” і пом’якшувала тут соціальні антагонізми.

3 травня 1983 р. Катерина ІІ видає рескрипт про закріпачення селян Лівобережної України. При цьому на Лівобережжі і Слобожанщині кріпаками стали меншість селян, а більшість з них так і залишились вільними. Майже на половину етнічної української території кріпосне право ніколи не розповсюджувалось. Йдеться про Новоросію – території сучасних Одеської, Миколаївської, Херсонської, Кіровоградської, Дніпропетровської, Запорізьської, Донецької, значної частини Луганської і Харківської областей, а також про Крим і Кубань — про всі території, історично пов’язані із запорозьким козацтвом. Зокрема, з сільських жителів Новоросійської губернії (451 тис. душ чоловіків) в 1801 р. найчисельнішою групою були державні селяни різних категорій (військові поселяни, козаки, колоністи тощо) – 57%. До другої групи належали «поміщицькі піддані», тобто не закріпачені селяни, що мешкали на поміщицьких землях (36,7%). Третю, найменшу групу склали кріпаки (не більше 6,3%). На відміну від районів старого заселення феодально-кріпосницькі відносини на півдні України не одержали широкого розвитку. Це й зумовило більш швидкий тут процес розвитку буржуазних відносин [88, с.143-145]. Багато в чому завдяки цим обставинам українська цивілізація в



Російській імперії одержала шанс на виживання, а згодом на здобуття власної державності.

Правобережна Україна (без Києва) з 1712 р. була офіційно підпорядкована Польщі. На її теренах відновився колонізаційний процес, який відбувався під знаком реставрації суспільного устрою й загальних відносин з часів, що передували Визвольній війні під проводом Б.Хмельницького. Український народ не міг змиритися з цією реставрацією, але позбавлений власної провідної верстви, якою у добу Хмельницького було козацтво, він реагував на соціальні й релігійні утиски лише стихійними рухами, що дістали назву гайдамацьких. Їх коріння, як справедливо зазначає Д.Дорошенко, слід шукати в тих політичних умовах, в яких перебувала правобережна Україна під панським пануванням.

Найлегше було утвердитися в своїх старих володіннях панам-магнатам. Як і сто років тому на Правобережжі знову виростають величезні латифундії. Протягом XVIII століття найбільші земельні багатства на Правобережній Україні зосередилися в руках Потоцьких, Любомирських, Яблоновських, Чорторійських, Тишкевичів, Браницьких та інших, які цілком нагадували «королеват» з дохмельницьких часів. Використовуючи ослаблення королівської й взагалі будь-якої влади в державі, магнати захоплювали й т.зв. королівщини, українські староства й робили їх своїми спадковими власностями. Шляхта опиняється у повній залежності від магнатів. Лише невеликій частині вдається повернути свої колишні землі; більшість дістає маєтки вже від магнатів на умовах васальної залежності або оренди, а то й просто вступає до них на службу в якості управителів, адміністраторів, економістів тощо.

Здобувши знову величезні простори землі в Україні, пани постали перед проблемою їх заселення. В селянському населенні нестачі не було. На заклик панських «осадників», які обіцяли за старим звичаєм певні роки свободи від всіх повинностей, потяглися селяни з західної Волині, з Полісся, Галичини, з лівобережної Гетьманщини. Вони осідали на порожніх землях, розбудовуючи нові села, здебільшого на руїнах колишніх. Приходили не тільки українці, але й

поляки-мазури, які зливалися з масами українського населення, переймаючи його мову й звичаї, за винятком релігії. Пани приймали всіх втікачів і в перші роки, поки переселенці не налагоджували господарство, не вимагали ніяких повинностей. Навіть по закінченні «пільгових років» панщина була не дуже обтяжливою, бо власники великих маєтків, відчуваючи велику потребу в робочих руках, готові були йти на певні поступки.

Але з часом більшість земель латифундій була роздана дрібній шляхті в оренду або в заставу й селян, які вже звикли до повної волі, почали експлуатувати більш інтенсивно. Шляхта, яка тепер безпосередньо мала справу з селянами, почала вимагати від них щораз більшої праці на свою користь. Зростала мережа панської адміністрації, яка все міцніше охоплювала життя селян з усіх боків. Відновилося й сумновідома політика переведення православних в унію. Все це дратувало народ й викликало з його боку негативну реакцію. Але тепер не було кому, як за часів козаччини, організувати опір і тим, хто не хотів миритися з кріпацькими порядками залишався вибір: або знову тікати з обжитих місць в Гетьманщину чи Молдавію, або ставати поза межі закону й мститися своїм соціальним гнобителям. У нещодавно заселеному краї вистачало бродячого авантюрицького елемента, щоб сформувати численні загони гайдамаків, які грабували панські маєтки й винищували всі більш-менш заможні прошарки. Але в самих розбоях був помітний елемент соціальної боротьби – гайдамаки здебільшого не чіпали людей бідних і взагалі селян. Через це вони користувалися підтримкою селянської маси, що дивилася на них як на своїх оборонців і месників за панські кривди.

Не маючи змоги придушити гайдамацький рух, польська влада постійно зверталася до російського уряду з проханням про допомогу. Останній наказав своїм адміністраціям у прикордонних регіонах не дозволяти гайдамакам переходити на російську територію, всіляко допомагати Польщі у боротьбі з ними. Запорозька старшина отримала аналогічні вказівки.

Все це стало однією з причин того, що Польща поступово ставала фактично залежною від Росії. Територія Речі Посполитої була базою для російських військ під час Семирічної війни, а після неї російська воєнна присутність в цій державі стала постійною. 1768 р. було підписано так званий «Трактат про гарантії», який, зокрема, передбачав зрівняння в правах православних і католиків, зберігаючи за останніми права пануючої релігії. Цей Трактат юридично оформив російський протекторат над Річчю Посполитою.

Такий стан речей не влаштовував магнатів-латифундистів. Перш за все це стосувалося католицької церкви, особливо в Галичині та Правобережній Україні, де вона була інструментом прямого насильства над місцевим населенням. Для світських феодалів цього регіону Речі Посполитої зрівняння в правах дисидентів з католиками також було вкрай небажаним.

За цих умов 29 лютого 1768 р. у містечку Бар фрондуєчі магнати на чолі з К. Пулаським оприлюднили маніфест про створення конфедерації з метою захисту «вольності і віри». Вони заснували щось на зразок лицарського духовного ордену під назвою «кавалерів святого хреста» й проголосили хрестовий похід проти «схизматиків». Король Станіслав-Август і польський сенат офіційно звернулись до імператриці Катерини II з проханням про допомогу проти конфедератів.

Згідно з конвенціями, підписаними в Петербурзі між Росією, Прусією та Австрією, до Росії відійшла частина Білорусії, частина Придніпров'я та польська частина Ліфляндії. До Австрії — Галицька Русь зі Львовом та інші землі. Прусія одержала прикордонні польські території.

Допомогу було надано, конфедерати – розбиті. Але й Польщі залишалося бути незалежною державою лише чотири роки. 1772 року відбувся перший поділ Польщі. Невдовзі, в 1793 р., Польща, яка так і не стала життєздатною державою, була поділена вдруге. В результаті Правобережна Україна увійшла до складу Російської імперії. В 1795 р. відбувся третій, остаточний розділ Польщі й державне існування Речі Посполитої припинилося більш як на 120 років [89, с.51-54; 68; 72]. У Східній Європі виникла принципово нова

геополітична ситуація. В імперій Романових, Габсбургів і Гогенцолернів з'явилися безпосередні кордони, а спільний «кістяк у шафі» став фактором, який багато в чому визначив взаємовідносини трьох імперій до їх краху в результаті I Світової війни [90, с.71-73].

Як ми вже зазначали, 1772 р. західні українські землі перейшли під руку нового володаря – Габсбурзької імперії. У XVI ст. Австрія підкорює Угорське королівство, до складу якого прикордонною смугою входило українське Закарпаття. На підставі першого поділу Речі Посполитої ця монархія отримала українсько-польські території, які увійшли до складу адміністративної одиниці з назвою, не вживаною від XIV ст. – «Королівство Галичини та Лодомерії (Володимирії)». У 1774 р. до імперії була приєднана Буковина.

Включення українських земель до Габсбурзької монархії співпало зі зміною політичного режиму імперії – утвердженням принципів освіченого абсолютизму, низкою соціально-економічних реформ кінця XVIII ст., що спричинило появу симптомів пробудження українського національного життя. Потреба самозбереження й рівноваги імперської політичної системи призвели до того, що, керуючись принципом «поділяй і володарюй», який став провідним у галузі міжнаціональної політики, Відень, поряд із обмеженням всевладдя місцевих феодалів, був змушений підтримати в числі інших українську громаду, не без успіху намагаючись цим зміцнити урядовий табір. В основному ареалі українства – Галичині, наданням українцям певних соціальних прав, підвищенням освіченості та зрівнянням в правах греко-католицького духовенства з католицьким, була підведена риска безроздільному польському пануванню, що обумовило на майбутнє цілком австролялістичну спрямованість національного громадсько-політичного руху.

Варто зауважити, що півтора століття перебування українських земель у складі Габсбурзької імперії мали досить суперечливі наслідки. З одного боку, українство, особливо після встановлення конституційного устрою з 1848 р., вперше отримало можливість, нехай і обмежену, прилучитися в якості суб'єкту до політичних процесів, що, безперечно, сприяло розвитку національного

громадсько-політичного руху, формуванню сучасної політичної нації, отриманню відповідного досвіду участі в державних справах, парламентарної діяльності, використаних у період державного будівництва 1918–1919 рр. Успіхи українства західного регіону в громадсько-політичній царині (створення національних організацій освітньої та господарської спрямованості, партійної системи, свобода видавничої діяльності в свою чергу викликали надзвичайне зацікавлення та потребу в наслідуванні серед приреченої на політичну пасивність української громади Росії.

Але, з іншого боку, українська меншина, подібно до словаків чи, скажімо, євреїв, продовжувала й надалі значно відставати від провідних національних загальних. До кінця існування «Дунайської імперії», не зважаючи на формальні можливості та існуючі конституційні механізми, так і не було вирішене українське національне питання (у вузькому розумінні, як зміцнення статусу меншини у складі Австро-Угорщини, чи широкому – створення національної держави). Внаслідок геополітичних інтересів Відня українська проблема не спромоглася одержати відповідного політичного резонансу.

Загалом, у конституційній Австро-Угорщині, де формально гарантувалися загальногромадянські та національні права народів, участь української меншини в системі політичних відносин була вкрай утруднена. Поряд із загальною відсталістю та поневоленням становищем у соціально-економічній та політичній сферах, що не дозволяло повною мірою скористатися з існуючих прав і свобод, ситуація ускладнювалася позицією Відня та Будапешта щодо захисту привілейованих націй, в першу чергу німців, угорців, поляків, чехів.

Нагадаємо, що українці-автохтони від початку входження до Австрійської імперії перетворилися на «національну меншину», поділену кордонами адміністративних земель. Після утворення федеративної Австро-Угорщини (1867 р.) з її досить відмінними політичними системами, до складу Австрії входили як окремі коронні краї Галичина та Буковина, до Угорщини – українське Закарпаття, яке не мало статусу навіть окремої адміністративної

одиниці. Згідно з офіційними даними останнього в історії імперії перепису 1910 р., українці нараховували 3,99 млн. чол. У Галичині їх було понад 3,2 млн. (39,9 % населення краю, 62 % у Східній Галичині), 305 тис. у Буковині (38,3% краю, 65 % у Північній Буковині) та 472 тис. у Закарпатті (56% на етнічних українських землях). В австрійській частині імперії вони склали 12,5 % населення, в угорській – відповідно 2,3%. Ускладнювало ситуацію прилучення українців до домінуючих в регіонах інонаціональних загалів: в Галичині до поляків, Буковині – до румун, Закарпатті – до угорців [91, с.431–432].

З огляду на інтереси панівних націй Австро-Угорської імперії, провінційним українським теренам була відведена роль аграрно-сировинного придатку «спадкових земель» монархії. Існуючий напівколоніальний статус стримував зростання продуктивних сил Галичини, Буковини та Закарпаття, через що вони залишалися найбільш відсталими в економічному відношенні та жебрацькими регіонами Австро-Угорщини. Це призводило до консервації віджилих господарсько-економічних відносин у вигляді поширеного поміщицького землеволодіння, незначного розвитку місцевої промисловості й торгівлі, слабкої урбанізації, найнижчого рівня життя та найвищої надлишкової робочої сили в імперії, що в свою чергу стримувало висхідний розвиток української нації, її політичну самореалізацію. Тому не випадково на початку ХХ ст. до 94% української громади Галичини та Буковини займалися виключно сільським господарством (для порівняння, румунськомовне – 90%, сербохорватське – 86,9%, словенське – 75,4%, польське – 65,6%, чеське – 43,1%, німецьке – 33,5%). Крім того, саме з цих регіонів почалася масова трудова іміграція українців до Нового Світу.

Наявна національна та соціально-політична дискримінація стали причиною вкрай низького представництва українців у владних структурах імперії на рівні як загальноімперському, так і регіонів, у представницьких та адміністративних органах, до яких кожна національна спільнота намагалася провести власних представників для захисту відповідних соціальних груп і національних загалів.

Але повернімося до становища українців у Російській імперії. Часткова лібералізація суспільно-політичного життя в ході революційних подій 1905 р. в Росії розглядається в новітній історіографії як реакція царизму на зростаючий національно-визвольний рух, одним з видів якого стало утворення Української думської громади в I і II Державних Думах, її вимоги щодо надання автономії Україні, запровадження української мови в школах, судах та місцевих адміністративних органах. На основі статті М. Грушевського «Наші вимоги», в якій йшлося про національно-територіальну децентралізацію Російської імперії, була розроблена Декларація про автономію України. І хоч текст цього документу досі не віднайдено, на підставі інших джерел можна стверджувати, що Декларація закликала до чіткого розмежування повноважень центральних і місцевих органів, передбачала забезпечення в Україні прав національних меншин на підставі спеціального закону. Але достроковий розпуск Думи перешкодив реалізувати ідеї Декларації.

Своєю опорою в проведенні великодержавницької політики на окраїнах царизм розглядав насамперед росіян. З другої половини XVII ст. помітно стала зростати міграція росіян на Україну, особливо на Лівобережжя, Причорномор'я і в Крим, зумовлена двома чинниками: збільшенням військових залог після Березневих статей 1654 р. і стихійною втечею старовірів, що переслідувалися так званими реформами Никона. Після зруйнування Запорозької Січі і ліквідації Гетьманщини російська експансія набула політичного характеру, хоча із зазначених вище причин, була малоефективною. Наприкінці XIX – на початку XX ст. росіяни склали понад 8 відсотків населення України. Більшість з них проживали в містах Півдня та Слобожанщини. Їх численність зростала у зв'язку з розвитком промисловості і транспорту, спорудженням металургійних підприємств, вугільних шахт, залізниць тощо. Царизм цілеспрямовано підтримував і захищав інтереси росіян, надавав їм різноманітні привілеї, особливо дворянам, поміщикам, військовим і чиновникам, розглядаючи їх як свою опору в проведенні русифікації та асиміляції українців і представників інших етносів.

Розповсюдженою є думка, що влада в значній мірі штучно стримувала економічний розвиток українських губерній, розглядаючи їх як сировинний придаток імперії і ринок збуту російських товарів. Але справедливості заради слід відзначити й позитивні тенденції в економічному відношенні. Це, в першу чергу, відноситься до сільськогосподарського виробництва і пов'язано з аграрною реформою П. Столипіна.

Справа у тому, що українське село мало низку особливостей, що відрізняли його від російського. В Україні індивідуальне селянське землеволодіння переважало над общинним. Селянські громади були слабкими й не відігравали тут такої ролі, як у російському селі. Громадська форма землекористування в Україні не прижилася, а там, де її примусово насаджували, виникав активний спротив населення.

Ані реформи, ані розвиток капіталістичних відносин не змогли істотно змінити соціальну структуру в Україні. Навіть на рубежі XIX–XX ст. 93% українців залишалися селянами, що визначальним чином впливало на суспільну свідомість, культуру, побут, систему моральних цінностей українського народу.

П. Столипін протягом 1905–1910 рр. став запроваджувати нову аграрну реформу, головною метою якої було створення на селі значного прошарку заможних селян, щоб підняти продуктивність сільськогосподарського виробництва. Розрахована на 20 років, реформа передбачала закріплення в приватну власність по всій імперії всіх ділянок надільної общинної землі, якими користувались селяни.

У результаті цієї реформи сільська община була позбавлена права виступати єдиною незаперечною розпорядницею в справі перерозподілу орних земель і пасовищ. Кожен селянин дістав право продажу свого земельного наділу або купівлі землі. Виходячи з громад, заможні селяни могли вимагати об'єднання належних їм у різних місцях земельних угідь в одне рівноцінне, яке називалося «відрубом», а то й взагалі виселятися за межі села та створювати своє окреме хуторське господарство. Новостворений Селянський банк надавав



«відрубникам» і «хуторянам» грошові кредити для господарського облаштування.

Столипінська аграрна реформа на українських землях, де вже було чимало заможних селян (найбільше – на Правобережжі й Півдні України), мала цілком позитивні наслідки. До 1917 р. 65% землі перебувало у власності селян. Реформа сприяла розвитку ринкових відносин, ширшому застосуванню машин і добрив, що зумовлювало зростання товарності сільського господарства. Але значна кількість бідняцьких господарств була малопродуктивною й дрібнотоварною, що обумовлювалося невисокою середньою врожайністю зернових. В той же час реформа не зачепила поміщицьких землеволодінь.

Одним із важливих її елементів була міграційна політика уряду, про яку вже згадувалось вище. Але чверть із переселенців повернулась назад. Незвичні природно-кліматичні умови, брак реальної допомоги з боку урядовців не дозволили їм закріпитися на освоєваних землях. Тому повного успіху заходи щодо переселення селян не мали [92, с.160-161].

Український народ у процесі його розвитку в складі різних імперій супроводжували, з одного боку, вироблення відносної національної єдності, а, з іншого – певні відмінності у психіці, культурі, політичному та економічному способах життя.

Протягом століть Галичина, Підкарпаття і Буковина належали до іншої держави, до іншої церкви, ніж Велика Україна, і жили під іншими (польськими, німецькими, угорськими, румунськими) культурними впливами. М. Грушевський зазначав, що якби Галичина і Велика Україна не піклувалися кожна про зближення, то за 20–30 років вони утворили б дві різні національності на єдиній етнічній основі, як серби і хорвати – дві частини сербського племені, що внаслідок політичних та релігійних обставин спромоглися розійтися до повного відокремлення. Наддніпрянці – це переважно люди східноєвропейської культури і свідомості. Вони, хоча і відрізняються від росіян, проте з останніми їх єднає дуже багато: спільність історичної долі, війни, трагедії і перемоги, релігія і культура, оскільки 10–12 і

7–8 поколінь українців відповідно на Лівобережній і Правобережній Україні формувалися разом з росіянами і у складі Російської імперії. В той же час – слушно відзначає академік НАН України Ю. Пахомов, – у Великій Україні, на противагу Росії, віками формувався індивідуалізм. Тут в більшій мірі, ніж в Росії, культивувалася приватна власність, кріпацтво було менш пригноблюючим й існувало не так довго. Соціальні відносини характеризувалися більшою демократичністю. Інтенсивною, як і в Росії, була взаємодія української культури й інших культур. Але тут, на відміну від Росії, мав місце не стільки синтез та ефект синергії, скільки конформізм, який компенсувався культом благоустрою [93, с.28].

Цивілізаційні підвалини галичан і підкарпатців генетично формувалися під впливом західноєвропейської – австро-німецької, польської та угорської культур, звичаїв і традицій. Західні українці зазнали багатовікової асиміляції і виробили навіть типово західноєвропейські, щоправда з українським підґрунтям, культурні, релігійні та побутові традиції.

Переслідування російським царизмом всього українського перенесло центр національного руху з Києва до Галичини. Це мало подвійне значення. По-перше, літературна мова вироблялася на основі західноукраїнського діалекту, а не полтавського чи київського, тобто більш далекого від російських говірок. По-друге, польська мова, а не російська, стала джерелом нових абстрагованих і наукових словоутворень. Двоєкий вплив на формування української цивілізації в Галичині мав і факт її багатовікового розвитку у складі Польщі. З одного боку, дискримінація галичан поляками як меншовартісної нації, на відміну від нівелюючого інтернаціоналізму російської імперської політики, яка довгий час вважала українців «теж росіянами» й допускала їх до російської дворянської адміністративної еліти, змушувала галичан зберігати в усіх історичних катаклізмах «український дух» завдяки своїй близькості до Заходу та опорі на уніатську церкву. Хоча слід зауважити, що католицька церква, яка утворила культурну спільність Західної Європи, де історично опинилась і Галичина, відвела останній роль своєрідного посередника між

Сходом і Заходом. З іншого ж боку, західноукраїнська інтелігенція зберегла типові риси польсько-шляхетського панства, зокрема схильність до диференціації своїх земляків на «верхи» та «низи».

Водночас, аналіз етнополітичних та етнопсихологічних відмінностей між наддніпрянцями і галичанами дає змогу зробити висновок, що народні основи у Наддніпрянській і Західній Україні залишилися, незважаючи на перелічені вище фактори, дуже близькими [94, с.704-708].

Українська цивілізація витримала іспит існування в різних за своєю природою імперіях й після їх розвалу продовжила свій розвиток в нових соціально-політичних і економічних умовах. Жовтнева революція 1917р. в Росії розпочала наймасштабніший у світовій історії соціальний і цивілізаційний експеримент. Будучи складовою частиною імперії, Україна та її народ змушені були взяти в ньому участь.

На початку минулого століття, справедливо зазначає О. Міллер, «драматичні повороти історії і нові обставини, які створювалися ними, перетворили проект великої російської нації в суспільний анахронізм. Поступово погляд на проблему, який визнавав особливу українську ідентичність, набуває в Росії все більшого розповсюдження. Вже 1905 р. Російська академія наук визнала українську мову самостійною розвинутою мовою, а не говіркою російської як офіційно на той момент вважалося. Після 1917 р. тільки в емігрантському середовищі деякі ортодокси залишалися на позиціях концепції великої російської нації в її чистому вигляді» [95, с.238]. Але до революції, окрім відміни мовних обмежень і надання, як і всім мешканцям імперії, певних громадянських свобод, українці не одержали від уряду нічого, що бодай в якійсь мірі скидалося на автономію. Невдоволення народних мас посилювалося воєнною розрухою – адже головні бойові дії Першої світової війни відбувалися саме на теренах України. Тому не дивно, що українці з величезним ентузіазмом зустріли Лютневу революцію 1917 р. в Петрограді.

Революцією керувала створена на початку березня 1917 р. Центральна Рада, на чолі якої стояли такі національні лідери як М.Грушевський, В. Винниченко, С. Єфремов, С. Петлюра та ін. Її наріжним каменем стало прагнення до закріплення демократичних завоювань у всеросійському масштабі з подальшим запровадженням української державності (широка національно-територіальна автономія), щоб спільно з націями і народами колишньої імперії (Федеративна Демократична Республіка Росія) здійснити перетворення, що впритул би підвели до соціалістичного ладу.

Сили ж, що гуртувалися навколо РСДРП(б), їх місцевих організацій, прагнули досягти власної мети, оголосивши в грудні 1917 р. на українських землях альтернативну – інтернаціонально-радянську державність, почали боротьбу за становлення Української Соціалістичної Радянської Республіки, за повалення УНР [96, с. 152–153].

Захопивши в листопаді 1917 р. державну владу в Росії, більшовики взяли курс на придушення національно-визвольних рухів неросійських народів, повалення місцевих урядів і поширення свого панування на так звані національні окраїни колишньої Російської імперії. При цьому вони вдало маскували свою політику гаслами пролетарського інтернаціоналізму й світової революції. Тричі російський раднарком намагався силою утвердити свою владу в Україні. Перша така спроба була здійснена наприкінці 1917 – на початку 1918 рр., друга – наприкінці 1918 – початку 1919 рр., і, нарешті, остання, третя, яка завершилась встановленням в Україні більшовицько-радянського режиму, наприкінці 1919 – початку 1920 рр.

Керівництво РКП(б) і РСФРР прагнуло захопити Україну не лише з метою повернення імперської спадщини, а й щоб використати її ресурси для експорту революції в інші країни. Не випадково в доповіді, виголошеній на II з'їзді КП(б)У в жовтні 1918 р. в Москві, відомий більшовицький діяч К.Радек підкреслював: «Україна... набуває вирішального значення для нашої радянської політики в справі перенесення революційної пожежі з Росії далі на південь і захід» [97, с. 86].

Проте й суто економічні питання також турбували більшовицьких лідерів. Зокрема, Л. Троцький, посилаючи наприкінці 1919 р. в Україну спеціальних партійних агітаторів, так повчав останніх: «Пам'ятайте також, що так чи інакше, а нам необхідно повернути Україну Росії. Без українського вугілля, заліза, руди, хліба, солі, Чорного моря Росія існувати не може: вона задихнеться, а з нею і радянська влада, і ми з вами» [98,с.161].

Тим часом Центральна Рада виявилась нездатною реалізувати на практиці оголошену стратегію і тактику, її керівники, ідеалізуючи федеративний устрій, намагалися зробити все, щоб перетворити колишню «тюрму народів» на оплот співдружності визволених націй, передусім, слов'янських. Що ж до власних національних домагань, українські політичні діячі прагнули виборювати їх на шляхах легітимності, часто-густо наївно будуючи стосунки з Тимчасовим урядом, а згодом з Радою Народних Комісарів на приматі демократизму, ілюзорної віри в обов'язковість і всезагальність торжества принципів демократизму і справедливості.

Така політика зумовила цілу низку прикрих прорахунків, зокрема, у питанні про збройний захист надбань революції. Центральна Рада виявилася неспроможною спрямувати визвольну енергію і революційний потенціал мас у бажане русло, не змогла ефективно протистояти домаганням на владу в Україні інших сил. Військова поразка у боротьбі з більшовиками, Радянською Росією і розгін Центральної Ради запрошеними в Україну австро-німецькими окупантами стали гіркою розплатою за недалекоглядний курс. На сім з половиною місяців в Україні встановилася влада гетьмана П. Скоропадського, яка спиралась на багнети інтервентів.

Українська національно-демократична революція 1917–1920 рр. завершилася поразкою. Перемогли започатковані більшовиками процеси соціальної перебудови суспільства, в яких національним аспектам відводилася другорядна роль. Однак, як справедливо зазначає В. Солдатенко, не досягши своєї мети, українська революція започаткувала формування модерної

політичної нації, відродила традицію державності, перевела у практичну площину ідею соборності.

Тим часом Радянська Україна ввійшла до складу створеного в 1922 р. Союзу Радянських Соціалістичних Республік і досить швидко втратила реальний суверенітет [96, с.153-155].

«Яким же способом була радянська влада встановлена в Україні? – задає питання І. Лисяк-Рудницький. І сам дає, на наш погляд, слушну відповідь. – Вона була насильно накинена Україні ззовні, з Московщини; однак – і це дуже важливе – це сталося під гаслами пролетарського інтернаціоналізму, а не російського націоналізму. Понаднаціональна ідея світової революції служила ідейним прикриттям для російської інтервенції. Советський режим мав в Україні всі ознаки чужинецької окупації, що її супроводжали грабівницькі реквізиції, розгром українського освітньо-культурного життя та обсаження державного апарату чужими елементами, що або наплили з Московщини, або склалися з місцевих росіян, русифікованих жидів і українців» [99,с.294].

Уже наприкінці 1918 р., у ході повстання проти Гетьманату почалися захоплення більш-менш великих селянських господарств. Більшовики, що контролювали в 1920 р. більшу частину території України, тим більше прагнули тепер розпалити внутрішній протиріччя серед селян. За їхньою підтримкою із травня 1920 р. почали створюватися «комітети незаможних селян» (комнезами). За даними більшовиків, імовірно завищених, до листопада 1920 р. у Київській губернії діяв вже 1271 комнезам, у Полтавській – 1237, Харківській – 1190 і т.д.

За підтримки більшовицьких влади комнезамами захоплювалися й перерозподілялися в заможній частині селян реманент, худоба, хліб. Було захоплено й перерозподілене близько 350 000 десятин землі. Таким чином, більшовизму вдалося розгорнути соціальну боротьбу безпосередньо усередині стану селян. Однак для цього існували важливі внутрішні передумови: значне сховане перенаселення в малоросійському селі ще до початку світової війни. Це перенаселення ще більш підсилювалося в роки Громадянської війни, коли в

сільську місцевість повернулася з міст, що голодували, значна частина городян, а господарювання селян усе більш здобувало екстенсивний характер через падіння врожайності.

Новим поштовхом для поглиблення соціальної боротьби в українським селі став голод, особливо сильний у південних губерніях. Закономірно, що найбільше число комнезамів сформувалося до середини 1921 р. У них значилося до 830 000 людей. Сільська біднота з комнезамів брала участь у захопленні продовольства органами Радянської влади в більш заможної частини селян і одержувала частину захопленого, тим самим рятуючись від голодної смерті.

Отже, соціальне протистояння й елементи громадянської війни більшовикам вдалося перенести усередину українського села. Цей факт спростовує твердження деяких істориків про відсутність в українському суспільстві основ для зміцнення більшовизму й комунізму.

Таким чином, різночинна інтелігенція, що стояла на чолі українського руху в обох частинах України, засвоївши європейські гасла й поняття, намагалася їх реалізувати в неєвропейським суспільстві. Якщо ми проаналізуємо розвиток подій, то виявимо майже повну їхню аналогію в Україні й у Росії.

Особливо цікавий і важливий той факт, що в Україні у вигляді отаманщини й петлюрівщини почався процес формування нового військово-державного стану, що означало неможливість розвитку в ній демократичного, громадянського суспільства. У цьому найбільше яскраво виразилася її історична відсталість і не європейськість. В умовах досягнення зрілості індустріального суспільства в країнах західної й центральної Європи, в Україні як і раніше існувало землеробське суспільство, що виділяло із себе в черговий раз військовий стан.

Більше того, у ході революції й Громадянської війни були зруйновані великі й досить передові сільськогосподарські маєтки й збереглися або знову виникли мільйони малопотужних сімейних господарств.

Виявилося, що Україна зберегла риси буферної території й виявилася в набагато більшому ступені простором Євразії, а не Європи. Саме ця геополітична властивість України й була вирішальною, визначали її історичну долю. Східна частина її території знову виявилася в єдності з євразійською Росією, де під брендом «СРСР» почав розгортатися комуністичний глобальний проект. Західна знову була включена до складу Польщі. Час як би звернувся назад, до другої половини XVII в. Тільки Андрусівська угода 1667 р. про розділ України між Річчю Посполитою й Росією тепер змінилася Ризьким договором 1921 р. Про її розділ України між Польщею та більшовиками.

Радянський режим, жорстко регулюючи ринкові відносини, опинився у зачарованім колі. Більшовизму конче потрібно було нарощування індустріального потенціалу, без якого він не міг втримати владу. Режим намагався стрімко розгорнути індустріалізацію вже в 1923 р., відразу ж після повноцінного перехід до господарського механізму НЕПу із уведенням частково забезпечених золотом грошей – червонців. Радянські промислові трести намагалися використовувати найгостріший відкладений попит для роздування цін на свою продукцію. Але масовий селянський споживач відмовлявся від придбання промислових товарів за надвисокими цінами.

Тому єдиною можливістю для швидкого нарощування індустріального потенціалу залишався вивіз продовольчих товарів у промислову Європу й США. Саме за рахунок найширшого експорту продовольства здійснювала індустріалізацію царська Росія. Але найглибші зміни структури сільськогосподарського виробництва, що відбулися після 1917 р., робили й це зовнішнє джерело індустріалізації неможливим. У ході «чорного переділу» і наступних подій Громадянської війни були знищені тисячі найбільш продуктивних господарств, що виробляли товарний хліб, у тому числі й на експорт.

У результаті в селі не тільки стали переважати середняцькі, дрібнотоварні господарства, але й одержали нове життя такі архаїчні інститути, як громади й общини. Це свідчило, що землеробське господарство частково верталосся до



натурального відтворення. Зокрема, зберігалися й глибшали всі властиві общинному й громадському землеробству вади: часті земельні переділи, черезсмужжя, безперервні конфлікти між общинниками й тими хліборобами, які виходили на отруби, дроблення сімейних господарств і т.д.

Причому всі ці проблеми повною мірою стояли перед Радянською Україною часів НЕПу. На її території налічувалося близько 40 000 громад. Причому 90% хліборобів входили в громади (близько 64%) і общини (більш 26%). Громади переважали в північно-західних районах, а общини на південному сході. Окремі з них могли включати сотні господарств і нараховувати тисячі людей.

Хоча в громадах не проводилося переділу землі, як в общинах, але все-таки вони відіграли дуже важливу роль у житті аграрного українського етносу. Їхнім вищим органом були загальні збори повноправних членів, на яких обиралися правління. Громади встановлювали принципи землевпорядження, вирішували питання сівозміну, розпоряджалися загальними угіддями й навіть проводили переділи землі. Наприклад, виморочні землі могли бути передані тим членам громади, які особливо потребували землі, всупереч інтересам родичів померлих. Практично, принцип сімейного спадкування власності на землю уступав праву зрівняльного розподілу громад.

Значний розмах набув перерозподіл землі комнезамами. Після їх запровадження у 1920 р., вони продовжували активно діяти до 1924 р. У результаті було відібрано в більш заможних селян на користь найбільш бідних понад 4 млн. десятин землі. Тільки у 1925 р. такий масштабний переділ був припинений. Але й у наступні роки боротьба за землю тривала, правда вже за допомогою судів й не у таких масштабах. Проте, до 1927 р. було перерозподілено ще 460 000 десятин землі. У результаті наділи членів комнезамів зросли в середньому з 2 десятин до 5.

Складне, якщо не сказати небезпечне зовнішньополітичне положення СРСР (його більшовицькі вожді із дня на день очікували іноземного вторгнення) вимагало інтенсивного внутрішнього розвитку. Але саме його

практично не було. Після деякого відновлення в першій половині 20-х рр. радянська економіка тупцювала на місці. Причому як сільське господарство, так і особливо індустрія. Показовий момент: навіть у самому кінці 20-х рр. армія СРСР озброювалася зброєю, значною мірою ввезеною з-за кордону.

Як уже говорилося, сільське господарство після багатолітніх військових і революційних потрясінь і руйнування великих товаровиробничих господарств, було не в змозі забезпечити стрімку індустріалізацію. А без неї було важко протистояти викликам, що домінували в Європі, і зовсім неможливо розгорнути проект комуністичної глобалізації. При цьому Україна, як і до революції, залишалася найважливішим регіоном виробництва товарного хліба. У всякому разі, в очах більшовицьких вождів.

Але й тут половина селян сіяла до трьох десятин, забезпечуючи хлібом тільки себе. Навіть у 1929 р. в Україні збір зернових був нижче, ніж у 1909–1913 рр. Знизилося й душеве виробництво. У 1913 р. воно становило 684 кг, а в 1929 р. тільки 615 кг. Таким чином українське землеробство й до початку руйнівної колективізації було не в змозі забезпечити продовольством і сировиною індустріальний стрибок. Товарні ресурси були невеликими.

Найважливішим експортним товаром стає хліб. Це добре видно по динаміці ввезення устаткування й машин і вивозу хліба. Так, ввезення цих товарів з США у 1928 р. (тобто, напередодні «Великої депресії») оцінювався 7,5 млн. руб., у 1929 р. – вже у 80 млн. руб., у 1930 р. – у 220 млн. руб., у 1931 р. – у 222 млн. руб. Та ж наростаюча динаміка спостерігається в експорті хліба з СРСР: у 1928 р. він дорівнював 1 млн. центнерів, у 1929 р. – 13 млн., у 1930 р. – 48 млн., у 1931 р. – 52 млн., і навіть у найтяжчому 1932 р., коли вже мільйони людей вмирали від голоду й хвороб, – 17 млн. центнерів.

Тут простежується прямий і чіткий зв'язок між зовнішньою світовою економічною кризою й зміною напрямку в розгортанні комуністичного глобального проекту. Наприклад, в Україні ще у 1929 р. колгоспи й радгоспи разом займали менш 4% усього сільгоспвиробництва, а у 1933 р. вже абсолютно в ньому переважали. Хоча ще у грудні 1927 р. на XV з'їзді ВКП(б)

планувалося колективізувати у 1933 р. лише 20% одноосібників. Це означає, що глобальний комуністичний проект розгортався в найтіснішій залежності з еволюцією світової історії, властиво, був одним із напрямків цієї еволюції.

Однак перехід до індустріалізації й колективізації методами більшовизму ніс у собі неминучу катастрофу, тому що найжорстокішим чином ламав структуру сімейних господарств. Як в цілому на землеробському просторі СРСР, так й в Україні зокрема. Структура ж сімейних землеробських господарств була основою всіх зрілих цивілізацій, тобто всього цивілізованого людства. Кілька тисяч років хлібороби становили більшість населення цивілізованого світу. Навіть наприкінці XVIII в. 80% європейців продовжували займатися переважно сімейним землеробством. Лише перехід до індустріальної цивілізації в Європі в XIX в. привів до різкого скорочення землеробського населення, спочатку в Англії, а потім і в інших європейських державах.

Але в Європі, як і у Росії до 1917 р., індустріалізація відбувалась шляхом господарської еволюції, тоді як більшовицька індустріалізація являла собою тотальне знищення військово-адміністративними заходами всіх сімейних господарств одночасно, протягом декількох років. У тій же Англії процес знищення структури сімейних господарств почався з другої половини XV ст. з «огорожень», коли, за відомим висловом, вівці «поїдали» людей, а закінчився тільки наприкінці XVIII ст., з переходом до індустріалізації. Отже, розтягся в часі більш ніж на 300 років. Причому замість знищуваних самодостатніх (натуральних) господарств розвивалися сімейні господарства нового, фермерського типу.

В Україні ж (як й у цілому в СРСР) більшість сімейних господарств вели майже натуральне господарство, тільки-но забезпечуючи себе мінімумом продовольства. Більше того, значна частина території України перебувала в зоні ризикованого землеробства. Так, посушливий південь України, що поставляв основну масу товарного хліба, протягом 20-х рр. тричі (у 1921 р., 1924 р. та 1928 р.) охоплювала посуха й жорстокі неврожаї.

У такому положенні: при відсталому технічному рівні землеробства й нестійких кліматичних умовах, особливо важливим було збереження максимальної зацікавленості виробників продовольства в результатах своєї праці. І сімейні господарства були найбільш ефективні щодо цього, тому що дрібні виробники безпосередньо забезпечували своє споживання за рахунок свого виробництва.

Більшовицькі вожді, і насамперед Сталін, наприкінці 20-х рр. досить примарно уявляли собі значення сімейних господарств, вбачаючи в них лише перешкоду на шляху розгортання індустріалізації. Вони розраховували охопити нею й сільське господарство (насамперед, землеробство). Причому за рахунок механізації землеробства, видавалося, буде легко компенсувати втрату індивідуального інтересу хліборобів при колективнім господарюванні.

Вже у 1919 р. комуністичний «геній» Ленін міркував, що для створення стійкої продовольчої бази більшовицькій диктатурі необхідно 100 тис. тракторів. Зрозуміло, що до початку 30-х рр. цей шлях комуністичної індустріалізації сільського господарства зробився винятково актуальним. З його допомогою Сталін і його оточення сподівалися створити адекватну сировинну й продовольчу базу для стрімкого індустріального росту промисловості.

Але здійснити ідею Леніна вдалося тільки у 30-ті рр. — за рахунок масового вимирання землеробського населення. Важливо помітити, що селяни прекрасно розуміли, що їх прагнуть знову перетворити в нижчий, безправний стан. Для цього й була задумана колективізація. Селяни цілком вірно оцінили сутність колгоспів, порівнюючи роботу в них з панщиною, тобто безкоштовною роботою на землевласника, яким тепер стала комуністична держава. Доречно помітити, що за законом від 7 серпня 1932 р., схваленим самим Сталіним, усе майно колгоспів оголошувалося власністю держави.

Не менш точну оцінку давали українські селяни МТС, які формувалися у той час. Вони порівнювали їх з дореволюційними маєтками як центрами концентрації виробленої землеробської продукції, створюваної працею дрібних хліборобів. Природно, що, усвідомлюючи загрозливу небезпеку руйнування й

перетворення в нижчий стан, селянство готове було до кінця чинити спротив колективізації. Як показали події 1932–1933 рр. – аж до голодної смерті.

Активний процес колективізації припав на початок 1930 р. і протікав під найжорстокішим тиском військово-державного комуністичного апарата. Фактично це був масовий злочин тоталітарного режиму проти свого народу. Мільйони хліборобів були оголошені куркулями – «класовими ворогами» і репресовані. Їх в основному висилали у віддалені місцевості, де чи не половина загинула. Причому більш-менш заможні селяни, яких було в 1929 р. Не більше 3–4% від усієї маси хліборобів, були розкуркулені до 1930 р. Тепер знищувалися просто сімейні господарства, здатні до самовідтворення, глави яких не бажали вступати в колгоспи або просто не встигнули це зробити.

Після виходу відомої статті генсека Сталіна «Запаморочення від успіхів» у березні того ж року, що засуджувала насильницьку колективізацію й визнавала право на присадибну ділянку, почався стрімкий вихід з колективних господарств. Селяни практично переконувалися, що колгоспи й комуни ні що інше, як спосіб їх жорстокої експлуатації комуністичною державою, що це зниження соціального статусу, перетворення в нижчий стан колгоспників.

Але справу вже було зроблено. Структуру сімейних господарств як в Україні, так й в усьому СРСР, було підірвано репресіями й колективізацією. Селяни, які вимушено вступали до колгоспів, знищували худобу, занепадав реманент та сільськогосподарські угіддя, що були передані колгоспам. Повернутися назад до одноосібного господарства було досить складно. Була порушена технологія його ведення. Усіма заходами військово-адміністративний апарат прагнув не допустити масового виходу з колгоспів. Зокрема, для бажаних вийти виділялися гірші землі, не повертався реманент і т.д.

До того ж комуністичний режим обкладав одноосібні господарства дедалі більшими податками. У 1931 р. знову почалася хвиля розкуркулювання, що змушувала багатьох повторно вступати в колгосп або бігти в міста й на промислові будівництва. Проте, у 1930 р. продовольчої катастрофи не відбулося. Сприятливі погодні умови, часткове збереження структури сімейних

господарств, наявність продовольчих резервів з часів НЕПу дозволили вилучити з України рекордні обсяги зернових: 477 млн. пудів. На 187 млн. пудів більше, чим в 1929 р.

Але в наступні роки землеробська й продовольча криза переросла в катастрофу, що виразився в страшному голоді. Їм був охоплений практично весь СРСР, але Україна виявилася в числі територій, що постраждали найбільшою мірою. Його головною причиною було жорстоке руйнування структури сімейних господарств комуністичним режимом. Попросту говорячи, хліборобів насильницьким шляхом позбавили головних засобів існування – земельного наділу, коней, волів, реманенту.

Після колективізації й перетворення в пригноблений стан колгоспників, колишні самостійні хазяї тепер повинні були виробляти практично безкоштовне продовольство для міст, промисловості й армії. У колгоспах були введені аморфні норми виробничого вироблення – трудодні. Причому навіть ті колгоспники, які виробляли сотні трудоднів, нерідко одержували незначну кількість зерна в рахунок їх оплати. Особливо це було характерно для 1932–1933 рр.

Отже, замість дрібних, майже натуральних сімейних господарств формувалися великі господарства, у яких колгоспники були лише безкоштовною й безправною робочою силою. Але в цієї, здавалося б, повній перемозі комуністичного режиму над дрібним виробництвом селян таїлася головна слабкість комуністичного глобального проекту. Вона полягала в зникненні всякого інтересу величезних мас сільськогосподарських працівників – зведених до рабського рівня колгоспників, – у результатах своєї праці.

Закономірно, що найтяжчим слідством колективізації було руйнування виробничо-технологічного процесу землеробських робіт, що особливо трагічно проявилось у 1932 р. Це відбилося у масовому знищенні й загибелі тяглової худоби, недотриманні строків сівби, збирання й обмолоту зернових та інших культур, у вкрай поганому зберіганні й транспортуванні врожаю і т.д. Так, із січня 1929 р. по 1934 р. число коней скоротилося по СРСР із 33 млн. до 15 млн.,

тобто, більш ніж удвічі. Для порівняння: з 1913 р. по 1923 р. поголів'я коней скоротилося з 34 млн. до 23 млн. Отже, за роки Першої світової і Громадянської воєн, коли на військові потреби реквізувалися мільйони коней, скорочення поголів'я було на багато менше, ніж за 4 роки колективізації.

Природно, що по Україні показники були не кращі. Вже сам цей факт означав катастрофу. Навесні й влітку 1932 р. усюди на Україні від місцевих керівників колективізації у вищі інстанції йшов безперервний потік скарг на найгострішу нестачу тяглової худоби для проведення землеробських робіт. Великі площі сільгоспугідь не були засіяні. У тому числі односібників, які не бачили сенсу сіяти, якщо однаково через величезні податки держава вилучить левову частину врожаю.

Колективізація породила страшну апатію хліборобів, розкривши фундаментальний порок комуністичного глобального проекту, який в остаточному підсумку привів до його катастрофи й породив найтяжчі наслідки вже в перші роки колективізації. Наростаючі проблеми із продовольством в умовах його широкого експорту й стрімкого зростання промислового міського населення вже у 1931 р. привели до спорадичного виникнення голоду в Україні. Разом з тим, у 1931–1932 рр. було заготовлено 400 млн. пудів зерна при врожаї значно більш гіршому, ніж у 1930 р. Причому заготовки тривали практично до середини 1932 р.

При цьому експорт зерна залишався дуже високим не тільки у 1931 р., але й у ще більш важкому в продовольчому відношенні 1932 р. і навіть 1933 р. У буквальному значенні експорт машин і устаткування пожирав сотні тисяч і навіть мільйони життів самих виробників зерна, яке в них найжорстокішим чином вилучалося.

Однак навіть при величезних обсягах експорту до середини 1932 р. виявився, що СРСР винен західним фірмам, які поставляли промислове устаткування, значно більші кошти. Причому кредити під закупівлі устаткування мали короткостроковий характер, а виходить, підлягали негайному погашенню. Так, під гарантію німецького уряду в 1931 р. були відкриті нові

кредитні лінії з Німеччини для реалізації інвестиційних планів у СРСР. Але поставку німецьких інвестиційних товарів потрібно було оплачувати. Положення ускладнювалося тим, що хоча ціни на устаткування й верстати через «Велику депресію» різко знизилися, світові ціни на продовольство, що вивозилося з голодуючого СРСР, впали ще більш.

В результаті, виник навіть вторинний ринок непогашених радянських векселів, що означало падіння довіри ділових кіл Заходу до СРСР. Його платоспроможність була вичерпана.

За таких умов, незважаючи на спалахи голоду, Сталін і його оточення завзято штовхали країну до катастрофи, яка й відбулася наприкінці 1932-го – першій половині 1933 рр. Незважаючи на поганий врожай, негативні наслідки чого надзвичайно підсилювалися хаосом у керуванні сільським господарством і відвертим саботажем з боку широких верств селян, що не бачили змісту в колгоспному виробництві, продовольство нещадно вилучалося протягом другої половини 1932-го – першої половини 1933 рр. В результаті мільйони людей, переважно селян, загинули в Україні з голоду.

Публіцисти-нефахівці як в Україні, так і за кордоном – оперують цифрами 7-10 і навіть 13 млн. Загиблих від голоду. Звичайно, це перебільшення. Кваліфіковані західні дослідники проблеми «демографічних катастроф 30-х років» вважають, що в цей період в Україні від голоду загинуло 2-4 млн. Чоловік. На нашу думку, найбільш близькі до істини автори фундаментальної праці «Політичний терор і тероризм в Україні», які вважають, що в українському селі 1932 р. загинуло не менше 150 тис. осіб, а кількість тих, хто помер голодною смертю 1933 р. становить 3-3,5 млн. осіб. Ці втрати на порядок вищі, ніж в інших місцевостях Радянського Союзу, що постраждали від голоду 1933 р. [100, с. 386].

Тема голодомору 1932-33 рр. останнім часом набула в Україні вкрай політизованого, навіть спекулятивного характеру. Попереднє керівництво прагнуло усіма правдами й неправдами переконати не тільки населення



України, але й усе світове співтовариство в тому, що голодомор був спланованим геноцидом саме українського народу.

Але це не був і не міг бути геноцид саме українського народу. Колективізація й голодомор були явищами, що охопили весь СРСР. Так що голодомор слід визначити як соціоцид, тому що від нього постраждали не певні народи й нації, а конкретні соціальні верстви. Насамперед, перетворені в колгоспників селяни й одноосібники, велика кількість яких зберігалася на Правобережжі й, особливо, на українському Поліссі. До такого ж висновку схиляються багато закордонних істориків, в останні роки навіть Роберт Конквест, що написав у 80-х рр. «Жниви розпачу» – перше глибоке дослідження голодомору.

Так, на етнічно змішаних територіях Харківщини, Донбасу, Миколаївщини разом з українцями гинули від голоду росіяни й греки Приазов'я. Та ж практика вилучення всіх запасів продовольства восени 1932-го – узимку 1933 рр. проводилася на Середній Волзі, наприклад у Саратовській області, у Сибіру, на Кубані. Практично ті ж катастрофічні наслідки, що й в Україні, колективізація мала на Нижній Волзі. Колективізація зруйнувала господарства 2 мільйонів казахів, чи не половина яких просто вимерла.

Загальновідомо, що в ці ж 1931–1933 рр. саме на Україні були розгорнуті найбільші промислові будівництва, де знайшли роботу сотні тисяч українців, що втекли із сел. Комуністичний режим у містах і на промислових підприємствах особливо не виділяв саме українців з метою їх переслідувань на національному ґрунті.

Більше того, можна говорити, що саме в 30-ті рр. український етнос швидко перетворювався із землеробського на індустріальний. Якщо за переписом 1926 р. лише 10% українців мешкали в містах, то до 1939 р. частка українців серед робітників склала 66%, а серед службовців – 56%. Усього робітники та службовці вже становили 42% українців, тоді як колгоспники – 55%. В українській промисловості половина всіх шахтарів була українцями, а серед металургів навіть 53%. Ще вище був відсоток українців серед

працівників-залізничників. Коли виявився очевидним факт, що колгоспи не тільки не перевершують за продуктивністю дрібні сімейні господарств, але й далеко їм уступають, єдиним козирем комуністичного режиму в економічній політиці на селі, крім терору, стало якнайшвидше впровадження тракторів, тобто, індустріалізація землеробського виробництва, й відтак, створення нового виробничо-технологічного процесу замість знищеного колективізацією.

Причому усвідомлення цього вирішального факту приходило до Сталіна і його оточення прямо в ході колективізації. Так, за планом першої п'ятирічки (1929-32 рр.) не планувалося будівництво Харківського тракторного заводу, але воно було розпочато у 1930 р., а наприкінці 1932 р. завод дав перші трактори.

Впровадження тракторів у сільгоспвиробництво для розгортання комуністичного проекту було винятково важливим. Механізація посівних робіт дозволяла не тільки подолати схований саботаж колгоспників, але й різко зменшити кількість коней, а виходить, одержати додаткові зернові ресурси продовольчого зерна. Не дивно, що трактори були сконцентровані на машинно-тракторних станціях (МТС), які являли собою окремі виробничі й політичні підрозділи. Будучи включеними до структури НКВС, МТС виконували не тільки важливі виробничі, але й поліцейські функції з нагляду за колгоспниками.

Наскільки важлива була роль МТС у процесі становлення колгоспного ладу говорити той факт, що вже наприкінці 1932 р. в Україні трактори обробляли половину посівних площ. Перефразовуючи відомий вислів з історії англійського «огородження» XVI ст., можна сказати, що в Україні «машини пожирали людей». Механізація сільськогосподарських робіт воістину давала можливість комуністичному режимові особливо не турбуватися про вмираючих від голоду селянах. Коли Сталіну доповіли про страшний голод в Україні, то він відрубав: «Нехай дохнуть».

Доречно підкреслити, що українці в УРСР наприкінці 30-х рр. мали типову радянську соціалістичну соціальну структуру. На 1939 р. частка робітників серед українців становила вже 29%, службовців 13% і колгоспників

55%. Необхідно відзначити, що українська економіка була найважливішою складовою радянського військово-промислового комплексу. Наприкінці 1940 р. вона виробляла 50,5% загальносоюзного видобутку вугілля, 64,7% чавуну, 48,8% – сталі, 67,6% – залізної руди, 25,7% – електроенергії тощо. До того ж Україна була житницею всього СРСР.

Під час Другої світової війни Україна стала найбільшим плацдармом військового протистояння. На українській і взагалі південній ділянці в ході війни практично ніколи не наставало затишшя, не було стабільної лінії фронту, «окопної» війни, постійно тривали активні бойові дії. Саме тут відбулися такі великомасштабні операції 1941 р., як перша танкова битва в районі Луцьк-Броди-Рівне-Дубно, Київська, Одеська, Донбаська оборонні операції. У тяжкому першому році війни радянські війська зуміли цими, хоч загалом і невдалими операціями, поставити під сумнів графік гітлерівського «бліцкригу».

Стратегічне значення Україна зберегла і у 1942 р. Німецький генеральний наступ «Блау», що мислився як вирішальний для долі війни, мав наслідком затяжні й виснажливі воєнні операції – на Волзі та Північному Кавказі, у яких Німеччина зазнала непоправних поразок, їх результатом став початок визволення території України у грудні 1942 р.

Значення українського воєнно-стратегічного чинника зросло після Курської битви (вона також географічно пов'язана з Україною, бо закінчилася 23 серпня 1943 р. здобуттям Харкова). Видатний український письменник і кінорежисер Олександр Довженко, який перебував на той час на Південно-Західному фронті, мав всі підстави занотувати у своєму щоденнику: навколо України «точиться добра половина світової війни» [101, с. 253].

Це й справді було так. Війна на Україні не припинялася протягом 40 місяців – аж до 28 жовтня 1944 р. На її території проведено майже половину стратегічних операцій радянсько-німецького фронту. Лише в одній оборонній, 11 стратегічних і 23 фронтових наступальних операціях у січні 1943-жовтні 1944 рр. на українській землі загинуло й було поранено 3,5 мільйона бійців Червоної армії. Територія республіки впродовж майже всієї війни була місцем

найбільшої концентрації військ та озброєння воюючих армій. Так, в боях 1943-1944 рр. з обох сторін брали участь понад 6 млн. чоловік, 85 тис. гармат і мінометів, 11 тис. танків, самохідних артилерійських установок та штурмових гармат, 10 500 літаків.

Коли битва за Україну досягла апогею (з осені 1943 до осені 1944 рр.), тут було зосереджено до половини всього особового складу діючої радянської армії. В цій кампанії брали участь шість фронтів (1-й, 2-й, 3-й, 4-й Українські, 1-й і 2-й Білоруські, а також Чорноморський флот, три військові флотилії тощо). І це були найдобріші війська – з 10 гвардійських армій того часу 8 діяли на українських теренах.

З німецького боку в битвах за утримання України також взяли участь кращі сили у складі групи армій «Південь» – «Північна Україна» і «Південна Україна», ударні есесівські танкові з'єднання: 1-й танковий корпус СС, дивізії і бригади «Рейх», «Велика Німеччина», «лейб-штандарт Адольф Гітлер», «Валлонія», «Вікінг», «Мертва голова», а також 14-та гренадерська дивізія СС, 8-а кавалерійська дивізія СС тощо. Саме на Україні великою мірою вирішувалася доля Другої світової війни. Після кампанії 1943-1944 рр. в міру просування на Захід, радянська армія дедалі більше українізувалася. На завершальному етапі війни чимало з'єднань і підрозділів на 50-70% склалися з українців, щойно мобілізованих до війська.

За час гітлерівської окупації німецькі власті робили все для того, щоб скасувати саме поняття «Україна», позбавити її хоча б і умовної суверенності. Україна, як така, по суті перестала існувати. Більша її частина під назвою «рейхскомісаріат Україна» (назва не території, а інституції) розглядалася як складова «великонімецького простору». Галицький район («дистрикт Галіцієн» – також назва інституції), включено як округ до «генерал-губернаторства», створеного на території Польщі. Східні області передано у військове управління. Південь під назвою «Трансністрія» віддано Румунії як плату за участь у «східному поході». За те саме Угорщина отримала Закарпатську Україну. І коли в 1942 р. намісник Гітлера Ерх Кох зрік: «України немає. Ми –

народ панів – тут господарі... Два центнери української пшениці варті для мене значно більше, ніж усі національно-державні проблеми України разом узяті», то він лише констатував реальний факт [102, с.8].

Пограбування багатств України набуло безпрецедентних масштабів. Тільки худоби різних видів фашисти вивезли з України 28 млн. голів, 60 млн. штук свійської птиці, багато мільйонів тонн зерна, інших сільськогосподарських продуктів. Недарма той же Ерїх Кох якось промовився: «... Якщо дійсно колись був поворотний пункт у цій війні, то це були бої при Умані, Києві та Ростові, які передали у володіння Німеччини багату Україну з її важливими базами харчування та сировини... Наші вояки не пролили свою кров у цій країні за які-небудь ідеї, що повинні були ошчасливити людство, але для того, щоб наявні тут багатства поставити на службу фронту та фатерлянду» [103,с.195]. Та окупанти не задовольнилися самим грабунком. Жертвами їх терору стали до 4 млн. жителів республіки, 1 366 тис. радянських військовополонених з таборів, розташованих на території України, 2,4 млн. молоді, силоміць вивезеної на примусові роботи до Німеччини.

Від цілковитого знищення українців, як й інші нації світу, врятувала Червона армія. Вище ми зазначали, що у її складі воювало близько 50% українців. Тому, на нашу думку, абсолютно правий професор М. Коваль, коли зазначає: «аж ніяк не виглядає науково-обґрунтованою теза про так звану окупацію території України Червоною армією. Ця теза не витримує критики ні з точки зору міжнародного права, ні з етичного погляду. Адже на той час реально існувала унітарна держава – Радянський Союз, до складу якого входила, поряд з іншими національними республіками, і Україна. Західні кордони цієї держави, визначеної міжнародним співтовариством, були підтвержені в лютому 1945 р. спеціальним рішенням Кримської конференції, а пізніше й на Паризькій мирній конференції.

Але після перемоги Україна й українці з цілого ряду обставин зазнали особливо брутальної над експлуатації сталінським режимом. З одного боку, уся територія України була тією чи іншою мірою охоплена бойовими діями, і

господарська структура її піддалася особливо сильному руйнуванню. До того ж у західних регіонах і після закінчення світової війни тривали бойові дії, що гальмували процес відновлення економіки й мирному життю взагалі.

З іншої, керівництво СРСР як і раніше вбачало в Україні важливого виробника й постачальника товарного продовольства. Тоді як стан її сільського господарства був таким, що Україна ледь могла забезпечити продовольством своє населення. До того ж у 1946-47 рр. республіку охопив неврожай, що привело до масового голоду. За різними оцінками, вмерло від недоїдання й хвороб близько півмільйона людей. Але це не заважало сталінському режиму вивозити з України зерно, у тому числі за межі СРСР для підтримки комуністичних режимів у Східній Європі, також охопленої неврожаєм. Україна знову перетворювалася в плацдарм для розгортання комуністичного глобального проекту далі на захід.

Особливість її територіальної консолідації полягала в тому, що в післявоєнний період до складу УРСР були включені майже всі території, заселені українцями або русинами, як себе називала не тільки частина населення Прикарпаття, але й майже все населення Закарпаття. Тепер у результаті потужного адміністративно-поліцейського тиску радянського режиму всі русини повинні були перетворитися на українців.

Сталінському режимові це було потрібно для виправдання остаточного приєднання до СРСР та УРСР Прикарпаття, частини Буковини й Закарпаття. Ці території, за великим рахунком із змішаним населенням, були відторгнуті від Польщі, Румунії й Чехословаччини відповідно. Причому, багато тисяч поляків були депортовані до Польщі.

Так комуністичним режимом була сформована соборна Україна: вельми строкате у етнічному, конфесіональному, культурно-історичному відношенні адміністративне утворення. Але частина територій також зі змішаним населенням - Підляшшя, Холмщина та ін. - навпаки, були включені до складу Польщі, комуністичне керівництво якої в ході операції «Вісла» насильно розселило українське населення на західних територіях.

Процес етнічного й територіального розмежування, проведений комуністичними режимами СРСР, Польщі й Чехословаччини, незважаючи на його жорсткий, нерідко нелюдський характер, у цілому оздоровив україно-польські відносини, обтяжені сторіччями взаємної ненависті.

Негласна, але діюча нерівність населення східної й західної частини України доповнювалася цілком відчутною економічною нерівністю. Практично весь індустріальний потенціал України був зосереджений на сході республіки: на Донбасі, Дніпропетровській, Запорізькій, Харківській областях. Причому найбільші міста цих регіонів як і раніше були російськомовними. Половина й навіть більша частина жителів Харкова, Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запоріжжя в етнічному плані була російською. Причому приплив росіян у промислові центри Східної України після війни навіть посилювався. В Україні було створено потужний військово-промисловий комплекс. Найбільші в Європі металургійні та хімічні комбінати.

Проте технологічна відсталість, нездатність завершити індустріалізацію й була головною причиною катастрофи комуністичного глобального проекту. Фатальною для нього стала спроба лідерів СРСР шляхом реформ підняти ефективність надцентралізованої й вкрай милітаризованої економіки. Причому це повною мірою стосувалося й України, особливо її східного регіону. У Харкові, Дніпропетровську, Донецьку та інших найбільших індустріальних центрах були сконцентровані величезні потужності з виготовлення наземних і ракетних озброєнь. Виявилось, що децентралізація й перехід навіть на напівринкові принципи розвитку були смертельно небезпечні для такої гранично централізованої й милітаризованої економіки. Однак, і розвиватися в колишньому вигляді вона не могла. Були вичерпані дешеві й доступні джерела сировини, широка експлуатація яких дозволяла десятиліттями підтримувати високі економічні темпи розвитку.

Тому не дивно, що після розпаду СРСР й проголошення української незалежності, у реформуванні усіх суспільних відносин Україна відстала не тільки від країн Східної Європи (Польщі, Чехії, Угорщини й ін.), але навіть від

Росії. В останній більш швидкими темпами відбувалося роздержавлення економіки шляхом приватизації. Росія, завдяки наявності величезних сировинних ресурсів, більш органічно включалася у світове ринкове господарство, й відтак, у структури глобальної світової економіки.

Що ж стосується України, про складність положення говорить той факт, що у 1993-94 рр. інфляція в ній побила всі мислимі й немислимі показники. Це свідчило про повну дезорганізацію народного господарства, що виразилося у стрімкім падінні рівня життя населення. Були зупинені тисячі підприємств, занепадали цілі галузі (верстатобудування, електроніка, легка промисловість), неймовірних розмірів досягла корупція. Валилася сама модель державного фінансування як індустрії, так і сільського господарства.

Економічну й соціальну структуру України було неможливо швидко й ефективно реформувати. Більше того, значні її сегменти просто не підлягали реформуванню, а нищились при спробі їх реформувати. Особливо це стосується великого сектору галузей військово-промислового комплексу. Такі ж згубні процеси відбувалися і у сільському господарстві, виробництво якого вже в перші роки незалежності скоротилося у 2 рази. Стрімко розпадалися класи робітників, колгоспників, інтелігенції, не говорячи вже про партійну номенклатуру й військових. З'явилося масове безробіття, сотні тисяч жителів України рушили на заробітки в суміжні країни. Причому в основному з західних регіонів, що залишалися аграрними.

Катастрофа соціалістичних виробничих структур спостерігалася й у країнах Східної Європи: у Польщі, НДР, Чехії, Угорщини. Проте в цих країнах розвивалися нові сектори економіки або реформувалися вже існуючі. Наприклад, сільське господарство в них стрімко освоювали фермери. Швидко розвивалися дрібне виробництво та сфера послуг. В результаті, наприклад, Польща майже не зазнала падіння обсягів ВВП. У той час як в Україні до кінця 90х рр. цей показник впав більш ніж в 2 рази.

Якщо в Східній Європі відбувався перехід до соціального ринкового господарства з більшою питомою вагою дрібного й середнього бізнесу, то на



Україні за 10 років президенства Кучми сформувався інший тип ринкового господарства: олігархічно-плутократичний. Причому сам Кучма виявився типовим прикладом вищого плутократа. Не дивно, що за його правління з'явилися чіткі прояви авторитарності. Ситуація ще більш погіршилася за п'ять років керівництва державою «помаранчевою командою» Ющенко-Тимошенко. За цей час економіка України втратила, за підрахунками деяких експертів, більше ніж за роки Другої світової війни. Отже, в Україні за роки незалежності не склався справді демократичний політичний лад, а замість нього виникла плутократія, яка мімікрує під демократів і робить вигляд, що бере участь у демократичній політиці; між олігархами й плутократами в Україні відбувається постійна ротація, і вони залюбки міняють гроші на владу, і навпаки.

Причини того, що Україна перебуває в числі аутсайдерів глобалізації, кореняться майже винятково в економіці, яка усе ще залишається індустріальною й навіть частково доіндустріальною. Ми бачили, що в рамках глобального комуністичного проекту (до 1990 р.) український народ не завершив трансформацію з аграрного стану в індустріальний, хоча й далеко просунувся в процесі цієї трансформації. Тоді як лідери глобалізації не тільки завершили індустріальний розвиток, але майже 40 років (із середини 70-х рр. минулого століття) переживають постіндустріальну трансформацію.

Як це не парадоксально, але саме два останні десятиліття становлення незалежної України, тобто її сучасність, дали відповідь майже на всі питання більш ніж тисячолітньої української історії. Цілком зрозуміло, що на рубежі ХХ-ХХІ ст. настав момент істини в усвідомленні цієї історії. Нарешті сформувалася майже незалежна українська держава. Майже – тому, що вона відчуває перманентний і наростаючий вплив американського та російського глобального проектів з моменту свого виникнення 1991 року.

З моменту виникнення незалежна Україна перебуває в стані практично перманентної кризи: економічної, соціальної, політичної, національної. Рівень життя основної маси населення виявився значно нижче, чим в останні

десятиліття в УРСР, що входила до складу СРСР. Не дивно, що тільки авторитарне правління у вигляді «кучмізму» стримувало вибух цих протиріч.

З часів Переяславської ради Україна перебувала й перебуває в зоні пріоритетних геополітичних інтересів Росії. Це – незаперечний факт, який слід сприймати так само, як ставлення США до Канади. Переяславський договір – подія, що докорінно змінила геополітичну ситуацію в Східній Європі на користь Росії. Як справедливо зазначає професор Лондонського університету Норман Дейвіс, «перехід України від Польщі до Росії важко переоцінити. Московія дістала економічні ресурси і геополітичну позицію, необхідні, щоб стати великою державою... формула «Московія + Україна = Росія» не фігурує у власне російських версіях російської історії, проте має фундаментальне значення» [104, с. 576]. Навіть зараз важко уявити собі ситуацію, за якою Росія відмовилася б від можливості впливати на геополітичну поведінку України. Тобто могутній силовий магніт Москви, що притягує Україну, – це даність, яка не зміниться й у найвіддаленішій перспективі.

При цьому треба враховувати той незаперечний факт, що окрім геополітичних чинників, міцно тримати Україну у своїх обіймах Російську федерацію змушує й демографічний фактор. Як зазначають московські аналітики, Росії не потрібний лише тільки простір. Простір як цінність необхідний Заходу, якій оперує категоріями геополітики. А Росії потрібні люди європейського походження, оскільки для неї вони – найбільша цінність. Українці в даному випадку – єдиний етнічний, демографічний і культурний ресурс великої російської нації. Іншого такого ресурсу немає і вже не буде. Це – найбільша і найреальніша ставка в боротьбі за Україну. Російська нація відчуває гострий дефіцит людей, котрі могли б хоча б використовувати та утримувати існуючий простір й розміщені на ньому ресурси. Без української генетики Росія швидко перетвориться в суто азійську країну. То ж марно сподіватися на те, що «північний колос» коли-небудь погодиться на втрату своєї європейськості.

Проте, як це не парадоксально, «український фактор» набуде ще більшої значущості й при вмілому використанні саме російський чинник може вивести Україну з економічного колапсу. То ж українські управлінці мають виставити адекватну ціну «за лояльність», а отримані ресурси використати на модернізацію економіки і сільського господарства.

## Література

1. Рудницький С. Українська справа зі становища політичної географії. – Берлін, 1923. – 83 с.
2. Охрімович Ю. Розвиток української національно-політичної думки. – Нью-Йорк, 1968. – 229 с.
3. Драгоманов М.П. Листи на Наддніпрянську Україну. Літературно-публіцистичні праці: В 2-х т. – К., 1970. – Т.1. – 531 с.
4. Синявський А. УРСР та Близький Схід у світлі геополітики. – У кн.: Синявський А. Вибрані праці. – К., 1993. – 250 с.
6. Липа Ю. Призначення України. – Нью-Йорк, 1953. – 305 с.
7. Юркевич Л. Що то за Україна? – Кам'янець-Подільський, 1919. – 58 с.
8. Грушевський М. На порозі нової України. – К., 1991. – 120 с.
9. Солтовський О. Географічна складова державницької думки. // Українська державність у ХХ столітті. – К., 1996. – 218 с.
10. Липинський В. Листи до братів-хліборобів. – Київ-Філадельфія, 1995. – 470 с.
11. Бочковський О. Вступ до націології. – К., 1998. – 144 с.
12. Грушевський М. Історія України-Руси. – К., 1993, Т.IV. – 544 с.
13. Крамаровский Марк. Великая Орда Златая.// Родина. Средневековая Русь. Часть первая. – 2003. – № 11.
14. Дворниченко Андрей. «Мы старины не рухаем...»// Родина. Средневековая Русь. Часть первая. — 2003. – № 11.

15. Шабульдо Ф.М. Земли Юго-Западной Руси в составе Великого княжества Литовского. – К., 1987. – 216 с.
16. Яковенко Н.М. Українська шляхта з кінця XIV до середини XVII ст. (Волинь і Центральна Україна). – К., 1993. – 458 с.
17. Крип'якевич І.П. Історія України. – Львів, 1990. – 520 с.
18. Щербак Віталій. Українське козацтво: формування соціального стану. Друга половина XV-середина XVII ст. – К., 2000. – 301 с.
19. Костомаров Н.И. Богдан Хмельницький. – К., 2004. – 659 с.
20. Сосновська Данута. Історія як сумнів // Критика, 2006, 21 вересня; Липинський В. Україна на переломі 1657–1659. — К., 1997. — 218 с.
22. Смолій В., Степанков В. Правобережна Україна у другій половині XVII–XVIII ст.: проблема державотворення. – К., 1993. – 268 с.
23. Гуржій О.І., Чухліб Т.В. Гетьманська Україна. – К., 1999. – 211 с.
24. Грушевський М. Ілюстрована історія України. – К., 1992. – 540 с.
25. Смолій В.А. Степанков В.С. Українська державна ідея XVII–XVIII століть: проблеми формування, еволюції, реалізації. – К., 1997. – 231 с.
26. Дашкевич Я. Павло Тетеря. // Володарі гетьманської булави – К., 1994. – 570 с.
27. Рафальський О.О. Переяславський договір України з Росією 1654 року. Ретроспективний аналіз. – К., 2004. – 370 с.
28. Гуржій О. Українська козацька держава в другій половині XVII–XVIII ст. : кордони, населення, право. – К., 1996. – 223 с.
29. Гуржій О. І. Про характер земельної власності та землеволодінні Україні доби пізнього феодалізму // Іст. дослід. Вітчизн. історія: Респ. міжвід. зб. – К., 1986. – Вип. 12. – 211 с.
30. Маркс К. Капітал: Критика політичної економії// Маркс К., Енгельс Ф. Твори. –Т. 25, ч. 2. – 630 с.
31. Воссоединение Украины с Россией. Документы и материалы в 3 томах. – М., 1953. Т. 1. – 586 с.
32. Документи Богдана Хмельницького (1648—1657). – К., 1961. – 740 с.

33. Мыщык Ю. А. Новые документы Богдана Хмелького об антифеодальной борьбе народных масс на Украине и социальной политике гетманской администрации в период освободительной войны украинского народа 1648-1654 гг. // Актуал. пробл. аграр. ист. Украины: Сб. науч. тр. – Днепропетровск, 1980. – 226 с.
34. Документи об освободительной войне украинского народа 1648-1654 гг. – К., 1965. – 618 с.
35. Львівська національна наукова бібліотека України імені В. Стефаника НАН України. ВР. – МР-5, Теки Нарушевича. – Т. 142. – Арк.146. (Далі: ЛННБ України).
36. Pamiętniki Albrychta Stanisława Radziwiłła.–Poznań, 1839.– Т.2. – 420 Р.
37. Воссоединение Украины с Россией. Документы и материалы в 3 томах. – М., 1954. Т. 2. – 559 с.
38. ЛННБ України. ВР.— ф. 5, спр. Оссолинських № 189/11. – Арк. 185; Центральний державний історичний архів України. – Ф. 1230, оп. 1, спр. 194. – Арк. 36 (Далі: ЦДІАК України) Szajnocha K. Dwa lata dziejów naszych 1646, 1648. – Lwów, 1869. – Т. 2. – 395 Р.
39. ЛННБ України. ВР. – Ф. 5, спр. Оссолинських № 189/11. – Арк. 210, 211.
40. Michalowski J. Księga pamietnicza. – Кракów, 1864. – N 100.
41. Ochta S. Sejm koronacyjny Jana Kazimierza w 1649 r. – Wrocław, 1985. – 85 Р.
42. Літопис Самовидця. – К., 1971. – 207 с.
43. ЛННБ України. ВР. – Ф. 5, спр. Оссолинських № 189/11. – Арк. 285–286.
44. Michalowski J. Księga pamietnicza. – Кракów, 1864. – N 160.
45. ЦДІАК України. – Ф. 1230, оп. 1, спр. 355. – Арк. 1; Rawita-Gawronski F. – Bogdan Chmelnicki. – Lwów, 1909. – Т. 2. – 246 Р.

46. Ткаченко М. Нариси з історії селян на Лівобережній Україні в XVII–XVIII вв. // Відбит. з Записки історико – філологічного відділу УАН. –К., 1931– Кн. 26. – 109 с.
47. ЛННБ України. ВР. – Ф. 5, спр. Оссолінських № 189/11. – Арк. 344.
48. Архів Інституту історії НАН України,— п. 4, спр. 9. – Арк. 388–389.
49. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. ВР. Ф. 1. – 13 698. – Арк. 26, 40. (Далі: НБУ).
50. ЛННБ України. ВР. – Ф. 5, спр. Оссолінських № 225/11.– Арк. 341.
51. Мыцык Ю.А. Анализ источников по истории освободительной войны украинского народа 1648 - 1654 годов. – Днепропетровск, 1983. – 180 с.
52. ЛННБ України. ВР, – Ф. 5, спр. Оссолінських № 189/11. – Арк. 474.
53. ЛННБ України. ВР. – Ф. 4, спр. Баворовских № 235/11. – Арк. 99.
54. Отрывки из дневника Станислава Освенцима (1643-1651). – К., 1883. – 85 с.
55. ЦДІАК України. – Ф. 1230, оп.1, спр. 44, – Арк. 1–2.
56. Архів Інституту історії НАН України, – Оп. 4, спр. 10. – Арк. 263, 277, 278.
57. Історія України в документах і матеріалах. – К., 1941. – Т. 3. 478 с.; НБУ. ВР. – Ф. 1 115 550-155. – Арк. 9, 11.
58. Барг М. А. О природе феодальной собственности // Вопр. истории. – 1978. – № 7.
59. Смолій В. А. Основні тенденції класової боротьби на Україні доби пізнього феодалізму // Укр. іст. журн. – 1983. – № 9.
60. Голобуцький В. О. Соціально-економічна політика гетьманської адміністрації (1648-1657 рр.) // Укр. іст. журн. – 1979. – № 1.
61. Акты Южной и Западной России. – Спб., 1879. – Т. 11. – 780 с.; НБУ. ВР. – Ф.1 115 557–15 561. – Арк. 6.
62. Акты Южной и Западной России. – Т. 11. – 780 с.

63. Яворницький Д.І. Історія запорозьких козаків. – К., 1990. – Т.1. – 581 с.
64. Дорошенко Д. Нарис історії України. – Т.2. – К., 1992, – 349 с.
65. Щербак Віталій. Українське козацтво: формування соціального стану. Друга половина XVI - середина XVII ст. – К., 2000. – 300 с.
66. Історія українського козацтва. Нариси в двох томах. – Т. I. – К., 2006. – 800 с.
67. Лащенко Р. Переяславський договір 1654 р. між Україною і царем Московським.// Переяславська Рада 1654 року (Історіографія та дослідження). – К., 2003. – 613 с.
68. Історія України. – К., 2002. – 740 с.
69. Sysyn F. E. Ukrainian — Polish Rebatons in the Seventeenth Century: The Role of National Conscionsness and National Conflict in the Khmelnytsky Movement // Potychny P. J. (ed.) Poland and Ukraine: Past and Present. – Edmonton, 1980. – P. 58-95; Subtelny O. Ukraine. A History. – Toronto, Buffalo, London, 1988; Plochy S. Tsars and Cossaks. A Study in Iconography. – Cambridge, Mass., 2002 тощо.
70. История Украинской ССР. Т. 1. – К., 1969; Історія Української РСР. – Т. 2. – К., 1979; Олійник Л. В. Спільна боротьба українського і російського народів проти польсько-шляхетської агресії (1954-1956). – К., 1963 тощо.
71. Яковенко Н. Нарис історії України з найдавніших часів до кінця XVIII століття. – К., 1997. – 312 с.
72. Степанков В. Проблема возз'єднання козацької України в контексті міжнародних відносин Центрально-Східної Європи (остання чверть XVII ст.) // Україна в Центрально-Східній Європі (з найдавніших часів до XVIII ст.). – Вип.2. – К., 2002. – 280 с.
73. Западные окраины Российской империи. – М., 2006. – 360 с.
74. Кресін О. Конституційна автономія України у Російській державі: реалії політичного протистояння та його відображення у суспільно-політичній

думці української еміграції XVIII ст. // Україна та Росія: проблеми політичних та соціокультурних відносин. – К., 2003. – 250 с.

75. Таирова-Яковлева Т. Мазепа. – М., 2007. – 270 с.

76. Брайчевський М. Приєднання чи возз'єднання. Триптих. // Переяславська рада 1654 року (історіографія та дослідження). – К., 2003. – 890 с.

77. Смолій В. Іван Мазепа. // Володарі гетьманської булави. – К., 1994. – 570 с.

78. Липинський В. Україна на переломі. 1657–1659. Замітки до історії українського державного будівництва в XVII столітті. – Відень, 1920. – 270 с.

79. Грушевський М. На українські теми. «Мазепинство» і «Богданівство» // Діалог. Україна і Росія. – 2002. – № 3.

80. Чухліб Т. Гетьмани і монархи. Українська держава в міжнародних відносинах 1648-1714 років. – К.- Нью-Йорк, 2003. – 518 с.

81. Огієнко І. Українська культура: коротка історія культурного життя українського народу. – К., 1992. – 428 с.

82. Пыпинъ А. Исторія русской литературы. – Изд. 2-е. – Т.2. – СПб., 1902. – 420 с.

83. Морозовъ П. Феофанъ Прокоповичъ. – СПб., 1880. – 235 с.

84. Безсоновъ П.А. Белорусскія песни. – М., 1871. – С.VI. – 420 с.

85. Лисяк-Рудницький Іван. Переяслав: історія і міф. // Історичні есе. – К., 1994. – Т. 1. – 554 с.

86. Дзюба І. Тарас Шевченко. – К., 2005. – 704 с.

87. Див. наприклад: Rieber A. (ed.). The politics of autocracy. Letters of Alexander II to prince A.I.Bariatinskii 1857-1864. – Paris, 1966.

88. Цивилизационная структура современного мира. – Т. 1. – К., 2006. – 686 с.

89. Манусевич А.Я. Очерки по истории Польши. – М., 1953. – 573 с.

90. Западные окраины Российской империи. – М., 2006. – 360 с.



91. Яремчук В.Д. Австрійська цивілізаційна місія і українство.// Сучасна цивілізація: гуманітарний аспект. – К., 2004. – 503 с.
92. Історія України. – К., 2002. – 740 с.
93. Пахомов Ю.Н. Мировые цивилизации: проблемы и перспективы.// Сучасна цивілізація: гуманітарний аспект. К., 2004. – 503 с.
94. Юрій М.Ф. Соціокультурний світ України. – К., 2004. – 738 с.
95. Миллер А. И. «Украинский вопрос» в политике властей и русском общественном мнении (вторая половина XIX в.). – СПб., 2000. – 326 с.
96. Солдатенко В. Феномен української національно-демократичної революції 1917-1920 рр. // «Діалог. Україна і Росія». – 2002, № 3.
97. Второй съезд Коммунистической партии (большевиков) Украины 17–22 октября 1918 года. Протоколы. – К., 1991. – 126 с.
98. Гошуляк Іван. Україна в політиці РКП(б) наприкінці 1919 року.// «Діалог. Україна і Росія». – 2002, № 3.
99. Лисяк-Рудницький Іван. Новий Переяслав. // Історичні есе. Т.2. – К., 1994. – 620 с.
100. Політичний терор і тероризм в Україні XIX-XX ст.: Історичні нариси. – К., 2002. – 952 с.
101. Довженко О. Україна у вогні. – К., 1990. – 72 с.
102. Україна у Другій світовій війні. Уроки історії і сучасність. – К., 1995. – 480 с.
103. Німецько-фашистський окупаційний режим на Україні 1941-1944 рр. – К., 1951. – 502 с.
104. Дейвіс Норман. Європа: Історія. – К., 2000. – 1464 с.

## 2.2. Роль держави в економічному розвитку: ліберальний ідеал і українські реалії

### 2.2.1. Суспільна координація та її елементи у поглядах представників економіко-філософської думки

*Можно написать историю мысли так, чтобы координация путем взаимного приспособления оказалась в ее центре*  
**Чарльз Линдблом**

Для України, яка розбудовує економічний простір на ринкових засадах і водночас створює інститути громадянського суспільства, питання про економічну і політичну роль держави набувають особливої актуальності. Пройшовши період руйнації основ планової економіки і форсованого лібералізму, Україна усвідомила той очевидний факт, що вкотре здійснила велику історичну помилку. Надії на те, що інститути вільного ринку та демократії, імплантовані в український економічний і політичний простір, будуть так само ефективно працювати, як і у країнах розвиненої ринкової економіки, не виправдалися. Стало цілком зрозумілим, що будь-які соціальні трансформації не можуть відбуватися без урахування історичних особливостей розвитку кожної конкретної країни, її національно-культурних традицій, пануючих світоглядних систем та домінуючих координаційних інститутів. Саме формування механізму суспільної координації виявилось найбільш значимою і, водночас, найбільш складною проблемою перехідного періоду.

Координація дій окремих економічних суб'єктів у теоретичних побудовах представників філософсько-економічної думки пов'язується із впливом, з одного боку, зовнішніх управляючих факторів, а з іншого – з дією внутрішніх елементів суспільства. У першому випадку мова йде про організацію у значенні процесу створення, формування певної системи, у другому – про самоорганізацію.

Організація і самоорганізація відрізняються одна від одної, перш за все, тим, що «у межах самоорганізації відповідна організація досягається завдяки внутрішнім факторам і відбувається ніби сама по собі, організацію завжди

хтось або щось здійснює або направляє» [1, с. 112-113]. На думку Ю. Осипова «самоорганізація у першому припущенні – це сама себе здійснююча організація. Вона співіснує з вольовою організацією, яка йде із зовні» [2, с.6]. Отже, «у широкому змісті під організацією розуміють певну впорядкованість у функціонуванні або еволюції системи. З цієї точки зору самоорганізація розглядається як особливий вид організації, що зумовлений внутрішніми причинами. Відповідно цьому, під організацією за такого підходу розуміється впорядкованість системи, яка викликана зовнішніми по відношенню до неї факторами або причинами» [3, с.26].

Порівнюючи організацію і самоорганізацію російський дослідник Г. Рузавін приходять висновку, що загальним, родовим поняттям для обох видів організації є категорія порядку. Дослідження її сутності виявляє наявність у теорії декількох інтерпретацій даного поняття. Так, з античних часів суспільний порядок відображав стан, який відповідає суті людини і суті речей, співрозмірність та рівновагу, а у середні віки отримала розповсюдження ідея «ордо». Вона означала сутнісний порядок або осмислене поєднання багатоманітності у єдине ціле, яке, до речі, у різний історичний період тлумачилося досить по різному.

На зорі формування філософсько-етичних поглядів на суспільство домінувала ідея боговстановленості державної влади як засобу забезпечення порядку. Людина, яка жила у ті часи, в силу існуючого розвитку наукових знань не могла збагнути суспільний порядок у всій його повноті і складності. Усвідомлення впорядкованості соціуму приводило до його розуміння як результату свідомих організаційних дій, які міг здійснити тільки Творець. Тому у традиційних системах саме релігія виступала домінуючим фактором формування уявлень про суспільство і роль у ньому держави. Походження останньої, а також виникнення верховної влади і законів практично у всіх народів мало чітко виражене релігійно-міфологічне пояснення.

Так, у добре відомій міфології давніх єгиптян і греків боги, виступаючи джерелом влади правителя, продовжують залишатися головним верховним

суб'єктом правління й законотворчості в земних справах. Божественний характер походження законів і царської влади закріплено і в самих історичних пам'ятках правової думки – «Законах Єшнуни» (XX ст. до н. е.), «Законах Хаммурапі» (XVIII ст. до н. е.) і інших. Базальтова стела, на якій викарбовано текст законів Хаммурапі, навіть містить зображення царя в молитовній позі перед богом Сонця і справедливості Шабашем, який вручає царю закони. Сам же текст законів недвозначно свідчить про божественне походження влади царя: «Боги поставили Хаммурапі правити»; «Людина є тінню Бога, раб є тінню людини, а цар рівний Богу» [4, с.47 - 57].

У подальшому ідея боговстановленості державної влади активно розвивається християнством. Так, згідно Біблії, Син Божий передав людям через пророка Мойсея закони, вибиті на скрижалях. «Всяка душа нехай буде покірною вищій владі, – говориться у посланні апостола Павла до римлян, – так як немає влади не від Бога, існуюча влада від Бога встановлена» (Послання до римлян 13:1).

Однак, вже у XVI ст. починають формуватися крупні державні утворення, в яких відбувається реформування системи права і поступовий відхід від соціальних відносин та зобов'язань, характерних для традиційних суспільств. Починає поширюватися обмін, до якого залучаються агенти, особисто не знайомі один з одним. Виникає необхідність організації і регулювання не персоніфікованих трансакцій, інституціонального оформлення нових явищ і процесів. Саме в цей період виникають ідеї не відчуженого права кожного члена суспільства на власність і свою особистість, що дає можливість окремому індивіду протиставити свої інтереси інтересам суспільства і держави.

Як вважається, самим головним наслідком поєднання цивілізаційних факторів розвитку у Новий час є усвідомлення людьми того, що можуть існувати суспільні порядки не божественного походження. Визнання можливості свідомого формування того чи іншого типу суспільного устрою без участі Творця розчистило дорогу до системно-теоретичного осмислення

соціуму, розуміння його природи як поєднання сфер моралі, економіки й політики.

Теоретики природного права заклали в основу цілісності суспільства природу людини. У залежності від того, чи визнаються люди схильними до співпраці, кооперації чи до опортуністичної поведінки, обирається і відповідний тип співвідношення держави і суспільства. Це або модель, де держава панує над суспільством, або модель, де вона йому підпорядкована.

Т. Гоббс вважає людей рівними від природи, але вказує, що на основі такої рівності виникає недовіра. До того ж людям притаманні егоїзм, жадність, страх і честолюбство. Тому, робить висновок вчений, доки люди живуть без загальної влади, яка тільки й може тримати їх у мирі та спокої за рахунок страху, вони знаходяться у стані «війни проти всіх». Природні права породжують суперечності, що й спонукає людей до пошуку шляхів їх вирішення. Такий шлях вказують людям настанови розуму, природні закони.

Для усунування загрози порушення природних законів необхідна сила, примусова влада, яка б за допомогою погрози покарання могла заставити всіх однаковою мірою виконувати угоди, закріпила б ту власність, яку люди отримують шляхом взаємних угод замість відмови від загального права. Така примусова влада з'являється разом із заснуванням держави, а сила – з появою громадянських законів.

Отже, і влада, і сила у концепції Гоббса втрачають божественне походження, вони виступають результатом суспільного договору, внаслідок якого і з'являється абсолютна влада держави. Остання ототожнюється з Левіафаном, біблійським чудовиськом, «якого створено людським мистецтвом і якого названо Республікою або Державою...яка є лише штучною людиною, хоча й більш крупною за розмірами і більш сильною, ніж природна людина, для якої він був створений» [5, с.302].

Таким чином, у своїй теорії суспільного порядку Т. Гоббс наголошує на існуванні розрізненості і ворожості людей, що виключає можливість їх добровільного співробітництва. Заради виконання закону й права приватної

власності виникає необхідність контролю основних інстинктів людей, для чого вченим пропонується «рука Левіафана».

Дж. Локк також відшукує витоки суспільного порядку у природному стані людей. Однак, саме в його теорії ми знаходимо твердження про наділеність людини певними правами незалежно від існування уряду. Вчений наголошує, що ці права називають природними тільки в силу того, що вони існують від народження людини. Саме в цьому твердженні ми вбачаємо розмежування між відносинами, які виникають між людьми у процесі їхньої життєдіяльності і тими відносинами, які складаються між людьми і правителем.

Відносини між людьми Дж. Локк виокремлює як відносини власності: Бог віддав землю людському роду у повне володіння і, відповідним чином, людина стала творінням і власністю Бога. На основі власності виникає співтовариство індивідів, які поєднуються між собою християнськими моральними принципами, завдяки яким вони об'єднуються перед Богом у єдиний людський рід. Причому між людьми не існує ієрархії відносин: усі вони створені рівними і наділені їх Творцем певними невід'ємними правами, які зводяться до свободи розпорядження собою, своїми діями і своїм майном.

«Кожна людина володіє певною власністю, яка полягає у її власній особистості, на яку, окрім неї самої, ніхто не має ніяких прав. Ми можемо сказати, що праця її тіла і робота її рук за самим строгим рахунком їй і належить. Щоб тоді людина не вилучала із того стану, в якому природа створила і зберегла певний предмет, вона сполучає його із своєю працею і приєднує до нього дещо, що належить їй особисто, і тим самим робить цей предмет своєю власністю», – стверджує вчений [6, с.17].

Дж. Локк задається питанням, у чому полягає зміст уряду і навіщо він потрібен. Люди створюють уряд для захисту своїх прав: «роль уряду – захищати життя, свободу і майно народу». Вони могли б це здійснювати самостійно, але уряд є ефективною системою захисту прав....Однак, коли уряд виходить за межі відведеної йому ролі, індивіди мають право на бунт. Представницький уряд – кращий спосіб утримати його на необхідному для

суспільства шляху. «Уряд не вільний чинити, як йому забайдужиться.... Закон природи виступає як вічне керівництво для всіх людей, для законодавців у тій же мірі, як і для інших» [Там само, с.98].

Таким чином, у концепції Дж. Локка ми вбачаємо дещо відмінне твердження про роль держави – суспільство виникає раніше за державу, яка має не обмежувати свободу й ініціативу, а гарантувати їх. Причому у Дж. Локка сфера свободи держави значно обмежується. Індивід постає як громадянин, який абсолютно рівний іншим громадянам у економічній і правовій сфері, а у політиці підкоряється тільки добровільно обраним правителям. За таких умов держава постає як третійська сторона, що гарантує виконання умов первинного суспільного договору. Отже, влада держави міститься в самих людях – «ні один уряд не має права вимагати від народу слухняності, якщо він не згоден на це за доброю волею» [Там само, с. 192].

Теорії Т. Гобса і Дж. Локка дають нам підґрунтя до роздумів над тим, скільки держави потрібно громадянам і як визначається ця частка. Т. Гоббс розглядає суспільство, яке знаходиться між двома полюсами: анархією і порядком. Анархія, що походить із нездатності людей до співпраці, визнається небажаною, а за рахунок авторитарної форми правління можна встановити порядок. У свою чергу Дж. Локк досліджує суспільство через призму свободи й насильства. Ціллю є свобода. Тому природні права на свободу замінюють собою владу любого уряду: люди об'єднуються добровільно у співтовариство, скріплене християнською мораллю, без примусу держави.

Із теорій Т. Гоббса і Дж. Локка органічно витікає, що при наявності підстав забезпечити суспільний порядок на добровільних засадах – уряду потрібно мало, а при їх відсутності – його потрібно багато. Таким чином, у вище розглянутих теоріях вбачається перша спроба визначення причин встановлення різних співвідношень між державою і суспільством, і, відповідно, різних механізмів досягнення порядку. Т. Гоббс пов'язує соціальний порядок із «природним законом», дотримання якого забезпечується ієрархічною

структурою центральної влади, у той час як Дж. Локк вбачає у якості такого механізму християнську мораль.

У подальшому мораль як механізм встановлення суспільного порядку поступово витісняється із сфери досліджень, а у науці затверджується переважно економічний погляд на суспільство і його координаційні механізми. Мова починає йти про господарський порядок. Новий тип взаємовідносин між людьми, який виникає у результаті формування національних і світових ринків у XVI- XVII ст., викликав бурхливі дискусії, «інтелектуальний контекст яких був спочатку морально-релігійним і правовим, потім він поступово змінювався, і домінуючим дискурсом став натуралістичний і економічний. Шотландський філософ-мораліст А. Сміт стояв на обох сторонах цієї зміни, він завершував один період і розпочинав інший, сформувавши ту мову, в термінах якої наступні покоління стали говорити про проблеми економіки у повному відриві останніх від проблем моралі» [7, с.198-199].

Спочатку в «Теорії моральних почуттів» (1759 р.) А. Сміт розділяє два види індивідуальної поведінки: альтруїзм і егоїзм, наголошуючи, що «соціальні відносини можуть існувати без любові й прихильності, засновуючись виключно на корисності і справедливості» [8,с.87]. Відхиляючи визначальну роль моральних імпульсів у економічній діяльності, хоча й не заперечуючи їх впливу на соціалізацію людських дій взагалі, вже у «Дослідженні про причини багатства народів» (1776р.) вчений зосереджується на дії виключно егоїстичних стимулів.

А. Сміт описав ринок як суму комерційних обмінів, як гру і взаємодію приватних інтересів, у результаті чого в суспільстві встановлюється заздалегідь не спланований спонтанний порядок. Він, на відміну від порядку, який індивіди нав'язують один одному, виникає сам по собі. Державі за таких умов відводиться роль забезпечення безпеки і правопорядку, включаючи захист приватної власності. «Для того, щоб підійняти країну із самого низького ступеня варварства до найвищого ступеня добробуту потрібні лише мир, легкі



податки і терпимість в управлінні – все інше забезпечить природний рух речей», – проголошує автор «Багатства народів» [9, с.332].

Представлене А. Смітом тлумачення суспільних порядків поступово вивело на передній план не нормативний, як це було раніше, а виключно економічний зміст: під порядком стала розумітися система координації, представлена саморегулюючими (ринковими) або державними механізмами впливу на економіку. Цьому у подальшому активно сприяла народжена у кінці ХІХ ст. неокласична теорія, яка пов'язала досягнення впорядкованості економічної системи із таким її станом, коли між діями окремих, незалежно діючих індивідів встановлюється певна когерентність. Остання проявляється у досягненні рівноваги між попитом і пропозицією на ринку, яка є результатом погодженості економічних інтересів виробників і споживачів продукції.

Так, згідно неокласичної теорії і маржиналізму, з якого вона, власне, і розпочалася, кожний суб'єкт при обміні товарами керується, перш за все, їхньою суб'єктивною цінністю, що визначається граничною корисністю. При цьому він будує свою власну шкалу цінностей і ранжує свої уподобання за ступенем важливості для себе особисто. Однак, у процесі обміну індивідуальні шкали цінностей у результаті взаємного впливу координуються і на цій основі виникають ніким заздалегідь не заплановані структура і спонтанний порядок. Останній є породженням рівноважної ціни – «рівнодіючої суб'єктивних оцінок товару, що зіткнулися на ринку, і тієї речі, в якій виражається її ціна» [10, с. 147 ].

Така координація індивідуальних оцінок цінності відбувається незалежно від волі і свідомості людей, хоча кожен із учасників обміну цілком свідомо прагне до реалізації своїх економічних інтересів. У ринковій системі виробництво контролюється цінами, оскільки прибутки тих, хто здійснює виробництво, залежить саме від цін; розподіл також залежить від цін, оскільки ціни визначають доходи, на які члени суспільства купують вироблені блага. За таких передумов порядок в системі виробництва, розподілу товарів забезпечується виключно цінами.

Отже, ціна виступає регулятором системи ринкового типу, одним із механізмів досягнення впорядкованості її елементів у спонтанний порядок, однак механізмом таким, який може діяти тільки за наявності певних умов. У якості основної умови ефективності виконання ціною своїх координуючих функцій визнається наявність конкурентної боротьби між економічними суб'єктами.

Виробники, переслідуючи ціль максимізації прибутку, спрямовуються у найбільш вигідні галузі, де існує надлишковий попит, висока ціна і створюють там конкурентний тиск. У цьому випадку, з одного боку, відбувається переміщення ресурсів у ті галузі, які випускають найбільш цінну продукцію, а з іншого – досягається ефективність використання цих ресурсів. Одночасно з даними процесами відбувається і боротьба за реалізацію економічних інтересів у середовищі споживачів з приводу рівнів цін, якості товарів, обсягів покупок тощо. Завдяки таким діям досягається погодженість інтересів виробників (забезпечення рівня конкурентноспроможного прибутку на діючий капітал) і споживачів (забезпечення їхньої платоспроможності за необхідних обсягів покупок) в усій системі ринків благ і факторів виробництва.

Таким чином, сила конкуренції примушує індивідів через загрозу втрати доходів до оптимальних у економічному відношенні дій, які до того ж ще й відповідають етично правильним діям. Вважається, що конкурентна боротьба заставляє діяти чесно, так як люди схильні вести справу з тими, хто має репутацію людини, якій можна довіряти. Слідування встановленим правилам і нормам ринкової поведінки (довіра, емпатія) розглядається як необхідна умова отримання конкурентної перемоги над суперником, однак як така, що досягається автоматично за рахунок механізму саморегулювання. Таким чином, неокласична модель сполучає ідеї конкуренції і рівноваги у односпрямовану рушійну силу до економічного оптимуму, виводячи, по суті, всі інші аспекти індивідуальних взаємодій за межі здійснюваного аналізу.

З позицій ефективності конкурентних ринків, на яких досягаються Парето-оптимальні стани рівноваги, неокласичною теорією розглядається і діяльність

держави. Представляючи загальну ефективність конкурентних ринків як досягнення максимального значення чистої суспільної вигоди, державі відводиться роль компенсатора неспроможності ринкових механізмів забезпечити ефективність функціонування економіки.

К. Макконнелл і С. Брю з даного приводу стверджують, що «деякі економічні завдання уряду мають за мету підтримувати і полегшувати функціонування ринкової системи. Забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи, а також захист конкуренції – це два найбільш важливі види діяльності уряду. Виконуючи функції перерозподілу доходу і багатства, коригуючи розподіл ресурсів з метою зміни структури національного продукту і здійснюючи стабілізацію економіки, уряд модифікує функціонування ринкової системи» [11, с.94]. Таким чином, участь держави в економіці дозволяє досягти «покращення за Парето».

Підводячи підсумок аналізу найбільш розповсюджених поглядів на механізм суспільної координації, а також роль у його функціонуванні ринкових і державних регуляторів, ми можемо констатувати, що:

1. Класичні, марксистські і неокласичні теорії поступово відмовляються від досліджень суспільних відносин через вплив на їх формування морально-етичних факторів і віддають перевагу виключно економічним чинникам.

2. Ці теорії пов'язують суспільний порядок із станом погодженості економічних інтересів суб'єктів ринку, тобто досягненням певної когерентності, яка встановлюється за рахунок процесів саморегулювання. Головну роль у цьому відіграє цінове регулювання, можливість здійснення якого забезпечується за умови наявності конкурентної боротьби.

3. Конкуренція виступає, з одного боку, умовою ефективності дії цінового механізму і силою руху, спрямованого до конкурентної рівноваги, а з іншого – формою примусу економічних агентів до економічно ефективних дій.

4. В основі конкуренції знаходяться раціональні дії економічних суб'єктів, які прагнуть реалізувати власні інтереси.

Однак, раціональний аспект ринкової поведінки логічно пов'язаний з його етичним аспектом, оскільки раціональні дії стають можливими тільки у передбачуваному середовищі. А таким, як відомо, його робить слідування правилам. З даного приводу вище означені теорії займають спільну позицію: ринкові правила гри свідомо обираються людьми, проявляються у їхній суверенності як виробників і споживачів, яка забезпечується за допомогою інституту приватної власності. При цьому обмін носить добровільний характер і відбувається тільки тоді, коли відповідає інтересам обох контрагентів. Загальний інтерес суб'єктів ринкової економіки полягає у тому, щоб досягти максимізації ступеня задоволення індивідуальних потреб за умови дотримання обмежень, які задаються ринковими правилами.

Таким чином, у з'ясуванні того, як саме сили конкурентної боротьби сприяють досягненню не тільки економічної вигоди і встановлення конкурентної рівноваги, але й суспільного порядку, вище названі теорії не просунулись далі визнання того, що індивіди обирають слідування певним правилам і підтримують встановлений порядок під тиском конкурентної боротьби тільки тому, що він дозволяє максимізувати економічну вигоду. При цьому теоретиками досить жорстко протиставляються організація, яка пов'язується з державним управлінням, і самоорганізація як основа ринку. Любі форми централізованого планування економіки, рівно як і перебільшення ролі розуму у формуванні суспільних інститутів, кваліфікуються Ф. фон Хайєком як «згубна самовпевненість». У свою чергу М. Фрідман вважає, що така «складноорганізована система, як економіка, може еволюціонувати і процвітати без всякого централізованого управління» [12, с.19].

### ***2.2.2. Інституціональні чинники формування співвідношення між саморегулюванням і державним регулюванням економіки***

*Где между ними граница? Она непостоянна.*

*Лао Дзы*

Згідно неокласичним і, відповідно, домінуючим у сучасній економічній науці поглядам. держава і ринок як механізми координації визнаються силами, що діють в одній площині – більше ринку означає послаблення ролі свідомого управління, і, навпаки, зростання масштабів державного втручання в економічні процеси розцінюється як підрич основ саморегулювання. Іншими словами, некомпенсоване посилення однієї із складових механізму координації відбувається, головним чином, за рахунок послаблення іншої. Ця точка зору, вироблена неокласикою, настільки «надійно» закріпилася у нашій свідомості, що ми перестали бачити реальний світ. Насправді у жодній економічній системі не існує і не існувало одно порядкової залежності між механізмами ринкової і державної координації. Реальна практика є свідченням наявності більш складного діалектичного зв'язку між організацією і самоорганізацією, що потребує визначення їхнього оптимального співвідношення.

Досліджуючи фактори встановлення такого співвідношення, у першу чергу слід наголосити, що «невидима рука ринку» і «регулююча рука держави» у дійсності ніколи не були і не могли бути антиподами. Сучасні досягнення у області дослідження складних відкритих систем переконливо доводять, що соціальним системам завжди притаманна певна подвійність. З одного боку, їхній рух підпорядковано загальним закономірностям системного розвитку. З іншого – їх динаміка формується під впливом інтелекту, здатності здійснювати вибір варіантів розвитку і у певній мірі спрямовувати його. Отже, сучасне суспільство є настільки складною системою, що в ньому окремі елементи формуються і функціонують як за рахунок самоорганізації, так і свідомої організації.

Якщо ми будемо розглядати ринок як підсистему суспільства, якій властиве саморегулювання, то ми зустрінемо в ній елементи, свідомо контрольовані і регульовані. Прикладом може слугувати жорстка організація і планування на окремих підприємствах, які діють в умовах конкурентного середовища і економічної свободи. Щодо держави, то як регулюючий механізм по відношенню до ринку, вона виступає свідомо управляючою підсистемою,

для якої, одночасно, є характерними спонтанні процеси. Останні проявляються у прагненні економічних суб'єктів реалізувати передусім приватні інтереси. Добре відомим є факт існування досить жорсткої конкуренції між державними службовцями за кар'єрне просування з метою доступу до більшого обсягу економічних благ.

Отже, регулювання (свідому організацію) і саморегулювання (самоорганізацію) ні в якому разі не можна протиставляти, оскільки в сучасних умовах розвитку вони не виключають, а доповнюють одне одного. Система державного регулювання не витісняє ринок, а розвивається разом з ним, приєднується до нього, видозмінюючи, тим самим, механізм суспільної координації. Як зазначає Б. Шванс, «розглядаючи конфігурації або системи правил у часовому або історичному аспекті, чи то на рівні інституту або організації, ми спостерігаємо нероздільну суміш навмисності і спонтанності» [13, с.12].

Як свідчить історія, у ряді країн саме «регулююча рука» держави досить жорстко направляла розвиток, створюючи, з одного боку, необхідні інститути й організації, а, з іншого, – примушуючи до виконання встановлених правил. Так, у період первісного нагромадження капіталу уряди країн-лідерів промислового розвитку підтримували свій національний капітал у боротьбі з іноземними конкурентами за ринки збуту, чим, власне, сприяли активізації зовнішньої торгівлі і розвитку внутрішніх ринків. Ця підтримка здійснювалась за рахунок як політичних, так і економічних засобів.

Найбільш відомим прикладом застосування політичного впливу держави на економічний розвиток є Навігаційний акт – англійський закон, направлений проти Голландії, яка досягла на той період значних економічних успіхів за рахунок проведення посередницьких торгових операцій. Згідно цьому закону товари із Азії, Африки і Америки могли ввозитися до Англії тільки на англійських судах, а із європейських країн – на судах тільки тих держав, в яких ці товари були вироблені. Це сприяло формуванню морської міцності Англії і реалізації прагнень англійського підприємництва до захоплення колоній. І у

цьому відношенні держава також не залишалася осторонь. Достатньо згадати військові експедиції Кромвеля до Ірландії (1649 – 1652) та Голландії (1652 – 1654) з метою досягнення панівного положення Англії у світовій торгівлі, війну у союзі з Францією проти Іспанії (1655), у результаті закінчення якої англійський капітал прийшов на Ямаїку і Середземномор'я, підписання у 1654 р. договору з Португалією, за яким було віддано англійським судновласникам всю торгівлю з цією країною і її колоніями тощо.

До подібних актів «розчищення» шляху національним виробникам на зовнішній ринок політичним шляхом можна також віднести наполеонівську континентальну блокаду і війни французького імператора, які, у кінцевому рахунку, стали для петровської Росії «вікном в Європу». Всі вони об'єктивно були викликані необхідністю пошуків джерел сировини і ринків збуту. Разом з цим необхідно відзначити, що паралельно з зовнішньоекономічними протекціоністськими заходами держава здійснювала цілий ряд актів, спрямованих на становлення і розвиток внутрішнього ринку.

Практично всіма країнами підтримка внутрішнього ринку здійснювалася через систему митного протекціонізму, а у просуванні місцевої продукції на світові ринки – за рахунок експортних важелів. Так, хлібні закони, що діяли в Англії з XV по XIX ст., встановлювали високі митні збори на імпорт пшениці, ячменю і інших сільськогосподарських продуктів при одночасному застосуванні у ряді випадків низьких ставок експортного мита на зерно. Ці заходи сприяли зростанню цін внутрішнього ринку і розширенню зовнішньоторговельних операцій.

Швидке зростання мануфактурного виробництва Франції, а вслід за ним і поглиблення ємності внутрішнього ринку країни, також пов'язане із державним втручанням у спонтанні процеси. Як свідчить історія, саме завдяки економічній політиці Ж. Б. Кольбера, у межах якої підприємцям-виробникам експортних товарів надавалися суттєві державні субсидії, відбувається пожвавлення економічної кон'юнктури і вихід на зовнішні ринки французького капіталу. Щодо історичного досвіду російської імперії, то у ній взагалі розвиток

промисловості був справою державною, а не приватною. У більшості випадків великі мануфактури виникали виключно зусиллями царя, а не підприємців. Більш того, для них створювались досить сприятливі умови: надавались дешеві або безвідсоткові кредити, випуск продукції часто забезпечувався державними замовленнями, а збут – вигідними митними умовами.

Отже, як свідчить історичний досвід становлення ринкової економіки у країнах Європи, самоорганізація у чистому вигляді ніде не існувала і не могла існувати з тих очевидних причин, що не було у готовому вигляді відповідного інституціонального середовища для її реалізації. Воно формувалося поступово як під тиском державного управління, так і еволюційних процесів. Тобто, разом із свідомою організацією мала місце самоорганізація, яка породжувала нові еволюційні зміни.

Якщо прослідкувати економічний розвиток з точки зору еволюції і самоорганізації ринкового порядку, то очевидними стануть факти виникнення його основних компонентів шляхом поступової модифікації звичних способів поведінки і створення нових структур, які цю поведінку спрямовували у загальновизнане русло. Так, розширення внутрішніх ринків і зовнішньоторговельних операцій у XV – XVI ст. супроводжувалось створенням інститутів, пов'язаних із правом. Саме в цей період виникають такі важливі для здійснення торгівлі явища, як страхові процеси, векселі, судові фрахти, договори про продаж, угоди про партнерства, патенти, арбітраж. Показовим у цьому відношенні є «Закон про патенти» (Англія, 1623 р.), який виключав конкуренцію і встановлював монополію на використання винаходу, яка знімалась тільки через 14 років, замінюючись у подальшому виплатою премії винахіднику.

У цей же час створюються економічні об'єднання, засновані вже не на родинних, а на чисто ділових відносинах. Яскравим прикладом компаній, що функціонують не на поєднанні окремих осіб, а капіталів, є Ост-Індська компанія (1600 р.) і Англійський банк (1694). Причому основною функцією цього банку був не випуск банкнот, а надання торгово-промислового кредиту.



Іншою ринковою структурою, виникнення якої також є результатом розширення торгівлі, стала товарна біржа. У XVI ст. обсяг товарної маси настільки збільшився, що при здійсненні оптових трансакцій огляд всієї маси продукції, яка підлягала продажу, став досить складною справою. Тому поступово почали оглядати тільки зразки товарів у спеціально відведених для здійснення таких угод місцях – товарних біржах. У їхніх межах купці отримали можливість заключати торгові угоди при відсутності наявного товару, що вимагало і відповідної діяльності та виникнення інститутів по гарантуванню дотримання цих угод.

Як показує аналіз, розвиток ринкових інститутів відбувався еволюційним шляхом, коли неформальні правила з розширенням сфери своєї дії приймали форму формальних, тобто поступово закріплювалися у законах, статутах та інших документах. Однак, у даний період саме держава забезпечувала захист прав власності і виконання контрактів, підтримувала створення правових форм, що відповідають потребам економічного розвитку. Як зазначає К. Поланьї, «дорога до вільного ринку була відкритою і залишалась відкритою тільки завдяки величезному зростанню інтервенціоністських заходів, організованих і контрольованих центром» [14, с.157]. Отже, у дійсності інституціональні передумови ринкової економіки склалися під впливом як свідомої організації, пов'язаної з діяльністю держави, так і спонтанним розвитком внутрішньої й зовнішньої торгівлі.

Якщо проаналізувати світовий досвід функціонування національних моделей регулювання у більш пізній період, то очевидним стає факт існування історично зумовлених періодів посилення ролі держави в економічних процесах. Незважаючи на наявність певних відмінностей по ряду країн, усі ці періоди були пов'язані з особливими кризовими станами, які позначалися крайнім загостренням соціально-економічних і політичних суперечностей.

Вперше поставила під сумнів ідею саморегульованої ринкової системи небувала глибина кризи 1929-1933 р. р., у ході якої Дж. М. Кейнсом була теоретично доведена ідея необхідності державного втручання в економіку, а

практичні кроки реформ Ф. Рузвельта в США і нацистського уряду в Німеччині показали, що шляхом збільшення державних видатків можна стимулювати попит, розширювати зайнятість і сприяти зростанню прибутковості підприємницького сектора.

Ситуація другої світової війни також посилила тенденцію до зростання державного впливу. Логіка військової економіки об'єктивно вимагає збільшення масштабів централізації і регламентації, а повоєнний період потребує концентрації зусиль на відбудові зруйнованого господарства. У 40-50-ті роки всі без виключення країни Європи і США довели частку державних витрат у середньому до 30 % від ВВП і значно розширили сферу застосування адміністративних важелів управління. Посилення державної участі в економіці відзначається і у період з 1960 р. по 1980 р., що було пов'язано із загостренням суперечностей міжнародного розвитку, появою нових корпорацій глобального типу і необхідністю забезпечення захисту національних інтересів у світовому масштабі.

У періоди воєнних і інших надзвичайних подій, а також на фоні кризових ситуацій виникає своєрідний феномен погодженості індивідуальних і групових інтересів із суспільними, оскільки економічні й політичні потрясіння вимагають концентрації навколо сили, здатної вирішити проблеми. Досить часто, як показав аналіз, такою силою виступає держава. Однак, якщо інтереси груп, коаліцій і інших організаційних утворень можуть бути вирішені власними зусиллями, включається механізм відходу від домінуючої державної участі. Саме цим може бути пояснена хвиля лібералізації у 80-ті роки, що захопила США, західну Європу і ряд країн Азії і Латинської Америки.

Нові умови максимізації прибутків за розгортання НТР і інтернаціоналізації вимагали більшої гнучкості малого і середнього бізнесу на фоні посилення монопольних позицій корпорацій, які володіли реальними фінансовими можливостями проведення масштабних НДДКР. Переважання прямих форм державного втручання заважало розгортанню приватної ініціативи, гальмувало розвиток інноваційного підприємництва. Курс на

лібералізацію, однак, не означав поразку держави. У цей період через взаємодію і боротьбу політичних та економічних інтересів держави, корпорацій, профспілок та інших суспільних організацій відбувався тільки перегляд функцій держави, поділ сфер впливу між державним і приватним секторами економіки.

Цей процес багато в чому визначався характером інституціонального середовища у кожній конкретній національній економіці. Там, де існували сильні традиції підприємництва, розвинуте конкурентне середовище і демократичні інститути, де панувала індивідуалістична ідеологія, підкріплена відповідними моральними настановами, саморегулюючі механізми виявилися найбільш ефективними. До таких країн відносяться, перш за все, США, Великобританія, Франція.

Водночас, відсутність у суспільній свідомості домінуючих ліберальних цінностей, слабкість інститутів громадянського суспільства і нерозвиненість конкурентного середовища визначили за однакових економічних умов у ряді країн переважання не ринкових, а державних регуляторів. Показовими у даному відношенні є країни Східної Азії і, перш за все, Японія. Традиційні конфуціанські цінності, в основі яких знаходяться патерналістські традиції, сприяли формуванню у цих країнах унікальних економічних систем, в яких на тлі незначної долі перерозподілу ВВП через бюджет ринкові відносини поєднуються з досить жорстким впливом уряду на економіку.

У силу вищевикладеного вважати ринок самодостатнім, універсальним і нейтральним механізмом розподілу обмежених ресурсів між альтернативними можливостями, як це прийнято у неокласичній теорії, не є методологічно вірним. Ринок, перш за все, – це інститут, характер функціонування якого відображає особливості соціальної системи. Він є породженням діяльності людей, яка є у більшості випадків не спонтанною, а свідомою. І якщо проторинкові елементи дійсно виникали еволюційно і стихійно, то система усталених ринкових відносин формувалася у результаті свідомої діяльності людей. Як зазначає відомий сучасний представник інституціональної теорії

Дж. Ходжсон, «ринок – це організований і інституціоналізований обмін» [15, с.256].

Дійсно, виступаючи певною мірою саморегулюючим механізмом, ринок, одночасно, базується на правилах, встановлених та підтримуваних цілком свідомо. По-перше, завжди існує правова і ідеологічна основа обмінних операцій, жорстко встановлені «правила гри». По-друге, функціонування ринкового механізму залежить від соціальних, політичних і психологічних факторів, які заставляють господарюючих суб'єктів тим або іншим чином реагувати на економічні процеси. По-третє, ринок – це не тільки товарний обмін, але й обмін правами власності, що детермінує виникнення владних відносин.

Отже, фактично існує змішаний характер типів правил та порядків і межа, що їх розділяє, надто розмита. «Будь-яка соціальна система, – стверджує Г. Рузавін, – оскільки в ній діють свідомі істоти, що можуть мислити, не може розвиватися без свідомої організації. У той же час ефективність системи, її активність багато в чому визначається цілеспрямованістю, мотивацією, інтересами діючих в ній людей, завдяки неусвідомленій на індивідуальному рівні взаємодії яких виникає їхня кооперація і самоорганізація. Таким чином, адекватне функціонування ринкового механізму й економіки в цілому потребує доповнення самоорганізації як внутрішнього регулятора регулятором зовнішнім, яким є держава» [3, с.30].

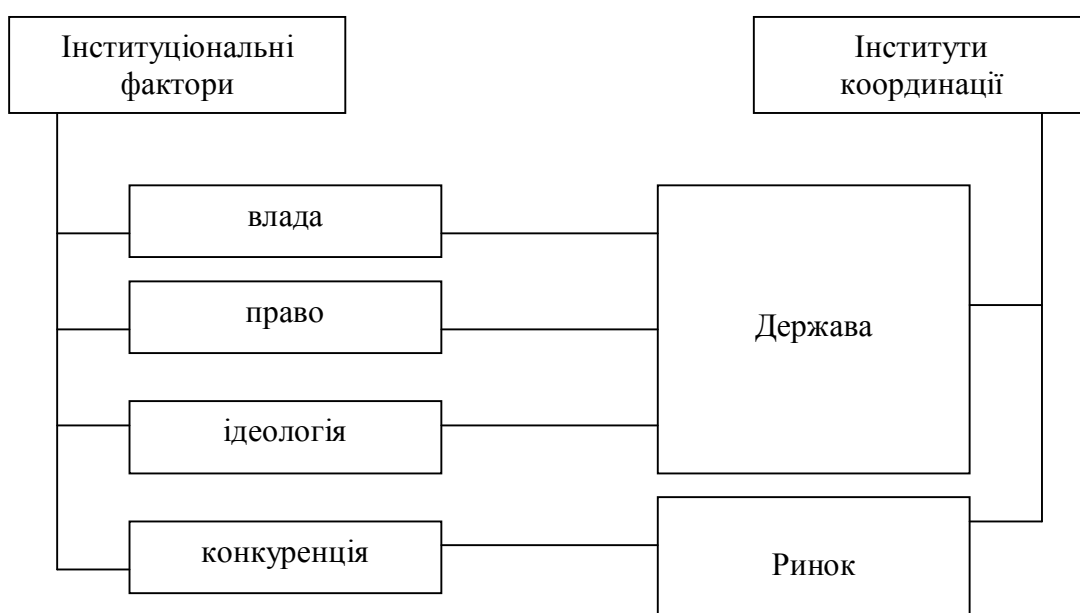
Аналізуючи світову практику взаємодії державного регулювання і ринкового саморегулювання, приходимо висновку, що частка держави і ринку в моделях регулювання конкретних країн ніколи не була жорстко визначеною. Навіть досить ліберальні національні моделі, де регулюючий вплив держави було зведено до необхідного мінімуму, мали місце періоди посилення ролі держави. І, навпаки, жорстко централізовані економічні системи «допускали» у свій механізм регулювання ринкову стихію. І у першому, і у другому випадках економічна система тільки виграла. Можна стверджувати, що у різні історичні періоди домінуючими факторами розвитку могли бути не тільки

економічні, а й політичні, моральні, релігійні, національно-етнічні, культурні й інші чинники. Поєднуючись між собою, вони формували те особливе інституціональне середовище, в якому, власне, і відбувалась суспільна координація.

З огляду на можливість встановлення і підтримання суспільного порядку за рахунок координації, необхідно виділити чинники, які сприяють даному процесу. Ми вважаємо, що при достатньому ступені абстракції вони можуть бути зведеними до інституціональних факторів, представлених правом, владою, ідеологією та конкуренцією.

Як свідчить рис.2. 1, право, ідеологія, влада і конкуренція є факторами, за рахунок яких здійснюється юридичне, моральне, економічне та політичне примушення індивідів до виконання суспільних норм і правил і, водночас, досягається встановлення суспільного порядку.

Право і влада – це інституціональні фактори, які пов’язані із діяльністю держави. Як відмічав Р. Ієринг, перше і основне завдання держави – це організація соціальної примусової влади з метою забезпечення захисту суспільних інтересів. Ця організація, у свою чергу, має дві сторони: по-перше, встановлення зовнішнього механізму влади і, по-друге, дисципліну її застосування.



*Рис.2. 1. Інституціональні фактори суспільного порядку*

Причому «ці обидва поняття зумовлюють одне одного, державна влада потребує права, а для останнього необхідна державна влада» [16, с.19].

Специфічними рисами права є те, що воно не потребує згоди на виконання встановлених норм і правил, його приписи обов'язкові для усіх громадян держави. Право також передбачає існування організацій, які спеціалізуються на забезпеченні виконання правових норм. Воно завжди визначається державою, яка, за влучним виразом Л. Баззолі, «представлена судами й урядом і володіє монополією на застосування насильства» [Там само, с.6]. «Легітимне застосування влади, заснованої на насильстві, – вказує і В. Дементьєв, – у сучасній ринковій економіці може обмежуватися тільки державним примусом (монополізація насильства), по-перше, і спрямованістю на виконання законів, по-друге» [17, с.61]. Однак, слід зауважити, що укоріненість певних правових норм у суспільстві також залежить і від рівня їх зв'язку із соціокультурними цінностями, так як суспільство слідує писаним правилам тільки у тому випадку, коли вони відповідають його духу, пануючому світогляду. Це стосується і міри насильства, яку допускають до себе громадяни. Зазвичай, реалізація примусу має свої об'єктивно встановлені межі, оскільки держава володіє повноваженнями на застосування легітимного насильства тільки у тому обсязі, на який дають згоду її громадяни.

Потенціал державної влади засновано на контролі над ресурсами насильства, володінні економічними ресурсами (бюджет, державна власність) та ідеологічному впливові. Тому другим інституціональний фактор – ідеологія – ґрунтується виключно на моральному примушенні до виконання правил. У моралі суспільна необхідність, потреби, інтереси виражаються у вигляді стихійно сформованих і загальноприйнятих настанов та оцінок, які підкріплені силою масового прикладу, звички, суспільної думки. Ці настанови і оцінки характеризуються тим, що отримують ідейне обґрунтування у вигляді уявлення про те, як належить людині жити і діяти.

Від права мораль відрізняється тим, що, виконання кожним моральних вимог, по-перше, контролюється всіма індивідами суспільства і, по-друге,

санкціонується тільки формами духовного впливу. Останнє зумовлює відносно більшу роль свідомості в моралі, ніж у інших формах соціального контролю. Причому дана свідомість може виражатися як у раціональній формі понять і суджень, так і в емоційній формі почуттів, спонукань, схильностей.

У цьому відношенні мораль є інституціональним фактором особливого роду, відмітними характеристиками якого є відсутність фіксації правил поведінки у письмовій формі, а також наявність особливих механізмів примушення до їх виконання. Тут ми не зустрінемо існування спеціального органу, який би займався виробленням і використанням механізмів дотримання відповідних правил, як це відбувається у правовій сфері. Незважаючи на функціонування у ідеологічній сфері певних організацій (ЗМІ, церква, рекламні заклади тощо), вони займаються виключно пропагандою і не застосовують методів прямого насильства.

«Необхідної поведінки можна досягти не вдаючись, скажімо, до насильства, а створивши внутрішню потребу у даному способі дій, увівши його у коло цінностей індивіда..., – стверджує Д. Норт. – Переконавання агента, наприклад, у «священному праві на владу» з боку даного суб'єкта і «священного обов'язку» підкорення йому, зазвичай дає більший ефект, ніж примушення до визнання влади шляхом власне насильства» [18, с. 130]. Фонд соціальних цінностей є формою капіталу, який правителі можуть збільшувати, здійснюючи інвестиції у пропаганду, наприклад, через систему освіти. За відсутності ідеологічної підтримки витрати правлячої еліти, пов'язані із наглядом над громадянами, і витрати громадян, пов'язані з наглядом одного за іншим, спрямовувались би до нескінченності.

Особливістю моралі є те, що у ній суспільна необхідність, потреби, інтереси виражаються у вигляді стихійних сформованих і загальноприйнятих установок і оцінок, які передаються за допомогою механізмів наслідування і навіювання, підкріплюються силою масового прикладу, звички, суспільної думки і, таким чином, стають внутрішньо обов'язковими стандартами поведінки людини. Ці установки й оцінки характеризуються тим, що

отримують ідейне обґрунтування у вигляді уявлення про те, як належить людині жити і діяти. Вони регулюють поведінку виключно за рахунок внутрішнього самоконтролю індивідів, який базується на специфічних санкціях – психологічному дискомфорті, що виникає у разі порушення моральних норм.

Особливе місце серед факторів ідеологічного впливу на свідомість людей належить релігії. Включаючи в себе у якості базового елемента моральні вимоги, релігія формує у індивіда своєрідну систему ціннісних орієнтацій і соціальних настанов, завдяки якій вся інформація, всі враження із оточуючого світу підлягають фільтрації й переробці з релігійних позицій. Таким чином формується своєрідна релігійна мораль – система уявлень, понять, норм і почуттів, а також відповідної до них поведінки, яка тісно пов'язана з догматами релігійного віровчення.

Релігійна мораль, встановлюючи норми, які мають регулювати відносини між людьми, тим самим досягає такого стану, коли всі моральні почуття віруючої людини (любов, совість, альтруїзм, егоїзм, індивідуалізм, колективізм тощо) переломлюються через відношення до Бога. За своєю сутністю норми релігійної моралі, встановлюючись у суспільній свідомості, поступово набирають силу звички і, тим самим, виступають основними принципами мотивації поведінки. Якщо переважна більшість індивідів діє згідно релігійних моральних норм, причому у історично довготривалому періоді, то між людьми встановлюється такий рівень взаєморозуміння, який дозволяє формувати довготривалі очікування при мінімальному обміні інформацією. Отже, релігійна мораль зменшує невизначеність шляхом встановлення стійкої структури взаємодії і кооперації між людьми.

Однак, з іншого боку, релігійна мораль виступає у ролі специфічного способу вирішення конфліктів між людьми і в силу цього отримує характер примусу до виконання встановлених рамок поведінки. Остання обставина відіграє досить вагомий роль у економічній діяльності індивідів, оскільки моральні норми виступають її стимулом або обмежувачем. Господарству і економічній діяльності релігія дає досить визначену морально-етичну оцінку,



яка, по суті, і є тим механізмом, який або ґрунтується на засудженні, і, тим самим, гальмує розвиток певних видів господарської практики, або діє на основі морального виправдання і заохочує економічну діяльність у тому чи іншому напрямку.

Конкуренція є суто економічним, але на відміну від уже розглянутих, найменш видимим на поверхні соціальних явищ, процесом. Механізм її впливу на встановлення суспільного порядку полягає у тому, що вона, з одного боку, створює стимули, а з іншого – здійснює тиск на поведінку господарюючих суб'єктів, заставляючи їх відкривати для себе нові можливості і слідувати встановленим у суспільстві правилам.

«Необхідні зміни у звичках і звичаях будуть відбуватися тільки у тому випадку, – пише Ф. фон Хайек, – якщо меншість, у якої є бажання і можливості експериментувати з новими методами, зуміє вказати шлях для більшості і разом з тим створить стимули слідувати за собою. Навпаки, необхідний процес відкриття буде уповільнений або призупинений, якщо більшість зуміє заставити меншість дотримуватися традицій і звичаїв... Конкуренція не тільки показує, як можна найбільш ефективно виробляти речі, але також ставить тих, чий дохід залежить від ринку, перед вибором: або наслідувати тих, хто досяг більшого успіху, або частково чи повністю втратити свій дохід. Тим самим конкуренція створює щось на зразок безособового примушення, яке заставляє багатьох індивідуумів перебудовувати свій спосіб життя так, як були б безсильними це зробити які завгодно інструкції або команди» [19, с.244].

У цьому виявляє свою дію відкритий Ф. фон Хайеком механізм інституціональної метаконкуренції: точно так, як на товарному ринку в ході конкурентної боротьби виживають найбільш прибуткові й ефективні фірми, на інституціональному ринку відбувається еволюційний відбір найбільш життєздатних традицій. «Фільтр інституціональної метаконкуренції витримують ті системи правил, які дають тим групам, що їх дотримуються, кращі шанси на виживання, тобто забезпечують більш високий життєвий рівень більшій кількості людей. Соціальні інститути, що не пройшли повз

еволюційний фільтр (від релігій до способів організації виробництва), відсіюються» [Там само, с.20].

Описана вченим концепція спонтанного порядку містить спільну для всіх моделей ринкової рівноваги ключову ідею про цінове регулювання економічних процесів, яке генерується конкуренцією. Однак, для неї характерний і цілий ряд принципових відмінностей. По-перше, в моделі неоавстрійської школи визнається обмеженість інтелектуальних можливостей індивідів і особистістний характер знання, яке часто не може бути переданим у логіко-вербальній формі, а, значить, і неповнота інформації.

По-друге, вона визначає рівновагу не як максимізацію вигоди, а як результат найбільш повного використання фрагментарного знання, розпорошеного у суспільстві. Ефективний розподіл ресурсів за такого підходу стає результатом ефективної координації знань. По-третє, вона враховує необхідність примушення індивідів до виконання правил через особливі механізми-патерни, які виступають свого роду посередниками між індивідами і інститутами. І, по-четверте, дана модель містить досить важливу передумову встановлення спонтанного порядку – добровільне слідування правилам, що забезпечили успіх попередникам.

Однак, вважаючи виконання правил добродійної поведінки необхідним елементом спонтанного порядку, Хайєк упускає той очевидний факт, що ці правила, представлені моральними принципами і неформальним правом, у своїй більшості не підтримуються автоматично. Вони вимагають наявності певних механізмів примушення до виконання. І якщо розглядати у якості такого механізму конкуренцію, то вона з цілого ряду причин не може повною мірою самостійно виконувати дану функцію. Це, до речі, визнається і самим вченим, який передбачає у якості необхідної передумови ринку і конкурентної боротьби як головної умови його функціонування першочергову інтеріорізацію двох основоположних правил: відмови від привласнення чужої власності і чесного виконання добровільно взятих на себе зобов'язань.

Ось що пише вчений з цього приводу: «Під тиском універсальних правил добродійної поведінки, які захищають приватну власність індивідів, спонтанний порядок людської діяльності сформується сам, причому більш складний, ніж при заздалегідь спланованих діях. Внаслідок цього примусова функція уряду має бути обмежена контролем за виконанням цих правил», – стверджує Ф. фон Хайек [20, р. 162].

Як слідує із проведеного аналізу, реалізація регулюючої сили інституціональних факторів відносно індивідуальної поведінки потребує створення або спеціальних закладів, через які безпосередньо реалізується їхній вплив, або вимагає досягнення такого становища, коли активність окремих суб'єктів у результаті здійснення ними дій однотипного характеру приводить до укорінення певних, соціально бажаних, шаблонів поведінки.

Конкуренція більшою мірою визначає наявність та поширення ринкових форм координації у суспільстві. У свою чергу, із свідомими факторами впливу пов'язані право, влада та ідеологія. Остання обмежує варіанти вибору інституціональних форм координації через формування механізму внутрішнього самоконтролю індивідів. Причому в основі усіх виділених чинників знаходиться система цінностей, яка відображає, з одного боку, мотивації людей, а з іншого етичні, правові, економічні й політичні обмеження, що регулюють вибір тих чи інших способів реалізації мотивацій.

Таким чином, приходимо до усвідомлення того, що певне сполучення дії інституціональних факторів, поперемінна сила їхнього впливу визначає співвідношення між державним і ринковим регулюванням у кожній конкретній економіці. Тому у реальності не існує як абсолютних меж саморегулювання і державного впливу, так і оптимальних параметрів їхнього поєднання поза конкретних історичних умов встановлення ціннісно-нормативної узгодженості в суспільстві. Саме через встановлення останньої, власне, і визначається те чи інше співвідношення державних і ринкових регуляторів у конкретній національній моделі суспільної координації.

Якщо вплив інституціональних факторів, реалізованих через домінування ліберальних цінностей відзначається стабільністю – буде значною частка ринкових форм координації. Якщо ж інституціональні фактори здійснюють свій регулюючий вплив через патерналістські цінності, то у такому суспільстві механізм координації буде представлено інститутами редистрибуції, політичними інститутами унітарного устрою та ідеологічними інститутами комунітарності, в яких закріплено пріоритет Ми над Я.

### ***2.2.3. Проблеми і перспективи поступу українського суспільства до створення держави нового типу***

*Оглянись назад – и ты увидишишь дорогу в будущее.*

*Древняя восточная мудрость*

Підкреслюючи роль соціокультурних цінностей і ментальних моделей у процесі визначення оптимальних співвідношень ринкових і державних механізмів координації, слід вказати на те, що вони формуються у межах певних історичних умов. У силу цього вважається за необхідне здійснити їх з точки зору формування соціокультурних цінностей, на основі яких реалізують свій вплив інституціональні фактори встановлення співвідношення державних і ринкових механізмів координації. З позиції системного і цивілізаційного підходів такі умови пропонується розділити на п'ять складових, а саме:

- культурологічні умови, які включають у себе духовне життя, створення й поширення кодів – лінгвістичних, етнічних, естетичних, наукових, релігійних та інших, тобто всю сферу символів, знаків, норм, цінностей, що забезпечують комунікацію людей.

- природно-географічні умови, що відображають масштаби країни і її геополітичне становище, забезпеченість природними ресурсами, щільність населення, масштаби освоєння земель;

- економічні умови, які поєднують рівень розвитку продуктивних сил, домінуючий тип власності, організацію географічного простору, структуру економіки, інфраструктуру;

- соціальні умови, що характеризуються класовою структурою, соціальною диференціацією населення;

- політичні умови, які визначаються інституціоналізованими відносинами між людьми, тобто системою права, організацією влади й управління, а також наявністю партій і громадянських рухів [21].

Здійснивши таку класифікацію, буде доцільним проведення аналізу їхнього впливу на формування соціокультурних цінностей, які, у свою чергу, позначаються на характері дії інституціональних чинників встановлення співвідношення державних і ринкових регуляторів. Такий аналіз необхідно здійснювати окремо для кожного хронологічного періоду, оскільки різне сполучення виділених умов у кінцевому рахунку визначило формування різних ціннісних систем і, як наслідок, історичну нерівномірність цивілізаційного розвитку.

Як відомо, в основі господарської культури знаходяться індивідуалістичні та колективістські цінності, які, власне, і визначають домінуючі у суспільстві стереотипи: схильність до самотійної, індивідуальної діяльності або спрямованість на колективну, групову активність. Відповідно, від домінуючих стереотипів походять і переважаючі у суспільстві форми організації праці, взаємовідносини держави і громадян, форми державного і ринкового регулювання економіки. Цінності і норми кожного періоду маючи, безумовно, незмінну основу, у своїй більшості модифікувалися і, хоча й повільно, все ж набували нових рис. Отже, застосування методу періодизації – неодмінна умова світоглядних досліджень.

Розпочинати аналіз вважається доцільним з епохи середньовіччя, оскільки саме у даний період були сформовані основні ментальні риси населення регіонів, що розглядаються. Тоді ж оформилися і перші пізньофеодальні єдині державні утворення, функціональні засади яких підлягли певній модифікації у

Новий час. Причому така модифікація здійснювалась у межах, які визначались вже сформованою і укоріненою у середньовіччі системою глибинних ціннісно-нормативних систем.

Особливості розвитку окремих регіонів зазвичай пов'язуються із впливом культурологічних факторів, які для більшості західноєвропейських країн були похідними від римської імперії, спадкоємиці античного Риму. Витоки цивілізаційного розвитку слов'янських народів більшість дослідників вбачає в культурі Візантії, поєднаної з вагомим впливом татарської Орди, що знайшло найбільший відбиток у етносоціальному розвитку Русі. Певний тип культури і його відтінки сформували архетипи ментальності народів, визначили певні ціннісні системи, які, у свою чергу, сприяли формуванню тієї чи іншої моделі сполучення координаційних механізмів.

Вплив історичних умов на формування ментальних моделей, що зумовили співвідношення державних і ринкових регуляторів у національних моделях регулювання економіки, доцільно згрупувати у таблицю і відобразити за трьома географічними блоками, а саме: Західна Європа, Росія і Україна. Вибір такого групування пояснюється необхідністю дослідження спільних і відмінних ментальних рис населення регіонів, які досить тривалий історичний час розвивалися разом у єдиних державних утвореннях (Україна-Польща, Україна-Росія, Україна-Австрія, Україна-Угорщина), а також займали межеве положення між Заходом і Сходом (див. табл.2.1).

Найбільш стабільним фактором формування індивідуалістичних та колективістських цінностей є, безумовно, природно-географічне середовище. У період формування основ середньовічної цивілізації у ряді країн саме з його впливом був пов'язаний процес закладання основ ментальних моделей, виникнення певних економічних відносин і політичного оформлення їх форм.

Для європейських країн середньовічної доби, тих, які сформувалися на уламках Римської імперії (Італія, Галлія, Іспанія), і тих, що виникли на основі розкладу родоплемінних порядків (Британія, Скандинавія, частково Німеччина)

географічні умови сприяли розвитку землеробського господарства, хоча й такого, що потребувало значних зусиль по досягненню його ефективності.

**Таблиця 2.1**

**Вплив історичних умов на формування ментальних моделей окремих географічних угруповань у період пізнього середньовіччя (XV - XVII ст. )**

| Історичні умови формування нормативно-ціннісних систем | Європа   | Росія  | Україна   |
|--|--|--|---|
| <b>Витоки цивілізації</b>                              | Західна Римська імперія  | Візантія, Золота Орда  | Візантія  |
| <b>Природно-географічні умови</b>                      | - Неродючі землі, що потребували зусиль для підвищення родючості;<br>- осілий характер землеробства;<br>- висока щільність населення | - Ґрунти, не придатні для довготривалої обробки, постійне розширення площ, переміщення населення<br>- низька щільність населення   | - Багаті, родючі ґрунти, осілий характер землеробства<br><br>- низька щільність населення   |
| <b>Економічні умови</b>                                | - індивідуальний характер землеробства у межах приватних землеволодінь;<br><br>- бурхливий розвиток міст і ремесла                   | - общинний характер землеволодіння<br>- неекономічний характер примусу до праці<br>- поєднання влади і власності, практична відсутність приватної власності<br>- слабкий розвиток міст і ремесла | - індивідуальний характер землеробства у межах хуторів;<br><br>- слабкий розвиток міст і ремесла. Для окремих районів після Люблінської унії – бурхливий. |
| <b>Соціальні умови</b>                                 | Формування міцного середнього класу. Домінування у соціальній структурі міського населення.  | Землеробська селянська країна. Відсутність середнього класу як соціальної основи громадянського суспільства і індивідуалістичних цінностей.  | Переважає українців серед селянського населення – носіїв традиційних цінностей. Відсутність середнього класу.   |
| <b>Політичні умови</b>                                 | Монархічний устрій світської влади, що існує паралельно з духовною владою католицької церкви   | Монархічний устрій світської влади, повне підпорядкування духовної влади світській   | Монархічний устрій світської влади, повне підпорядкування духовної влади світській  |

Складено за: [22-25]

Як стверджує О. Стражний, «У Європі раннього середньовіччя домінував неосвоєний, покритий болотами і непрохідними лісами ландшафт. Родючих земель було обмаль – європейська територія у той час вважалася дикою глухоманню, місцем, вкрай не пристосованим для життя. Деякі придатні для сільського господарства землі, через рясні дощі й прохолодний клімат, не давали гарного врожаю, і голод у ті часи був явищем звичним. Так само як і повені, що забирали сотні тисяч життів. Щоб перетворити дикий ландшафт на врожайні землі, середньовічний європеєць викорчував ліси, перетворив болота на лани, проклав дороги, налагодив виробництво найрізноманітніших товарів – за всім цим стояла тяжка праця» [25, с.74].

Ціннісно-мотиваційне відношення до праці й багатства є найважливішим компонентом господарської культури. У епоху середньовіччя за відповідних західноєвропейських природно-географічних умов воно формувалося під впливом ідеологічного інституціонального чинника. У своєму первинному значенні слово «агбеі» (робота) означало кару, муку, знущання. Людина не могла у тодішніх природних і економічних умовах вижити, не працюючи довго й інтенсивно. Тому праця вважалася єдиним шляхом індивідуального відтворення.

Відповідно, у суспільстві склався стійкий стереотип сумлінного відношення до неї, який активно підтримувався мораллю – працездатна людина, яка ухилялася від роботи, наражалася на обурення і ганебний осуд. І, що важливо, європейці дотримувалися «римської» системи, згідно з якою чим більше людина працювала, тим більше мала шансів розбагатіти.

Стан продуктивних сил того часу вимагав максимальної самостійності селянина. Тому у більшості західноєвропейських країн поступово закріплюється індивідуальний характер землеробства у межах приватних землеволодінь, однак, при суттєвій впливовості на даний процес воєнного вождя, який згодом перетворювався на голову держави, монарха.

Відзначимо, що Середньовічна Європа перебувала під впливом римського права, в якому задекларовано повагу до закону та приватної власності. Порядок



– один із найважливіших алгоритмів ментальності як римлян, так і інших європейців. Ті, хто його порушував, проголошувалися поза суспільством. Вважалося, що злочинець, руйнуючи створений Богом устрій, тим самим кривдить самого Бога. А це загрожує наслідками – катастрофами, війнами, епідеміями, від яких постраждає не лише той, хто порушив закон, але й усі інші. Тому знищити злочинця означало вберегтися від карі Божої; протизаконні вчинки розглядалися в суді не тільки за заявою потерпілого, але й без неї, заради викорінення самого зла.

Такі ментальні риси, що дісталися європейцям від римської культури, активно підтримувалися державною владою. Історія знає немало свідочств про жорстоку розправу середньовічних королівських правоохоронних установ над злочинцями – від катувань, нанесення тілесних увіч до оприлюдненої смертної карі. Ці методи прямого насильства на багато поколінь вперед виробили такий стійкий стереотип європейця, як законслухняність.

Немаловажного значення для прояву й посилення регулюючої дії інституціонального фактора конкуренції у механізмах координації західних країн у даний період набуває демографічний фактор: починаючи з XV ст. Європа відчуває своєрідний «демографічний бум» – різке зростання чисельності населення. Цей чинник детермінував розширення ринків, відчутно збільшив масштаби внутрішньої і зовнішньої торгівлі. Це підвищувало відносну свободу економічних агентів, поступово підривало основи виробничого втручання держави, типового для раннього феодалізму. Саме в цей період закладаються інститути, що сприяють комерційному обміну, реформується ранньофеодальна правова система.

Даному процесу активно сприяє і релігійний чинник. Перш за все, його впливовість проявилася у становленні такої необхідної умови існування й розвитку конкуренції, як інститут індивідуальної свободи. Християнство, що було основною формою релігії європейського суспільства впродовж майже тисячолітньої історії, виховувало внутрішній суверенітет індивіда. Саме християнська мораль відіграла колосальну роль у формуванні вільної

особистості через проповідь і затвердження в свідомості людей ідеї їх рівності перед Богом. Саме з цією обставиною багато дослідників пов'язують формування основ демократичного суспільства. «Середньовіччя відкрило внутрішні джерела демократії і укріпило її основи, передавши Новому часу як естафету, переконання, що демократія породжується природним правом людини діяти відповідно до своїх переконань і ґрунтується на волі особистості, що вона не потребує якої б то не було додаткової легітимності. З цієї миті виникла можливість експансії демократичних принципів за межі континенту, причому ця експансія вже не несла загрози повернення до авторитаризму», – пише В. Іноземцев [26, с.394].

Західна церква, яка стала відомою як Римсько-католицька, отримала незалежність від держави і сама виступає сьогодні як впливовий соціально-політичний інститут, в якому поєднуються світська і релігійна влада шляхом створення і функціонування суверенної держави Ватикан і багаторівневої ієрархії організацій католицизму. Незалежність Римсько-католицької церкви означала існування в Європі двох впливових інститутів, які впродовж довготривалого історичного періоду вели суперництво за владу. Саме завдяки розділенню цієї влади між церквою і державою виникла можливість для розвитку свободи особистості і громадянського суспільства.

Як стверджує відомий дослідник лібералізму, американський соціолог Д. Боуз, «боротьба між церквою і державою перешкоджала виникненню абсолютної влади, що дозволило розвинутися автономним інститутам громадянського суспільства, а відсутність абсолютної влади у церкви сприяла бурхливому розвитку дисидентських релігійних переконань. Ринки й асоціації, відносини, побудовані на клятвах, гільдії, університети і міста з власними статутами – все це допомогло розвитку плюралізму і громадянського суспільства» [27, с.35]. Як свідчить історія, саме у межах західної християнської церкви виникає найбільша кількість релігійних рухів, що завершилися формуванням безлічі самостійних віросповідань і церков,

головним з яких слід вважати протестантизм з його особливим ставленням до праці й багатства.

Стосовно історичних умов формування господарських цінностей Росії у середньовічну добу слід відзначити, що більшість її території у період освоєння слов'янської півночі складала ліси, болота, тайга, тундра, тобто ґрунти, які не були придатні для довготривалої обробки. Це детермінувало постійне розширення площ під агрокультури, експансію населення, яка на сході майже не зустрічала опору. У результаті освоювалися величезні території і формувалась велика за масштабами держава за низької щільності населення.

Природно-географічною особливістю, що суттєво вплинула на формування специфіки російської економічної культури, є життєдіяльність у режимі виживання: зона нестійкого землеробства залишала мало можливостей для нагромадження надлишків, і, відповідно, для значного соціального розшарування. Крім того, врожаї були не тільки низькими, але й у вищому ступені нестабільними, залежними не стільки від кількості й якості праці, скільки від примхливої природи [28, с.411]. Ці геополітичні фактори затвердили у свідомості росіянина відношення до праці у відповідності з візантійськими канонами, а саме: як покарання за первородний гріх. Також вони вимагали створення сильних перерозподільних механізмів, які могли базуватися тільки на зрівняльних цінностях.

Цей фактор сприяв, з одного боку, прагненню до колективізму, общинного земле врядування, а з іншого – вимагав централізації в управлінні. Як стверджує відомий дослідник даних процесів Л. Семеннікова, «корпоративна структура суспільства потребує сильної централізованої держави, яка пов'язує воедино общини, здійснює функції управління, розпорядження власністю, ідеологічного, духовного, політичного контролю тощо. Влада при цьому є необмеженою і не стиснутою ніякими рамками, вона повністю підпорядковує суспільство» [29, с.109]. Закономірним фактом є те, що община виховує політичну пасивність, апатію, конформізм. Якщо до цього додати ще один немаловажний наслідок общинного землеврядування – практичну відсутність

приватної власності – то отримуємо ще один фактор посилення центральної політичної влади і поєднання влади з власністю.

Поряд з цим, слід відзначити величезний вплив релігійного фактора на суспільну свідомість середньовічних росіян, в якій сформувалось специфічне відношення до праці й багатства. Згідно православної християнській традиції останнє вважалося гріхом, а бідність – добродійністю. Одночасно цінувалася щедрість, безкорисливість, душевність як готовність співпереживати і допомагати ближньому. Є. Ясін, окрім впливу на ціннісно-мотиваційне відношення до праці й багатства росіян православної релігії, вказує на участь у цьому процесі ще й традиційних соціальних порядків. «Життя від землі, продуктів своєї праці, а не заробітної плати, за широких просторів та природних багатств дозволяє щедрість. Некористолюбство, добродійна бідність допомагають жити під гнітом, виправдують його в умовах, коли більшу частину своєї праці необхідно віддати панам, сприяють довготерпінню насильства...Ці цінності непродуктивні, вони обмежують стимули до праці й заощадливості, до підприємництва, обмежують потреби» [30, с.22].

Низькопродуктивне, засноване на кріпосному праві землеробство доіндустріальної Росії зумовило і слабкий розвиток міст, який повністю визначався масштабом аграрного додаткового продукту. Повільний процес урбанізації і, відповідно, поширення ремісництва, не дали можливості розвинути середньому класу як соціальній базі громадянського суспільства і носію цінностей індивідуалізму. Натомість колективізм породив зневагу до особистості й уявлення, що управляти життям може тільки зовнішня, пануюча сила. З подачі Візантії поняття влада стало ототожнюватися з богом обраною конкретною персоною.

У подальшому розвитку Росії домінуюча православна віра підтримувала подібний устрій: виховувала і стверджувала соборність, аскетизм, зневагу до матеріального багатства, а також обожнювала державну владу, наділяючи правителя значною силою і оточуючи його особу містичними можливостями прийняття єдино вірного рішення (цар – помазанник Божий). Державі

відводилася і роль носія загального блага, виразника загального інтересу народу.

Більш того, Росія отримала у спадок від Візантії ще й підпорядкування духовної влади владі світській. У результаті історичних процесів державотворення в Росії православна церква сформувалася як інститут, цілком підлеглий державі. Причому, він був нерозривно пов'язаний з ідеологією державного патерналізму – авторитет церкви ставився на службу інтересів держави.

Як стверджує М. Бердяєв «Після падіння Візантійської імперії, другого Риму, найбільшої в світі православної держави, в російському народі прокинулася свідомість, що російське, московське царство залишається єдиним православним царством і що російський народ є єдиним носієм православної віри. Під символікою месіанської ідеї Москви – третього Риму відбулася гостра націоналізація церкви. Релігійна ідея царства вилилася у форму утворення могутньої держави, в якій церква почала грати службову роль» [31, 9].

Сукупність окреслених природно-географічних, економічних, соціальних умов визначили і відповідні риси ментальності російського населення, підтримувані православною християнською мораллю. Це – колективізм (соборність), протиставлення влади й народу, культ царя, повага тільки до представників свого кола, праця як засіб виживання, скромність у споживанні, невибагливість. Завдяки історичним умовам розвитку Російської імперії у свідомості її народів склався й особливий тип господарської культури, підприємництва. Його характерними рисами були особлива роль держави в економіці, прерогатива суспільної користі, бажання підприємців діяти не тільки заради особистої вигоди. Звідси – закріплення й домінування державних форм координації, які стійко трималися на цінностях колективізму і патерналізму.

Щодо України, то населення східнослов'янської середньовічної цивілізації, яке у подальшому склало основу української нації, освоювало здебільшого південні землі, тобто багаті та родючі ґрунти лісостепової смуги Середнього Подніпров'я. Відносна легкість обробки таких ґрунтів, а також

більш помірний клімат у порівнянні з північними східнослов'янськими землями, сприяв осілому характеру землеробства. У силу цього для пращурів українців не була характерною община. Вона була надзвичайно слабкою на південно руських, а пізніше українських землях – тут панувало спадкове індивідуальне землеволодіння і відрубна власність між дітьми. Відповідно, для українців даного періоду були більш характерними не колективістські, а індивідуалістичні риси.

Спільною особливістю всіх східнослов'янських народів був особливий тип давньоруського феодалізму, який характеризувався державною належністю земельних володінь, які роздавалися князем не як приватним володарям, а як носіям державних символів. Звідси – поєднання землеволодіння з владою. Однак, домінування приватних форм власності на українських землях не сприяло тотальним процесам одержавлення й централізації. Тому українці даного періоду тяжіли більш до демократичних засад, ніж до тоталітарних.

Геополітичне становище держави вимагало зусиль по її захисту від зовнішніх ворогів і з цим фактором пов'язані необхідність поєднання сил, гуртування задля посилення воєнної міцності. Тому індивідуалізм, який підживлювався особливим характером землеробства, сполучався з колективізмом воєнного характеру. Таким чином, український менталітет середньовічної доби формувався на основі військово-державного централізму і переважаючого господарського індивідуалізму, переродженню якого на остаточний лібералізм, однак, не сприяла православна ідеологія візантизму.

Виділені особливості ментальності українців середньовіччя є найбільш загальними типовими рисами, деталізація яких вимагає залучення до аналізу політико-географічного чинника. Справа у тому, що на відміну від загальної схеми розвитку більшості європейських країн, у тому числі й Росії, (мається на увазі формування єдиних централізованих держав на чолі з монархом, урбанізація і формування міцного середнього класу, ідеологія підприємницької свободи й індивідуалізму) на українських землях після розпаду Київської Русі не було створено держави у повному розумінні даного терміна. Українці віками

жили в умовах чужої державності і чужих культурних впливів, що наклало відбиток на систему соціокультурних цінностей українського народу. З цих причин проводити дослідження національної ментальності українців без урахування геополітичного фактора вважається неправомірним. Наведена нижче схема може бути інтерпретована у якості своєрідної карти геополітичної ситуації, яка склалася щодо українських земель у XIV – XVII ст. (див. табл.2.2).

**Таблиця 2.2**

**Інкорпорація українських земель до складу різних держав у XIV - XVII ст.**

| <b>Хронологічний період</b> | <b>Державне утворення</b>          | <b>Українські землі, що входять до певного державного утворення</b>  |
|-----------------------------|------------------------------------|--|
| XIV - XV ст.                | <b>Велике князівство литовське</b> | Київщина, Волинь, Чернігів-Сіверський, Поділля   |
|                             | <b>Московське царство</b>          | Після московсько-литовської війни 1500-1508 р.р.( угода 1514 р.) Сіверщина аж до Полтавської області   |
|                             | <b>Кримське ханство</b>            | Південні землі   |
|                             | <b>Польське королівство</b>        | Галичина, Холмщина ( з XIV ст.)  |
| XVI ст..                    | <b>Річ Посполита</b>               | Після Люблінської унії 1569 р. приєднання українських провінцій Литви – Київщини, Волині, Поділля<br>Після визвольної війни 1648 р. визнані у якості окремої козацької території Речі Посполитої Київщина, Брацлавщина, Чернігівщина |
|                             | <b>Росія</b>                       | 1654 р. перехід земель козацької України (Гетьманщини) під протекцію московського царя із збереженням внутрішньополітичного суверенітету   |
|                             | <b>Королівство Угорське</b>        | Закарпаття (до 1526 р.)  |
| XVII ст.                    | <b>Річ Посполита</b>               | Усі українські землі окрім Закарпаття і незаселених степів на схід від Полтавщини  |
|                             | <b>Росія</b>                       | Гетьманщина, Слобідська Україна  |
|                             | <b>Австрія</b>                     | Закарпаття   |

Для українських земель, що увійшли до Литовського князівства, XIV - XVII ст. стали періодом продовження, розвитку й еволюції суспільних відносин Київської Русі. Як зазначає Д. Дорошенко, вплив литовців на менталітет

українців був незначним, оскільки тогочасна Литва не була однорідною національною державою. У ній литовці складали лише 5-7% населення. Її скоріше можна було визначити як конгломерат етносів і земель, які істотно переважали саму Литву як за площею, так і рівнем економічного і культурного розвитку [32].

Тому державне право і правові суспільні відносини вирости й розвинулись безпосередньо на ґрунті староруського права і його практики та втілилися у законодавчому документі – Литовському статуті.

Відповідно, відносини власності, державотворення, соціальна структура Литовського князівства еволюціонували із ранньофеодальних руських форм до традиційних європейських – конституційної монархії, умовної земельної власності, пов'язаної з відбуванням воєнної служби, станової соціальної структури.

Приєднання у 1569 р. українських провінцій Литви до Польщі – держави з конституційним ладом, обмеженою владою монарха, гарантованими політичними свободами, сильною впливовістю римсько-католицької церкви – дало можливість населенню залучитися до русла західної культури. Перш за все, західний культурологічний вплив позначився на заснуванні на українських землях великої кількості міст, яким польські королі надавали магдебурзьке право. Це давало можливість вести незалежне від держави виробництво, вільну торгівлю, звільнення від оподаткування.

Однак, ліберальними правами й свободами могли користуватися тільки особи римсько-католицького віросповідання (право участі у сеймі, зайняття урядових посад місцевого рівня, державна служба), що сприяло швидкому ополяченню українців панівних верств населення і їх переходу до католицизму. Православними здебільшого залишалися тільки нижчі верстви українців. Як зазначає М. Грушевський, «У XVI ст. значних родів, що трималися української народності, вже не існувало. Тільки дрібна шляхта, якій неможливість не давала можливості досягнути вищого рівня освіти й культурності, зберігала свою українську народність. До неї у XVII ст. долучилися майже всі ті українські



роди, які розмножившись і підупавши, відсунуті від всього, що несло доходи і впливи, ще не вигасли і не спольщилися протягом XVI ст.» [23].

У силу цього нові форми політичного і соціально-економічного укладу, які стали закріплюватися на східноукраїнських землях після Люблінської унії, не знаходять повної підтримки у суспільній свідомості українців і починають викликати до себе опозицію з боку широких верств місцевого українського населення. Індивідуалізм, демократія і свобода не стають внутрішніми цінностями для переважної більшості українців, оскільки являють собою цінності польської шляхти та духовенства – гноблячих, а значить, ворожих соціальних груп. Цікавим моментом є те, що українські селяни направляли свій гнів і невдоволення, у першу чергу, на польських панів і представників католицької церкви, зберігаючи при цьому велику повагу до королівської влади.

Опозиція українців у подальшому переростає у справжню національну визвольну війну та призводить до виникнення у якості окремої території у складі Речі Посполитої так званої козацької держави. У ній зміцнюється православ'я, ліквідується панщина, селяни отримують у власність земельні ділянки, засновуються сільські й міські суди. Однак, стверджувати про переважаючий розвиток демократичних і ліберальних тенденцій на даній території також не вважається за можливе. У відношенні до влади козацька держава успадкувала звичаї і традиції, характерні для Запорізької Січі, яка у свій час зародилася як військовий табір, організований на зразок напівчернечого, напівлицарського ордену. Тут були вироблені звичаї й закони, пристосовані до умов постійної війни – жорстке підпорядкування обраній старшині, рівність у побутових умовах, наділення ватажка диктаторською владою.

Повстання 1648 р. сприяло ще більшій зосередженості політичної, судової, адміністративної та економічної влади в руках військової диктатури в особі гетьмана і підлеглої йому старшини. Як стверджують дослідники, цей стан закріпився й надалі – старшини використовували своє пануюче положення з

метою зосередження в своїх руках крупної земельної власності, для чого використовують різні важелі нового закріпачення селян. У козацькій державі визріває розкол між аристократичними колами старшини (заможні і статечні козаки) і низовими козаками та селянами, що склали осередок демократичної опозиції. За влучним виразом П. Куліша «на ґрунті польської державності зустрілися дві цілком протилежні за світоглядом народності: одна репрезентувала погляди аристократичні, друга – демократичні. Виявилось, що існувати спільно в одних умовах вони не можуть» [33].

Засобами вирішення цього системного напруження стають періодичні селянські заколоти, суспільне невдоволення на фоні яких проводиться підтримуюча політика Московського уряду – щедрі грошові надходження, подарунки, обіцянки підтримки міщан і запоруки магдебурзького права у містах. Подібні заходи зіграли свою роль – «традиційні монархічні почування українського населення сприяли тому, що колишній пієтет і пошана до польського короля переноситься на московського царя: у ньому маси хочуть бачити заступника й оборонця проти власної пануючої верстви, проти козацької старшини, яка заступала місце колишніх панів» [32, с.288].

Історія розпорядилася так, що у силу відомих нам причин більша частина українських земель потрапила до складу Російської імперії (всього 85%) і, розвиваючись у руслі єдиної державної політики, українці сформували той особливий стан суспільної свідомості, ментальні риси якої є домінуючими і до сьогодні. Наведена нижче схема ілюструє геополітичну ситуацію, яка склалася щодо українських земель у XVIII - поч. XIX ст., а також відображає культурологічні впливи попереднього розвитку українських земель. Як слідує із таблиці 3, з політично-територіального погляду Україна з кінця XVIII ст. була поділена між Австрійською і Російською імперіями і, відповідно до такого геополітичного становища отримала особливості менталітету (див. табл. 2.3).

На західних українських землях, що опинилися у складі Австрійської імперії разом із частиною земель Речі Посполитої (а це лише 15% від усієї української території), переважаючим був польський культурологічний вплив.

Однак, слід звернути особливу увагу на той вагомий факт, що в українських землях Австрії етнічні відмінності корелювалися із соціальною структурою. Правляча еліта була представлена польським, угорським і румунським елементом, а дрібна українська шляхта залишилася лише на українсько-польському етнічному кордоні. Решта шляхетської верстви українського походження була асимільована ще у попередні століття. Істинно українською на всіх територіях була виключно селянська верства.

**Таблиця 2. 3**

**Інкорпорація українських земель до складу Російської та Австрійської імперій у XVIII- поч. XIX ст. та культурологічні впливи попереднього розвитку**

| <b>Австрійська імперія</b><br>(всього 15% українських земель)  |  | <b>Російська імперія</b><br>(всього 85% українських земель)                                       |   |
|--|--|---|---|
| <b>Назва українських земель</b>  | <b>Культурологічний вплив</b>              | <b>Назва українських земель</b>   | <b>Культурологічний вплив</b>   |
| Українські землі у об'єднанні з польськими у складі Королівства Галичини і Лодомерії, Закарпаття, Буковина | Домінування польського і німецького впливу | <b>Правобережна Україна</b><br>Київська, Подільська, Волинська губернії                           | Литовсько-польські, козацькі та російські політичні й культурні впливи                                  |
|  |  | <b>Лівобережна Україна</b><br>(територія на схід від Дніпра)<br>Чернігівська, Полтавська губернії | Самобутня українська культура і суспільно-політичний лад, побудований на традиціях козацької республіки |
|  |  | <b>Слобідська Україна</b><br>(Харківська, Сумська)  | Традиції козацької республіки   |
|  |  | <b>Південна (степова) Україна</b><br>Таврійська, Херсонська Катеринославська і Одеська губернії)  | Відсутність глибоких історичних традицій окрім анархічних, похідних від запорізького козацтва           |
|  |  | <b>Кубанська Україна</b><br>Землі Чорноморської Січі)   |   |

Майже аналогічно ситуація склалася і на українських землях Російської імперії за виключенням, хіба що, Лівобережної України, де збереглося власне національне дворянство. Відповідно соціальній структурі населення

формувався і система соціокультурних цінностей: селяни були носіями переважно традиціоналізму, міщани – індивідуалізму, а правляча еліта поєднувала демократично-монархічні традиції. Така специфіка дозволяє зрозуміти, чому цінності і ментальні риси західного типу, незважаючи на довготривалий розвиток українських земель у складі Литви, Польщі, Австрії й Угорщини не стали, однак, домінуючими в українському соціумі. Український селянський індивідуалізм не став основою класичних ліберальних моделей тільки тому, що був притаманний соціальному класу, який відрізнявся традиціоналізмом, консервативністю і незначною рухливістю. Ці риси українського менталітету були характерною рисою населення усіх без виключення регіонів України, хоча й проявлялися з різною силою у кожному з них, окремо взятому.

Політичний фактор також не сприяв розвитку ліберальних цінностей українців, що увійшли до складу Росії – вся політика імперського уряду була націлена на їхню мінімізацію у суспільній свідомості підкорених народів. Це і зниження суспільної ваги польського елемента у губерніях Правобережної України (заборона полякам придбання нових земель, обмеження права успадкування для осіб польського походження, вигнання з поміщицьких земель декласованої шляхти), масові переселення населення, політичні реформи (скасування у 1781р. полково-адміністративної системи на Слобідській Україні, переведення полків у розряд регулярного російського війська, а козаків – у категорію державних селян), уведення у ряді регіонів кріпацтва, яке усувало значні свободи селян, надання козацькій старшині привілеїв російських дворян, що сприяло швидкій інтеграції правлячої еліти у політичну систему російської імперії. Немаловажного значення мала і секуляризація монастирських земель у 1786 р., що завдала сильного удару українській духовній еліті та культурно-освітнім інституціям, пов'язаним із церквою. Друга хвиля реформування здійснюється через декілька десятиліть і включає у себе скасування традиційного українського права, що базувалося на Литовському статуті (у 1835 р.) та міського самоврядування, побудованого на магдебурзькому праві (у

1831-1835 р. р.). Таким чином, внаслідок дії політичного фактора відбувається швидка русифікація українських земель при збереженні масштабів українського сільського населення. Переважаючою етнічною групою на українських землях у другій половині XIX ст. стає російська, а за нею стоїть державна адміністрація і культура, яка була домінуючою у містах, чому сприяла, у тому числі, і заборона української мови з часу освітньої реформи 1804 р.

Поряд із політичним, активно сприяв викоріненню індивідуалізму із масової свідомості українців і релігійний чинник. Імперська ідеологія, яка була сформована міністром народної освіти Росії С. Уваровим, базувалася на тріаді «православ'я – самодержавство – народність». «Православ'я, – вважав С. Уваров, – є основа життя народу. Росіянин не уявляє свого життя без православної віри, яка охоплює всі аспекти його діяльності і буття. Віра забезпечує кровний зв'язок між поколіннями, спадкоємність традицій» [34, с.71]. На цій основі затверджувався ґрунт національного розвитку і православ'ю відводилася роль виступати у якості одного з основних способів захисту Російської імперії від проникнення з боку Заходу містично-релігійних і політичних ідей, здатних «розбестити розум» і завдати непоправної шкоди російській нації і російській державності.

Для російської православної церкви і політики держави, яка її цілком підтримувала, було характерно негативне відношення, неприйняття і навіть гоніння інших релігійних течій. Так, українська православна церква Київського Патріархату, що вважає себе правонаступницею Київської митрополії, заснованої після хрещення Київської Русі, у 1686 р. супроти приписів церковних канонів була відірвана від Константинополя і приєднана до Московського патріархату. Поступово втрачаючи свої права, Київська митрополія, що в десятки разів перевершувала свою церкву матір Вселенський Патріархат, була перетворена на звичайну єпархію Російської імперії. Подібні процеси були характерними і для інших релігійних конфесій.

На відміну від західних соціально-економічних і релігійних течій, православ'ю, незважаючи на старообрядчеський розкол, вдалося зберегти

моральний кодекс господарської діяльності, в якому дуже мало місця залишалося індивідуалізму й наживі, а багатство розглядалося лише як засіб робити добро. Це, безумовно, зіграло відповідну роль у тому, що інститути вільного ринку і громадянського суспільства західного типу так і не сформувалися повною мірою ні на українських, ні на російських землях.

Наведений аналіз дозволяє здійснити декілька узагальнень щодо специфіки формування системи господарських цінностей у соціально-економічних умовах розвитку українських земель у XVIII –XIX ст. До особливостей економічної ментальності слід віднести домінування укорінених ще з середньовічної доби індивідуалістичних цінностей переважно у селянському соціальному середовищі, яке складало визначальну більшість у класовій структурі українців, слабкий розвиток урбанізації з участю українського елемента та майже повну втрату правових і культурних традицій західного зразка, носіями яких була польська і козацька еліта (за певним виключенням населення, що мешкало на землях Австрійської імперії). Ці особливості національного менталітету, а також фактор належності етнічних українських земель до різних держав протягом тривалого історичного періоду виробили у соціальній свідомості українців досить специфічне відношення до влади, сформували вкрай деформоване уявлення про демократичні засади суспільного устрою та наклали відбиток на етнопсихологічний портрет українця.

Як відмічають дослідники, особливістю української ментальності, що склала стійкий стереотип, є вибуялий індивідуалізм і не підпорядкування владі. На це вказує М. Грушевський, доходячи висновку, що поняття волі як відображення звільнення від чужого насилля, поступово набрало для українців специфічного анархічного відтінку звільнення від любого авторитету: «у нас індивідуалізм пішов у парі з комплектним не підпорядкуванням» [23, с.56]. Подібний висновок було зроблено і українськими етнопсихологами В. Липинським, Д. Віконською, В. Янівим. «Влада, що стала в століттях синонімом чужої влади, – відзначає В. Янів, – не може в нас асоціюватися з

чимось samozрозумілим, доцільним, бажаним і в умовах власної держави кінцевим. Вона продовжує в нас викликати враження насилля, і до влади ставимося просто відрухово негативно» [35, с.47]. У силу вказаних етнопсихологічних особливостей в Україні не прищеплюється у масовій свідомості ні ідеал монархії, ні церковної ієрархічності незважаючи на те, що обидва принципи у даний період були панівними в світі.

Однак, як свідчать історичні факти, не маючи змоги добитися формування своєї державності (стан неволі – перманентний стан України), українці прагнули створення власної форми життя в чужих державах. Діяльність братств, дбання за незалежну церкву, підтримання і розвиток національної культури є свідченням прояву самобутності українців. Це не створило громадянського суспільства західного зразка, але знайшло свій прояв у духовному розвитку нації і психологічній незалежності українців, їхній сміливості у думках і переконаннях.

У ХХ ст. українське суспільство, як, власне, і інші народи, що увійшли до створеного СРСР, зазнало глибоких змін у результаті радянської модернізації. Як стверджує А. Бузгалін, «Жовтнева революція поклала початок формуванню дійсно єдиного соціально-економічного і ідейно-культурного простору. Став формуватися єдиний радянський (не російський!) народ з особливим, суттєво відмінним від дореволюційного типом соціальних цінностей, мотивів і стереотипів поведінки (*homo soveticus*), особливим економічним базисом і соціальними відносинами – єдиною плановою системою, єдиною системою соціальних гарантій, низьким рівнем соціальної диференціації, абсолютно не характерною ні для до-, ні для пострадянської Росії, абсолютно атеїстичною ідеологією, радянською культурою» [36, с.11].

Засобами, які слугували такій модернізації виступали, виключним чином, механізми державного впливу – демографічна та міграційна політика, прямі адміністративні методи регулювання економіки та колосальна роль ідеологічного фактора. Дія інституціонального чинника, пов'язаного з

ринковими формами, звелася до такого мінімуму, що суспільство майже не відчувало його впливу.

«Подібно до того, як століттями раніше всі верстви населення законодавчим чином прив'язувалося до землі, за радянських часів все працездатне населення було прикріплене до державних підприємств і організацій, поза якими воно не могло мати законних джерел до існування. Новою у економічних відносинах стала заборона приватної власності на засоби виробництва, загальна трудова повинність на об'єктах загально державної власності...В умовах командної економіки панує редистрибутивний принцип розподілу продукції: належність до влади одночасно означає і належність до розподілу. Головною формою соціальної боротьби стає не боротьба за власність на фактори виробництва, а за доступ до ключових важелів розподілу. Дохід у такому суспільстві залежить, перш за все, від статусу, чину й посади» [37, с.53]. Така система сприяла широким можливостям для привласнення ренти, розвитку партійної і державної бюрократії, корупції.

Держава за таких умов привласнювала собі право інтерпретації неявного контракту між нею і громадянами і при необхідності порушувала його. Невідповідність комуністичної ідеології і реалій вирівнювала ідеологія – обмеження вільного обміну інформації через цензуру і заборони, придушення політичної та інтелектуальної опозиції. Як справедливо зазначає В. Полтерович, «патерналістські очікування громадян, які не виправдовувалися, вели до розчарування у державних інститутах – суд, міліція, уряд не користувалися довірою населення. Більшість людей, щоб вижити, були вимушені порушувати правила й закони. Конфліктуючи з державою, вони не відчували себе захищеними. Сформувалося подвійне відношення до державних інститутів: вони були головним джерелом і добробуту, і неспокою. З одного боку, очікування від держави багато чисельних послуг, а з іншої – перманентний конфлікт з державними інститутами та недовіра до них склали основу подвійного патерналізму громадянської культури за соціалізму» [38, с.288 ].



У результаті радянської модернізації сформувалася особлива система радянських соціокультурних цінностей – патерналізм, зрівнялівка, одночасна надія на владу і недовіра до неї, яка, однак, не суперечила перетворенню держави з її гіпертрофічними функціями на орган, який повністю замінював інститут індивідуальної свободи. Цілком зрозуміло, що соціалістичний експеримент ніколи б не мав успіху, якщо б не відповідав більшості укорінених цінностей українського суспільства – традиції державного патерналізму і традиціоналізму.

А про те, що він виявився можливим і життєздатним самі за себе говорять сім десятиліть існування СРСР як особливого державного утворення, а також «досягнення» уряду у формуванні нової радянської ідентичності. Як свідчать соціологічні дослідження, напередодні розпаду Радянського Союзу 43% російської громадськості ідентифікували себе з росіянами, у той час, як 42% – як радянські [39, р. 34]. Ця ідентичність виявила себе досить живучою і в Україні. Соціологічне дослідження, проведене весною 1994 р. з метою порівняння національних і соціальних ідентичностей на Заході і Сході країни, пропонувало вибрати свою із списку можливих ідентичностей. У результаті 45% респондентів означили себе як радянські, 25% як українці і лише 20% як росіяни [40, р. 266].

Ці дані є переконливим доказом того, що в силу впливу на свідомість українського народу таких інституціональних чинників, як влада та ідеологія (сформована і реалізована державним апаратом), відбулася певна модифікація соціокультурних цінностей, притаманних українцям середньовічної доби. Цей факт необхідно остаточно визнати і відійти від наївного апелювання до ілюзорної постаті українця – носія ідеалів козацької вольниці, селянського індивідуалізму та лібералізму. Як уявляється, більш продуктивним для розбудови моделі розвитку України буде дослідження того, яким є сучасний українець, той реальний економічний суб'єкт, який взаємодіючи з собі подібними істотами, формує цілком реальні форми суспільної координації.

Як зазначає І. Агапова, «опір новим інститутам завжди пов'язаний з так званою інституціональною матрицею, яка включає і формальні, і неформальні правила, а також цінності і уявлення, що пронизують світосприйняття людини і які успадковані від попередніх поколінь. Не випадково кардинальні зміни інституціонального середовища передбачають зміну самої людини, якщо її розглядати як носія певної системи цінностей...У свою чергу, фактор соціальної інерції, який знаходить свій вираз у консервативності інститутів, дозволяє успішно здійснюватися змінам тільки у тому випадку, коли нові уявлення заволодіють розумом більшості індивідів і стануть переважаючими у домінуючій соціальній групі» [41, с.198-199].

Реалії розвитку українського суспільства свідчать про те, що при побудові національної моделі регулювання не були належним чином враховані ціннісно-культурні традиції народу. Надто швидкий відхід держави з економіки на початку трансформаційних процесів, «шокові» варіанти лібералізації вступили в дисонанс з традиційними цінностями радянського суспільства, головними з яких були патерналізм, зрівнялівка, колективізм, загальні стандарти соціального забезпечення і справедливості, надія на сильну державу. На цьому підґрунті виникало несприйняття ринкових цінностей, відторгнення суспільною свідомістю нових норм і правил, що ускладнювало, а у ряді випадків робило неможливим проведення ліберально-демократичних реформ.

З часом розбудова інституціонального середовища ринкового типу привела до певної зміни ціннісних систем українців. Однак, повного затвердження індивідуалістичної моделі поведінки для більшості громадян так і не відбулося. Як свідчать дані соціологічних опитувань, що проводилися останнім часом в Україні [див. напр. 42-43], а також власне дослідження, здійснене у межах держбюджетної тематики Національного гірничого університету (попередні дані опубліковано у [44], в Україні все ще не створено передумов для ефективного функціонування ринкової економіки. Про це, зокрема, досить яскраво говорять результати останнього дослідження (див. табл. 2.4) з приводу виявлення орієнтації населення на ринкові чи державні механізми координації.

Таблиця 2.4

### Пріоритети у виборі інститутів координації

| Показники   | За всією<br>вибіркою,<br>% | Північно-<br>східний<br>регіон | Донецько-<br>Придніпровський<br>регіон | Західно-<br>український<br>регіон |
|---|----------------------------|--------------------------------|--|-----------------------------------|
| <b>Чи згодні Ви з твердженням, що держава не може нести відповідальність за кожного громадянина, тому кожен має піклуватися сам про себе?</b> |                            |                                |  |                                   |
| Так   | 46,0                       | 42,2                           | 54,2                                   | 38,7                              |
| Ні  | 54,0                       | 57,8                           | 45,8                                   | 61,3                              |
| <b>З якими із вищенаведених положень у Вас асоціюється ринкова економіка?</b>   |                            |                                |  |                                   |
| Висока ефективність   | 9,7                        | 8,9                            | 8,3                                    | 12,9                              |
| Соціальна захищеність   | 8,9                        | 13,3                           | 6,3                                    | 6,5                               |
| Жорстка конкуренція – кожен сам за себе   | 27,4                       | 20,0                           | 31,2                                   | 32,3                              |
| Матеріальний добробут   | 12,9                       | 8,9                            | 20,8                                   | 6,5                               |
| Можливість найбільш повної реалізації власних можливостей   | 10,5                       | 11,1                           | 6,2                                    | 16,1                              |
| Напружена праця – надіятися можна тільки на себе  | 21,0                       | 22,2                           | 20,8                                   | 19,3                              |
| Інфляція, безробіття, кризи   | 4,8                        | 4,4                            | 4,2                                    | 6,5                               |
| Інше  | 4,0                        | 11,1                           | -                                      | -                                 |
| <b>Що, на Вашу думку, необхідно зробити в економічній сфері України?</b>  |                            |                                |  |                                   |
| Мінімізувати участь держави – все відрегулює ринок  | 2,4                        | 2,2                            | 2,2                                    | 3,2                               |
| Знайти оптимальне співвідношення ринкових і державних регуляторів   | 70,2                       | 66,7                           | 66,7                                   | 80,6                              |
| Повернутися до планової економіки   | 25,0                       | 24,4                           | 31,2                                   | 16,1                              |
| <b>В якій державі Ви б хотіли жити?</b>   |                            |                                |  |                                   |
| У державі з ринковою економікою, демократичним устроєм і забезпеченням прав людини  | 29,8                       | 17,8                           | 41,7                                   | 29,0                              |
| У державі з ринковою економікою і сильною владою, здатною навести порядок   | 25,8                       | 17,8                           | 16,7                                   | 51,6                              |

Закінчення таблиці 2.4.

|  |      |      |      |     |
|--|------|------|------|-----|
| У соціалістичній державі за типом СРСР   | 9,7  | 8,9  | 10,4 | 9,7 |
| У державі з плановою економікою, рівним перерозподілом доходів між усіма громадянами | 10,5 | 22,2 | 4,2  | 3,2 |
| У державі, побудованій на зразок розвинутих Європейських країн і США                 | 14,5 | 20,0 | 16,7 | 3,2 |
| У державі із зовсім особливим устроєм і особливим шляхом розвитку                    | 9,7  | 13,3 | 10,4 | 3,2 |

Джерело: [44, с. 173]

Це свідчить про відсутність остаточної оформленості у суспільній свідомості ліберально-ринкових цінностей, що унеможлиблює розробку єдиного політичного курсу і не сприяє формуванню стійких станів інституціональної рівноваги в українському соціумі. Як би нам, у більшості своїй прихильникам економічного детермінізму, не хотілося вірити у поступовий спонтанний процес формування ефективного ринку в Україні, історичні факти формування національної ментальності говорять про інше. Вони свідчать про те, що без зміни самої людини і її свідомості реальна лібералізація неможлива.

Саме тому сьогодні нам потрібна національна концепція – обґрунтування створюваного порядку, його принципів і характерних рис. Для цього необхідна ефективна і мудра пропаганда, ідеологічне забезпечення здійснюваних реформ, яке має відбуватися через проведення заходів по формуванню економічного мислення і ринкової психології. До тих пір, доки ця концепція не буде сприйнята основними суспільними групами як реальна і як така, що відповідає їх інтересам, очікувати довгострокових змін не доводиться.

## Література

1. Рузавин Г. И. Самоорганизация как основа организации общественных систем // Вопросы экономики – 1996. – №3. – С.103-114.
2. Осипов Ю. М. Принципы хозяйственной организации. –М.: Наука, 1993.
3. Рузавин Г. И. Самоорганизация и организация экономики и поиск новой парадигмы экономической науки // Вопросы экономики – 1993. – №1. – С.24 -32.
4. Антология мировой правовой мысли в 5-ти т. / Под ред.. Ю. Семигина. – Т.1. – М.: Мысль, 1999. – 750 с.
5. Гоббс Т. Левиафан. / Сочинения в 2-х т.- Т 2. / Пер. с англ.. и лат. В. В. Соколов – М.: Республика, 1991. – 736 с.
6. Локк Д. Два трактата а о правлении. – Челябинск: Социум, 2007. – 264 с.
7. Смит Р. История гуманитарных наук. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 392 с.
8. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. – 351с.
9. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О.Васильєвої, М.Межевікіної, А. Малівського. - К.: Post-Royal, 2001. – 594 с.
10. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
11. К. Макконнелл і С. Брю . Экономикс. Т.2.– М.: Республика, 1992. – 400 с.
12. М. Фридмен. Капитализм и свобода. Отрывки из книги. // ЭКО. – 1991 – № 7 – С.16-30.
13. Шванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопросы экономики – 2000 – №6 – С.4-21.
14. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – Спб. : Алетейа, 2002. – 320 с.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

16. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 714с.
17. Дементьев В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
18. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – № 3 – С.6-17.
19. Капелюшников Р. Философия рынка Ф.Хайека // МЭ и МО, 1989. - №12. – С.15-27.
20. Hayek F. The Principles of a Liberal Social Order. In: Hayek F. Studies in Philosophy, Politics and Economics. Chicago: University of Chicago Press. – 1967. – 324 p.
21. Горелов М., Моця О., Рафальський О. Цивілізаційна історія України. – К.: ТОВ УВПК «ЕксОб», 2005. – 632 с.
22. Кулишер И. История экономического быта Западной Европы. 9-е изд. Т.1. – Челябинск: Социум, 2004. – 617 с.
23. Грушевський М. Історія України-Руси. – К., 1993, Т.IV. – 544 с.
24. Костомаров М. Дві руські народності. – К.: Видавництво книгарні Є.Череповського, 1918. – 276 с
25. Стражний О. Український менталітет: ілюзії, міфи, реальність. – К.: Книга, 2009. – 365 с.
26. Иноземцев В.Л. Вечные ценности в меняющемся мире. Демократия и гражданское общество в новом столетии //Свободная мысль – XXI, 2001. – № 8. – С.42
27. Боуз Д. Либертарианство: История, принципы, политика. – Челябинск: Социум, 2004. – 392 с.
28. Милов Л. В. Великоруський пахар и особенности российского исторического процесса. – М.:РОССПЕН, 1998.
29. Семенникова Л. Цивилизационные парадигмы в истории России //Общественные науки и современность, 1996. – №5. – С.109.

30. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики, 1998. – № 4. – С. 4-36.
31. Бердяев. Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. – М.: Наука, 1990. – 224 с.
32. Дорошенко Д.. Нарис історії України. – Львів: Світ, 1991. – 576 с.
33. Куліш П. Про причини взаємної ворожнечі поляків і українців в XVII віці // Записки о Южной Руси. – Т.2 – 1857р.
34. Доклады министра народного просвещения С.С. Уварова императору Николаю I. – М., 1995. –Кн.1. –С.71.
35. Янів В. Нариси до історії української етнопсихології / Упоряд. М. Шафовал. 3– те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 341 с.
36. Бузгалин А. Как не надо искать специфику России // Перестроение России. Под ред. Осипова Ю. М., Гузева М. М., Зотовой Е. С. в 2-х томах. Т 1. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2010. – 358 с.
37. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под. ред. Нуреева Р. М. –М.: ГУ ВШЕ, 2001. – 531с.
38. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447с.,
39. Solchanyk R. Ukraine the Former Center Russia and Russia Studies sn Comporative Communism. – Vol 25. – №1. – March 1992.
40. Hrysak Y. Shifting Identities Western and Eastern Ukraine / Grappling with Democracy. Deliberations on Post- Communist Societies (1990-1995)/ Ed. by E. Matynia. Prague, 1996. P. 266-
41. Агапова И.И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. – М.: Юристь, 2002. – 254 с.
42. Українське суспільство 1992-2008. Соціологічний моніторинг. За ред.. д. ек. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.

43. Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: зб. наук. праць. У 2-х т.– Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, –Харків, 2006.

44. Пилипенко А. Н., Литвиненко Н. И. Либеральные ценности и украинская ментальность: возможен ли синтез в национальной модели регулирования? // Социальная экономика, 2010. – № 2. – С.170-176.



## **Розділ 3. ВПЛИВ СВІТОГЛЯДНИХ СИСТЕМ НА ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В УКРАЇНІ**

### **3.1. Теоретико-методологічні підходи до дослідження економічної поведінки основних суб'єктів ринку**

Трансформація держав постсоціалістичного простору у напрямку формування в їх господарських системах інститутів ринкової економіки виявила цілий ряд проблем як теоретичного, так і практичного характеру. Здійснюючи реформи, націлені на формування моделі соціально орієнтованої ринкової економіки України, теоретики та практики дійшли висновку про залежність функціонування економічної системи від безпосередніх дій людини, її поведінкових стратегій і орієнтацій. Ця «людська складова» економічного розвитку була визначена рядом економістів як економічна поведінка.

Наступним кроком розвитку вітчизняної науки стало розуміння того факту, що економічна поведінка пов'язана з економічним світоглядом як кожної конкретної людини, так і характеристиками суспільної свідомості взагалі. У різний час і у різних країнах діяльність економічних суб'єктів формувалася під впливом багато численних довгострокових і короткострокових факторів, які заставляли суб'єктів реагувати на них тим чи іншим способом і адаптуватися до певного середовища. До цих факторів відносяться ті, що є загальними для всіх країн, а також ті, які є для них різними: ідеології, релігії, звичаї, історичні випадковості, ментальність.

Дана обставина послугувала своєрідним поштовхом до активізації досліджень, націлених на пошук загальних закономірностей побудови поведінкових стратегій основних суб'єктів ринку: фірм, домогосподарств, фінансових інститутів, держави. Однак, уваги вітчизняних науковців до з'ясування специфіки функціонування таких інституціональних одиниць у вітчизняному господарському середовищі все ще приділяється недостатньо. Як уявляється, у цьому велику роль відіграла інерційність вітчизняної економічної науки: розвиваючись довготривалий час у руслі формаційного підходу до

аналізу економічних явищ і процесів, вона виявилась неспроможною пояснити організаційну природу суспільства як складного феномену, що ґрунтується на взаємозалежності і взаємодії не тільки економічних, а й політичних, моральних, релігійних, національно-етнічних, культурних та інших чинників.

Реалії сьогодення вимагають перебудови нашого бачення і сприйняття економічного світу, залучення до економічного аналізу напрацювань інших соціальних наук, що вивчають людину і її поведінку. Розгляд останньої має стати основою досліджень трансформаційних процесів, оскільки саме від зміни поведінкових стратегій основних суб'єктів ринкової економіки залежить сама можливість проведення відповідних реформ у суспільстві. На стадії становлення і розвитку нової економічної системи завжди відбувається адаптація основної маси населення до нових економічних умов. У такі періоди «економічна свідомість і поведінка поступово, у ході зміни поколінь, пристосовується до нових умов, а ринкова економіка, у свою чергу, набуває специфіки, зумовленої особливостями національного менталітету» [1, с. 6].

Для розуміння напрямів адаптації до нових умов кожного суб'єкта економічних відносин слід, перш за все, розглянути основні наукові підходи, що були домінуючими у той чи інший період, оцінити їх можливості у з'ясуванні поведінки економічних суб'єктів і розробити засади теоретичного осмислення їхньої реакції на впровадження нових правил гри в економіці.

Дослідження поведінки основних суб'єктів ринку – домогосподарств і фірм – базується у економічній теорії, перш за все, на неокласичному підході до аналізу економічних процесів. Неокласична парадигма у якості головної економічної проблеми виділяє проблему раціонального використання ресурсів і спрямовує свої зусилля на виявлення умов, завдяки яким може бути досягнуто оптимальне розміщення даних ресурсів.

Вихідним моментом діяльності індивіда є його прагнення до задоволення потреб. Однак це прагнення обмежується рідкістю ресурсів, яка знаходить свій конкретний прояв у наявності суперечності між необмеженими потребами людей і обмеженістю ресурсів, за допомогою яких ці потреби можуть бути

задоволеними. У силу цього перед економічною наукою виникає питання про розподіл і використання обмежених ресурсів, а зміст економічної діяльності набуває форми боротьби за отримання якомога більшого ефекту із існуючих можливостей.

Ще однією проблемою є неможливість одночасного використання даного обсягу ресурсів для досягнення декількох цілей. Залучення певного ресурсу для виробництва одного блага виключає його використання для виробництва блага іншого. Отже, згідно неокласичної теорії, у господарському процесі індивіди поставлені перед необхідністю здійснювати вибір між різними варіантами застосування ресурсу, переслідуючи ціль досягти максимального задоволення потреб.

«Саме прагнення до раціонального (економічного), з точки зору досягнення поставлених цілей, варіанту використання ресурсів привносить економічний зміст у господарську діяльність людини. Дійсно, якби ресурси були необмеженими, то відпала б сама необхідність їх економії. Якщо ж ресурси обмежені, але не мають альтернативного використання, то їх неможливо економити» [2, с. 11]. Таким чином, неокласична теорія пов'язує економічну діяльність із здійсненням вибору такого варіанту використання обмежених ресурсів за існуючих альтернатив, який би дав можливість найбільш повною мірою задовольнити потреби.

Дослідження економічної діяльності домогосподарств і фірм у такому аспекті базується на ряді теоретико-методологічних положень, головними з яких є:

1. Рівноважний підхід. Складна соціально-економічна система описується як така, що прагне до рівноваги – стану погодженості економічних інтересів господарюючих суб'єктів.

2. Принцип повної раціональності. Економічні агенти прагнуть до досягнення цілей, які формуються ними самостійно з урахуванням всіх обмежень та можливостей, вигод та витрат і втілюються в оптимізуючій поведінці. Тобто, суб'єкти здійснюють раціональний вибір, зорієнтований

виключно на максимізацію особистої вигоди: домогосподарства прагнуть максимізувати корисність за обмеженого бюджету, фірми – максимізувати прибуток за існування обмежень ресурсного характеру.

3. Відсутність невизначеності. Вважається, що очікувані результати діяльності суб'єктів або достовірно відомі, або є такими, що можуть бути описані за допомогою вірогідного розподілу. Таким чином, суб'єкти не потрапляють у ситуації, в яких неможливо сформувані вірогідні розподіли майбутніх наслідків.

4. Доступність і повнота інформації. Вся необхідна інформація знаходиться в цінах, ринок слугує механізмом передачі інформації, економічні суб'єкти володіють достатніми когнітивними здібностями щодо її засвоєння і обробки.

5. Визначеність економічної поведінки. Індивід зустрічається із звичними ситуаціями вибору, які щоразу повторюються і щодо яких його уподобання добре відпрацьовані. В силу цього відсутні витрати часу на збір і обробку інформації.

6. Слідування особистим інтересам. Ні фірми, ні домогосподарства не порушують правил гри і моральних норм, оскільки прагнучи досягненню особистих цілей, тим самим сприяють суспільній корисності.

Таким чином, у межах неокласичного аналізу окреслюється образ індивіда, який раціонально і незалежно від інших прагне до задоволення власної вигоди, а також є незалежним від соціального примусу і соціальних норм. Такий «економічний індивід», задовольняючи власні потреби, здійснює раціональний вибір в умовах обмежених ресурсів. Оскільки такий вибір завжди відбувається у ситуації існування суперечності між зростаючими потребами і відносно обмеженими засобами їх задоволення, то історичний і соціальний характер такого роду дій виходить за межі предмета дослідження і повністю втрачає доцільність.

Сила конкуренції у неокласичній теорії є механізмом примусу учасників ринку до економічно вірних і, одночасно, етично правильних дій. Іншими

словами, конкуренція змушує підприємців діяти ефективно і чесно, оскільки у протилежному випадку відбувався б закономірний відтік робітників до інших роботодавців, а споживачів – до інших продавців. Такий підхід звільняє індивіда від необхідності свідомого й добровільного виконання етичних норм і правил у господарській діяльності, а економічну науку – від необхідності аналізу моралі й політики.

Отже, у неокласичній теорії як домогосподарства, так і фірми розглядаються як самостійні одиниці аналізу без урахування їхньої внутрішньої будови. Індивідам, що включаються в дані утворення, їхнім діям і реакціям уваги не приділяється. Тобто, взаємовідносини людей всередині домогосподарств і фірм не досліджуються, ці ринкові суб'єкти є своєрідними «чорними ящиками».

Щодо діяльності держави, то неокласична теорія розглядає даний інститут у якості регулюючого і контролюючого органа діяльності всіх інших господарюючих суб'єктів. Поява держави на авансцені економічного розвитку пов'язується із необхідністю вирішення проблем, з якими не може справитися механізм ринкового саморегулювання. Маються на увазі так звані «фіаско ринку» (провали, вади), які суттєво знижують регулюючу роль традиційних ринкових механізмів і вказують на їх неспроможність забезпечити ефективність функціонування економіки. «Конкурентні ринки недосконалі із чотирьох основних причин: ринкова влада, неповна інформація, суспільні блага і зовнішні ефекти», – стверджують автори найбільш відомих робіт у сфері мікроекономічного аналізу [3, с.450]. У всіх цих випадках втручання держави дозволяє досягти Парето-ефективних станів у розподілі ресурсів.

Таким чином, із неокласичного підходу виходить, що ринкова економіка без держави і ринкова економіка з державним регулюванням відрізняється тільки різним ступенем ефективності у розміщенні ресурсів, і, відповідно, різним ступенем добробуту своїх суб'єктів. За такого підходу у якості загальних принципів функціонування держави в економіці висуваються виключно принципи, детерміновані ринковою формою господарювання:

державна не вносить нічого принципово нового у ринкову економіку, вона тільки підіймає рівень ефективності її функціонування.

Неокласика формує логічну і чітко виважену теорію про механізм прийняття індивідуальних рішень. Ця теорія відкриває досить широкі можливості для моделювання поведінки економічних агентів і нашого розуміння їхньої реакції на зміну основних параметрів ринкового середовища. Однак, неокласична теорія демонструє надто спрощений підхід до аналізу реальної дійсності, в якій безпосередньо здійснюється економічна діяльність індивідів. Ті передумови, в яких формуються основні закономірності економічної поведінки, на практиці не є настільки апріорними, як це має місце в теорії. Як справедливо зазначає Г. Саймон, «зусилля економістів були, в основному, направлені на дослідження результатів вибору в економічній сфері, а сам вибір як процес випав із поля економічного аналізу. У зв'язку з цим економічна теорія досліджувала не вибір, а його результати» [4, с.8].

Методологічні вади неокласики зазнавали критики з боку представників інших течій економічної науки, які наголошували на необхідності переосмислення її основних теоретичних підходів. Першою спробою подібного переосмислення стали теорії представників історичної школи, які виступили проти того способу пізнання дійсності, за яким логіка наукових абстракцій сприймалась як логіка самого економічного життя. Натомість німецькі теоретики висунули аргументи, що спростовували наявність загальних закономірностей в економіці і заперечували діалектичний характер суспільного розвитку. Вченими визнавалась лише еволюційна форма розвитку, акцентувалась увага на ролі неекономічних факторів у формуванні кожних національних господарств. Німецькі теоретики сформували погляд на економічну людину як таку, що оточена соціокультурними стереотипами, які нав'язані зовнішнім середовищем і здійснюють вагомий вплив на її господарську діяльність.

За такого підходу великі сумніви стала викликати сама постановка питання про раціональність економічної поведінки суб'єктів. Відомий представник

німецької соціології М. Вебер виділив чотири типи соціальних дій людини, поклавши в основу класифікації спосіб мотивації дії:

1. Цілераціональна дія – продумане використання умов і засобів для досягнення поставленої мети.

2. Ціннісно-раціональна дія – заснована на вірі у самодостатні цінності (релігійні, етичні).

3. Афективна дія – зумовлена емоціональним станом індивіда, його безпосередніми почуттями.

4. Традиційна дія – заснована на довготривалій звичці або звичаї [5, с. 628-629].

Даний підхід значно розширює наші уявлення про мотивацію діяльності людини, вказуючи на багатоваріантність її поведінки. Щодо цілераціональних дій, які інтерпретуються неокласичною теорією як універсальна здатність індивіда слідувати егоїстичному інтересу, то у веберівському розумінні ці дії втрачають свою універсальність. Вчений вводить окремі поняття раціональності, виділяючи формальний і субстантивний її типи.

Формальний (інструментальний) тип раціональності пов'язаний із вибором способів досягнення фіксованих інструментальних цілей шляхом кількісного вимірювання і співставлення витрат і вигод. Субстантивний (змістовний) тип раціональності характерний для дій, орієнтованих на кінцеві цінності і не зводиться до простої калькуляції. Він пов'язаний із вибором самих цілей [6, с.85-86].

Формальна раціональність передбачає сталість уподобань і наділяє індивідів здатністю до оцінки певних наборів благ і присвоєння їм відповідних рангів за ступенем корисності. Однак, окрім ранжування своїх уподобань, індивід виявляє здатність і до більш складного вибору – між різними ієрархіями оцінювання. У цьому йому допомагають ціннісно-нормативні настанови, когнітивні здібності, тобто все те, що формує множину ціннісних шкал. Ця здатність враховується у субстантивному типі раціональності.

Щоб вести себе раціонально, індивід має враховувати можливу реакцію на свої дії з боку інших осіб. У свою чергу, характер відповідної реакції багато в чому залежить від соціальних умов (уявлень, традицій, норм), специфічних для кожного суспільства. Тому сама межа між раціональними і нераціональними діями є структурно і культурно зумовленою. Отже, врахування значимості історичної і соціальної зумовленості економічної поведінки людини, виділених М. Вебером, вимагає від теоретиків визнання існування не одного, а множинності способів раціональності.

«Доступні агентам способи економічного виміру підлягають глибокому впливу таких специфічних національних інститутів, як режими оподаткування, норми бухгалтерського обліку, релігійні вірування, політика у відношенні статевої дискримінації, рівності можливостей і т. п. Розглядаючи все це в цілому, ми маємо право використовувати термін «способи раціональності» для визначення спроб агентів осмислити суперечливу й невизначену природу цих відносин» [7, с. 7].

Ці ідеї, привнесені представниками німецької економічної і соціологічної думки, були сприйняті інституціональною теорією, яка зосередилася на вивченні ролі суспільних інститутів у економічному житті суспільства. Згідно інституціонального підходу до аналізу економічної поведінки, суб'єкти у процесі своєї господарської діяльності потрапляють під вплив інституціонального середовища, яке складають формальні і неформальні правила поведінки.

Формальні правила створюються за наміром, фіксуються у письмовій формі і виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів та забезпечуються захистом з боку держави. Неформальні правила також обмежують поведінку індивідів, але не фіксуються у письмовій формі і захищаються іншими, ніж держава, механізмами. Це, по суті, загальноновизнані кодекси й умовності поведінки, які походять від культури.

Якщо у неокласичних моделях економічної поведінки індивід веде себе раціонально, тобто абсолютно точно розраховує свої і чужі витрати та переваги



і завдяки цьому може визначити, яке рішення необхідно прийняти із існуючого набору альтернатив, то в інституціональній теорії такі якості обмежуються. Головним чином, це відбувається завдяки існуванню інститутів, які підкреслюють недосконалість окремого господарюючого суб'єкта як генератора рішень.

Отже, окрім існування двох типів обмежень поведінки господарюючих суб'єктів (маються на увазі бюджетні і ресурсні обмеження, на яких базується неокласична теорія), інституціоналізм доводить наявність третього обмеження, а саме: обмеження, що привноситься з боку інституціонального середовища. Останнє, на думку представників даної теорії, з одного боку, лімітує дії домогосподарств і фірм, а з іншого – структурує взаємодію між ними, звужує діапазон можливих поведінкових стратегій і завдяки цьому знижує невизначеність. Якщо суб'єкти виконують однакові правила поведінки, слідує встановленим у суспільстві нормам, то це сприяє формуванню відповідних очікувань щодо реакції на свої дії, привносить елемент стабільності і передбачуваності.

На відміну від неокласичної теорії інституціональний підхід не підтримує тезу про повну раціональність економічних суб'єктів і, відповідно, націленість їхньої поведінки на оптимізацію цільової функції. У залежності від інституціонального середовища (і, особливо, його неформальної складової) поведінка людей у різних сферах господарської практики може змінюватися від повністю раціональної до звичної і рутинної.

Нобелівський лауреат О. Вільямсон виділяє три основні форми раціональності:

1. Сильна форма – максимізація. Передбачає вибір кращого варіанта із всіх можливих альтернатив. За такої форми раціональності споживачі представлені функціями корисності, а фірми – виробничими функціями. Розподіл ресурсів між різними сферами економіки розглядається як заданий, а оптимізація є постійним процесом. Ця форма раціональності найбільш поширена у неокласичному аналізі.

2. Напівсильна форма – обмежена раціональність. Стверджує, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, але у реальній дійсності володіють такою здатністю тільки у обмеженому ступені. Кожна людина володіє інтелектом. Але цей ресурс є обмеженим, що породжує прагнення до його економії. Для цього виникає необхідність або зменшення витрат у ході самого процесу прийняття рішень (за рахунок особистих здібностей, володіння більшим обсягом інформації, досвідом), або звернутися за допомогою до владних структур і, перш за все, уряду. Даний інститут бере на себе витрати планування, пристосування і відстеження контрактів. Ця раціональність використовується представниками неоінституціоналізму (проблема трансакційних витрат).

3. Слабка форма – органічна раціональність. Базується на передумові про відсутність глобальних цільових функцій як у фірм, так і домогосподарств. Стверджує, що індивіди не продумують всі економічно вигідні альтернативи, а діють автоматично, виходячи із простих шаблонних правил поведінки, «рутин», які укорінюються на підсвідомому рівні і «включають більшість нормального і передбачуваного у діловій поведінці» [8,с.36]. Органічна раціональність покладена у теоретичні побудови еволюційної теорії та неоавстрійської школи [9, с.40-42].

У залежності від інституціонального середовища, яке впливає на форми раціональності, безпосередня поведінка людей також може мати досить широкий спектр проявів у плані переслідування своїх особистих інтересів. Як відзначалося, неокласична теорія виходить із «простого слідування особистим інтересам»: передбачається, що господарюючий суб'єкт прагне до особистої вигоди, може обрати кращий варіант поведінки із доступних, не наносить при цьому шкоди іншим, однак, і не орієнтується на їхні інтереси. Інституціональна теорія поряд з таким типом поведінки виділяє опортунізм і слухняність.

Опортунізм, згідно О. Вільмсон, є комплексом дій, викликаних прагненням до реалізації власного інтересу, що доходять до підступності, обману і порушення взятих на себе зобов'язань. Такі дії означають надання

неповної або викривленої інформації, шахрайство, введення в оману, крадіжка. Це зумовлює виникнення інформаційної асиметрії, яка суттєво ускладнює прийняття економічних рішень.

Слухняність – це надто слабка форма орієнтації на власний інтерес. У ній прагнення реалізації власних інтересів придушується прагненням відповідати інтересам інших суб'єктів, їх груп або суспільства в цілому. Механізмами примусу тут виступають норми поведінки певної соціальної групи або суспільства, звичаї.

Таким чином, інституціональна теорія демонструє більш реалістичну модель економічної поведінки на відміну від неокласичної теорії стверджуючи, що:

1. Економічна система не вважається як така, що прагне до рівноваги. Навпаки, для неї характерно відхилення від рівноваги, не лінійність, біфуркації.

2. Економічні агенти не ведуть себе раціонально в силу обмеженості можливостей людського розуму і наявності високого ступеня складності, масштабності і невизначеності інформації.

3. Інформація не є повною і доступною. Її отримання пов'язане з витратами, зумовленими необхідністю пошуку, обчислення і обробки інформації.

4. Прагнення до реалізації у економічній сфері власного інтересу часто приводить до опортуністичної поведінки.

Безумовно, ці передумови не дозволяють будувати формалізовані оптимізаційні моделі економічної поведінки. Однак вони, як ми переконалися, відображають дійсні її характеристики і завдяки цьому дають можливість створювати реалістичні теорії. Самим головним методологічним досягненням інституціонального підходу є звернення уваги на саму «технологію» формування стратегій поведінки, яка здійснюється всередині людини як складової домогосподарства або фірми. Цей внутрішній процес охоплює цінності, норми, цільові спрямування, звички, звичаї і стереотипи поведінки.

Однією із основоположних моделей економічної поведінки людини яка розглядається у інституціональній теорії є підприємницька. Характеристика змісту, структури та функцій підприємницької поведінки базується на двох теоретичних началах: перше поєднує дії суспільних законів, характер економічної та політико-правової систем і відносин, що в них панують, інституційні структури, конкретні обставини, умови та ситуації, за яких здійснюються дії та вчинки суб'єктів бізнесу; друге – це життєві цінності індивідів, установки та мотиви їх вчинків, традиції, стереотипи, менталітет, психологічні особливості. Оскільки поведінка підприємця апіорі не може бути абсолютно раціональною, в ній завжди є місце спонтанності, інтуїтивності, експромту, що свідчить про неможливість усунення ірраціональності в поведінці, – наука може спрогнозувати з високою часткою ймовірності поведінку індивіда, але певний відсоток випадковості завжди буде залишатися в прогнозах економістів (крім того, поведінка підприємця може бути як активною, тобто обумовленою власною активністю суб'єкта, так і реактивною, як відповідь на дії інших, як цілеспрямованою, так і спонтанною).

Дослідження підприємницької мотивації як комбінації мотивів *homo oeconomicus* та *homo sociologicus* дає можливість не тільки проаналізувати систему мотиваційних теорій підприємницької поведінки за визначальною функцією підприємництва в процесі історичного розвитку та з точки зору трудової, інноваційної діяльності індивіда як власника, але й визначити тенденції у трансформації мотиваційних установок сучасного підприємця, зокрема механізми зміщення акцентів з максимізації прибутку на самореалізацію.

Дослідження взаємозв'язку між особливостями бізнес-поведінки та мотиваційною специфікою доводить про наявність трьох рівнів мотивів в підприємницькій діяльності: початкового (спонукання індивіда до відкриття власної справи та переходу із категорії «найманців» до класу самостійних економічних агентів); тактичного (раціональність як спрямованість на повне присвячення всієї своєї діяльності досягненню прибутку та інтуїція як прояв

здібностей щодо вибору партнерів, відбору необхідної інформації, обранні певної моделі поведінки в критичній ситуації, вмінні передбачувати наслідки можливих дій); стратегічного (система поглядів підприємців на своє місце і роль у суспільстві, визначення способу організації підприємства, типу управління, застосування інновацій, конкурентних стратегій, інформаційних принципів, організаційної структури, механізму вирішення конфліктів, принципів контролю).

Аналізуючи чинники, які впливають на характер і активність підприємницької поведінки, можна констатувати, що підприємець, як активний ринковий гравець, знаходиться в епіцентрі дії найрізноманітніших факторів (економічних, політичних, соціальних, психологічних), тому що підприємницька поведінка – це рекурсивна модель, ядро, на яке нашаровуються чинники від індивідуальних, пов'язаних безпосередньо з підприємцем, до історичних, соціокультурних, природно-демографічних, які не залежать від волі підприємця. Кожен рівень впливає на найближчий до нього і таким чином опосередковано впливає і на всі інші; тому для якісного та обґрунтованого аналізу особливостей та чинників поведінки суб'єктів підприємництва необхідно комплексно розглядати всі чотири рівні (рисі). Важлива роль факторів, які визначають індивідуальну поведінку підприємця (особливість його поведінкових установок, рівень вмінь і кваліфікації, особисті якості індивіда), обумовлена тим, що майже 80% банкрутств в Україні відбувається унаслідок загальної некомпетентності підприємців (нечіткість сформульованої підприємницької ідеї, однотипність знань у сфері бізнесу тощо). Чинники, що детермінують поведінку конкретного підприємства включають два блоки: I блок – мета підприємництва (обсяг виробництва; рівень запасів готової продукції; запланований рівень продажів; бажана частка ринку; прибуток); тип власності; напрям діяльності; форма організації бізнесу; стан ринкового середовища; II блок – диверсифікованість підприємницьких знань, доступність інформації щодо міжнародного досвіду, опанування новітніми технологіями, мобільність як поведінкових установок власне підприємця, так і всієї бізнес-

діяльності. Чинники, які обумовлюють поведінку всього підприємницького класу включають правові, політичні, інфраструктурні, інноваційно-технологічні та економічні показники, які не можуть бути постійними, вони мінливі, іноді ці параметри змінюються повільно, іноді різко і без попереджень. Чинники, які є об'єктивно даними базовими умовами функціонування підприємницьких структур (як результату національного розвитку), включають природно-демографічні, історичні та соціокультурні показники.

Поведінка сучасного підприємця, незалежно від країни проживання, суттєво відрізняється від поведінки його історичних попередників в силу якісних змін в характері економічної діяльності, а також змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах, що відбувалися упродовж еволюції соціально-економічних систем. Підприємцям, що організують свій бізнес у розвинутій ринковій системі, котра сьогодні базується на постіндустріальній технологічній базі, притаманні такі риси: інноваційний пошук, ризикованість, самореалізація індивіда тощо.

На формування української моделі підприємницької поведінки загрозливий вплив здійснюється зі сторони політичних ризиків, які переважають у порівнянні зі звичайними і є наслідком нестабільності політичної ситуації в Україні (за минулий постперебудовний період не тільки не народився «масовий власник», але й не створений стійкий клас малого та середнього підприємництва, який в розвинених країнах є фундаментом формування великої власності і вирішальною мірою сприяє становленню середнього класу, культури приватної власності, цивільного суспільства (60 малих підприємств в Україні на 10 тис. населення проти 500-700 підприємств на 10 тис. населення в країнах з розвинутою економікою); існування адміністративних бар'єрів (високий рівень витрат на вступ до бізнесу; обмежений доступ до ресурсів; великі витрати часу і коштів на дотримання відповідності діяльності всім нормативним документам; численні та складні для виконання ліцензійні вимоги; складний вихід з бізнесу); «тінізація» економіки (прагнення до приховування доходів можна вважати характерною ознакою

поведінки переважної кількості підприємців, особливо в малому 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). Крім того, нестабільність української економіки змушує підприємців диверсифікувати свою діяльність, з метою підвищення стійкості на ринку за рахунок внутрішньофірмового перерозподілу ресурсів і перетворення на багатопрофільні структури: сьогодні важко знайти підприємство, зареєстроване як промислове, яке б не займалося торговельно-посередницькою діяльністю (остання, до речі, часто приносить найбільший дохід). Все це пояснює низький рівень інноваційної підприємницької активності, чому також сприяють інституційні та ресурсні перешкоди, а саме: фінансові (брак власних коштів; недостатня підтримка з боку держави, складність залучення інвестицій з ринкових джерел); організаційно-правові (нерозвиненість ринку технологій, практична відсутність суб'єктів інноваційної інфраструктури, несприятливі умови для налагодження інтеграційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу); інформаційні (відсутність широкого доступу до систематизованої інформації про нові технології, які мають потенціал комерціалізації).

Стратегія розвитку в Україні цивілізованого підприємництва має враховувати її загальноісторичні, культурологічні та соціально-економічні особливості, які сформували основні ознаки ментального профілю вітчизняного підприємця (пантеїзм; примат екзистенціального індивідуалізму над колективізмом; кордоцентризм, віктимність, соціальний фаталізм, інтроверсивність), а також специфіку національної підприємницької культури, яка має розглядатися через призму основних критеріїв підприємництва: а) ризик власним капіталом (по-перше, відносини власності перехідного періоду не набули стабільного характеру, що обумовлює головну мету проміжних власників - виживання, а не лідерство; 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 не специфікованістю безпосередніх прав володіння, обумовлює більший, ніж в стабільній економіці, вплив інституційних, політичних та інших позаекономічних чинників на динаміку власності і типовість розриву між її формами і змістом); б) інноваційність (в суспільстві підтримується високий статус творчих людей, за умови, що їх діяльність відповідає інтересам цього суспільства); в) підприємницькій дохід (орієнтація на результат будь-якою ціною, дохід – головна мета, основний стимул підприємницької діяльності); г) функції керівника (переважання ієрархічної культури влади, за якої зв'язки в колективі міцні, існує багато розпоряджень стосовно поведінки, що породжує сильну організацію з чіткою структурою і певними лініями комунікацій і команд). Проведений аналіз дозволив визначити основні напрямки трансформації вітчизняної моделі підприємницької поведінки в контексті її ефективною адаптації до вимог світових ринків. Найбільш суттєвими серед них є: створення надійної законодавчої бази, що визначить основні аспекти підприємницької діяльності; вдосконалення податкового законодавства, яке має позбавитися додаткових інструктивних та методичних документів, складатися з норм прямої дії і не допускати подвійного тлумачення законів; вибіркова фінансова підтримка, яка полягає у визначенні пріоритетності суб'єктів підприємницької діяльності виробничої сфери, депресивних районів, а також підприємців, які створюють робочі місця для соціально незахищених груп населення (молоді, інвалідів тощо); формування національної ділової культури як визначальної складової сучасного стилю підприємницької поведінки.

Подібний підхід інституціональна теорія закладає і у дослідження держави. Остання у межах інституціонального підходу представлена своєрідним органом досягнення суспільних цілей: встановлюючи правила, які сприяють спрощенню і розвитку добровільного обміну між суб'єктами, а також



забезпечуючи за допомогою особливих механізмів примусу їх виконання, держава знижує рівень трансакційних витрат.

Держава, виступаючи за влучним виразом Д. Норта у якості організації з порівняльними перевагами у здійсненні насильства на певній географічній території, чії межі визначаються здатністю оподатковувати своїх громадян, здійснює специфікацію і захист прав власності, враховує і компенсує зовнішні ефекти ринку (екстерналії), перерозподіляє доходи у суспільстві, підтримує існуючі економічні відносини і ринок як основну форму зв'язку між господарюючими суб'єктами, а також головну умову його існування – конкуренцію.

Отже, якщо розглядати державу з інституціональних позицій, то головною її функцією є підтримання порядку з найменшими трансакційними витратами. Іншими словами, роль держави, з одного боку, полягає у підтриманні цільності суспільства для чого необхідно відображати інтереси всіх верств суспільства з метою недопущення порушення рівноваги, збурень на мікро- та макрорівнях економіки, які розростаючись, могли б привести до руйнації системи в цілому. З іншого боку, як самостійна підсистема, держава сама є певною цільністю, яка може розвиватися незалежно від суспільства.

На цю обставину звертають увагу представники так званої теорії експлуаторської держави. В ній держава представлена як інститут, що виконує функцію переміщення доходів шляхом оподаткування від однієї частини суспільства до правлячої. За такого типу держави не існує суттєвих обмежень функцій держапарату, відбувається розширення і захоплення все більших повноважень в суспільстві і встановлення таких прав власності, які максимізують дохід владної групи, незважаючи на суспільний добробут.

Американський економіст М. Олсон порівнює експлуаторську державу з «осілим бандитом», який відбирає частину доходу у населення. Однак, у своїй теорії автор наголошує на позитивних моментах такої ролі держави: у порівнянні з анархією або ситуацією, коли держава ще не існувала, експлуаторська держава по-перше, відбирає тільки частину доходу,

залишаючи стимули до господарювання, і, по-друге, за рахунок податків утримує армію і захищає своїх підданих від зовнішніх посягань.

У межах неоінституціонального підходу, найбільш повно реалізованого Дж. Бюкененом і Г. Толлоком, держава постає як орган досягнення суспільних цілей і, водночас, є апаратом чиновників, які приймають рішення від імені всього суспільства і максимізують при цьому власну функцію корисності. Таким чином, для держави характерна певна подвійність.

Інституціоналізм з самого початку зарекомендував себе як «дисидентський рух» усередині економічної думки ХХ ст., хоча й пов'язаний тісним корінням з кейнсіанством, австрійською школою та неокласичним аналізом.

«Старий» інституціоналізм (від Т. Веблена до Дж. Гелбрейта), хоча й аналізував різні інституціональні зміни в економічній сфері, але не зміг створити фундаментальної методологічної програми й тим самим не міг скласти серйозної конкуренції кейнсіанству та неокласиці у сфері економічної методології в 60-і рр. ХХ ст.

Новий інституціоналізм (неоінституціоналізм), навпаки, уже із самого свого виникнення очевидно продемонстрував яскраво виражений фундаментальний методологічний пошук. До яких же результатів цей пошук призвів? Почнемо з того, що неоінституціоналізм взяв на озброєння принципово інший тип методологічного індивідуалізму (інший стосовно неокласики та австрійської школи): у центрі аналізу виявився не просто індивід, а індивід, що творить інститути. У такий спосіб виявилася переборена грань, що відокремлює (раніше ізольованого в інших методологічних школах) «економічної людини» від соціальних груп і класів, членом яких він є, і від соціальних установ, які він творить.

«Неоінституціоналізм ставить в основу незалежного індивіда, що сам, по своїй волі й у відповідності зі своїми інтересами вирішує, членом яких колективів йому бути» [10]. Другий важливий пункт неоінституціонального економічного мислення – це нова методологічна рефлексія, перегляд

неокласичних уявлень про економічну теорію як у значній мірі формалізованої та математизованої науки, а також відмова від деяких загальноприйнятих методів конкретного економічного дослідження.

«Інституціональна економіка відкидає методи маржинального та рівноважного аналізу, беручи на озброєння еволюційно-соціологічні методи» [10, с.7].

Саме глобального історико-еволюційного підходу, помноженого на широкий соціологічний, культурологічний і філософський ракурс, не вистачало попередньому інституціоналізму економічним течіям і методологіям, особливо неокласиці.

Д. Норт відзначає з цього приводу: «Соціальні науки постійно випробовують внутрішній конфлікт через те, що розроблювальні нами теорії не відповідають реальним процесам людської взаємодії. Ця невідповідність найбільше явно проявляється в економічній науці, де існує особливо великий контраст між логічними висновками неокласичної теорії й функціонуванням економічних систем (як би ми не визначали й не вимірювали його). Звичайно, неокласична теорія стала величезним внеском у людське знання, і її застосування дає гарні результати при аналізі ринків у розвинених країнах. Але якщо звернутися до іншого кінця шкали економічного розвитку, то ми побачимо, що неокласична теорія не служить надійною підмогою для вивчення таких організацій, як середньовічний феодалський маєток, ярмарки в Шампані, або «сук» (базар у країнах Близького Сходу й Північної Африки, без якого важко зрозуміти ці країни). Неокласична теорія не тільки не здатна переконливо описати взаємодію між цими структурами, але й не може пояснити, чому такі, здавалося б неефективні, форми взаємодій існують протягом тисячоріч» [11, с.27].

Подальші перспективи розвитку економічної науки припускають ще більшу апеляцію до інституціональної методології: її евристичні резерви далеко не вичерпані й, можливо, нас чекає в цьому напрямі значно більший прогрес, чим той, котрий є на сьогоднішній день у розвитку економічного знання.

Необхідно відмітити, що неокласичний підхід в сучасній економіці, можна сказати, привів у систему всі ті знання про homo oeconomicus, які нагромаджені попередньою економічною теорією. Концепція раціональності (повної або обмеженої, — залежно від суб'єктивних пристрастей тому або іншому класикові) зайняла в неокласичній антропології центральне місце; але не менше уваги було приділено егоцентризму «економічної людини» і його постійному прагненню робити максимізований вибір між різними благами й ресурсами.

К. Макконнелл і С. Брю у зв'язку із цим відзначають: «Економісти розвинули в собі надзвичайно пильне відношення до певних аспектів повсякденного поведіння й складних ситуацій. Точніше, вони шукають у діях людей та інститутів раціональність і цілеспрямованість. Така цілеспрямованість має на увазі, що люди, індивідуально або колективно, у своїх рішеннях роблять вибір, зіставляючи витрати й вигоди» [12, с.27].

Кінцева мета такого вибору знову ж походить до Адама Сміта: це – особистий інтерес, вимірюваний у ракурсі «витрати – вигоди»:

«Зрозуміло, економічні дії робітників, виробників (підприємців) і споживачів також приносять особисті економічні вигоди. Наприклад, робітники одержують заробітну плату, підприємці – прибуток, споживачі – задоволення. Ухвалюючи рішення щодо того, як витратити свій час, які продукти купувати, працювати або не працювати, які товари виробляти й продавати й т. ін., люди зіставляють можливі вигоди з витратами. Якщо прямі вигоди, пов'язані з наміченим планом дій, перевищують прямі витрати, доцільно здійснити такі дії. Якщо ж прямі витрати виявляються більше прямих вигід, такі дії не є раціональними і їх здійснювати не слід. Більше того, коли розміри витрат або вигід змінюються, люди відповідно змінюють свою поведінку. Економісти пильно стежать за динамікою витрат і вигід, щоб зрозуміти характер повсякденної діяльності людей та інститутів у галузі економіки» [12, с.27].

Відроджена інституціоналістська школа («новий інституціоналізм», неоінституціоналізм) застосувала історичний, еволюційний підхід до

«економічної людини». Для неоінституціоналістів характерний розгляд homo oeconomicus як мінливого під дією інститутів і самого змінюючого ці інститути. Зокрема, нобелівський лауреат Дуглас Норт конкретно висловився із цього приводу: «Люди розвивають і змінюють інститути; тому наша теорія має починатися з індивіда. У той же час обмеження, що накладаються інститутами на людський вибір, впливають на самого індивіда» [11, с.20].

Основний докір неокласиці з боку нового інституціоналізму йде й з іншого боку: це недооцінка факторів «колективного» і «соціального» у розвитку людини й переоцінка впливу «сьогодення» з недооцінкою впливу «минулого», недооблік біологічного, ірраціонального у природі економічної людини. Таким чином, неоінституціоналізм апелює до інших соціальних і природничих наук (історії, культурології, психології, біології), намагаючись вийти за рамки «вузького», економічного підходу до природи homo oeconomicus.

Розгляд різних концепцій економічної антропології підвело нас до заключного висновку, що сучасну модель «економічної людини» навряд чи можна вписати в строгу й однозначну модель, - швидше за все, цю модель реально сконструювати лише в самих загальних, пунктирних деталях.

«Єдиного, «класичного», визначення моделі людини в сучасній економічній науці не існує. У загальному виді модель «економічної людини» має містити три групи факторів, що представляють мету людини, засоби для її досягнення (як речові, так і ідеальні) та інформацію (знання) про процеси, завдяки яким засоби призводять до досягнення цілей (найбільш важливими з таких процесів є виробництво й споживання)» [13, с.9].

Якщо виходити з такого підходу, то модель homo oeconomicus у сучасній економічній теорії можна охарактеризувати приблизно наступними ключовими ознаками:

1. Це людина що вибирає, оскільки вона обмежена у своїх ресурсах і така ситуація примушує її до постійної необхідності робити вибір. Переваги «економічної людини» в умовах такого вибору передбачаються як необхідні й

стійкі.

2. Це людина оцінююча. Вона порівнює різні альтернативи, оцінює їх і обчислює як би за власною шкалою.

3. Це людина, яка еволюціонує, міняє інститути й сама піддана впливу інститутів.

4. Це людина егоцентруюча, тобто та, що віддає пріоритет власним оцінкам та інтересам перед чужими оцінками та інтересами. Норми суспільства при цьому нею дотримуються лише остільки, оскільки вони явно не суперечать її власним нормам та інтересам.

5. Це людина, яка володіє обмеженою й неповною інформацією. Пошук додаткової інформації вимагає й часу, і витрат.

6. Поведінка цієї людини є цілераціональною, тобто вона ставить перед собою раціональні цілі й здійснює свої дії так, щоб досягти їх максимально. Елементи ірраціональності в її поведінці можуть носити лише чисто випадковий, зовнішній характер.

Особливої уваги заслуговує питання про сучасний український (російський, пострадянський) тип homo oeconomicus — «економічної людини». Можна чітко сказати, що українська «економічна людина» відрізняється не в кращу сторону від ідеальної моделі «економічної людини». Насамперед, її поведінка значною мірою імпульсивна та ірраціональна; а якщо раціональність і є притаманною, то це більше «короткострокова» раціональність — замість «довгострокової» раціональності «західного» типу. Українська «економічна людина» часто живе одним днем, сьогоднішнім прибутком або доходом, і в багатьох випадках вона не здатна оцінити свою економічну позицію в тривалій перспективі. Егоцентризм такої людини також часом є зайво вираженим; з метою, пов'язаною з досягненням колективних (суспільних) благ, вона часто не здатна побачити вигоду й для себе самого. Українську «економічну людину» відрізняє висока ймовірність опортуністичної поведінки; от чому багато зовнішніх партнерів не бажають мати з нею близьких комерційних відносин. Інформація, використовуючи яку вона приймає свої рішення, дуже часто буває

занадто неповною або недостовірною. За своїх оцінок вона також у багатьох випадках віддає перевагу недостовірній думці на шкоду об'єктивній інформації. І рішення, які приймає українська «економічна людина», за своїми кінцевими результатами нерідко просто не відповідають загальноукраїнським інтересам.

Таким чином, українська модель «економічної людини» у цілому поки не узгоджується ні з інтересами самої України, ні з моделями (зразками, шаблонами) економічної активності, прийнятими у високорозвинених західних державах. Українській економічній людині ще треба буде пройти тривалий шлях самовдосконалення й самополіпшення в напрямі раціональності, комунікативності, відкритості й чесності, усунення опортуністичних варіантів своєї поведінки.

Ми не випадково приділили цілий розділ проблемам економічної антропології. Адже від того, як ми визначимо головну діючу особу економічного життя, багато в чому залежить і підхід до нього як об'єкту економічних досліджень. Методи дослідження економічної науки мають бути сумісні з актором (діючою особою) економічного життя, і за сухими цифрами, формулами, графіками, а також іншими способами абстрактного аналізу економіки завжди необхідно бачити саму людину, людську особистість із її живою уявою й фантазією й майже містичною здатністю до непередбачуваних вчинків та дій.

### **Література**

1. Автономов В. Рыночное поведение: рациональный и этический аспекты // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №12.
2. Тарануха Ю. Микроэкономика: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. – 640 с.
3. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – М.: Экономика, Дело. – 1992. – 510с.

4. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, Осень 1993, т.1, вып. 3.
5. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.– 808 с.
6. Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев – М.: РОССПЭН, 2004.– 729 с.
7. Clegg S. Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. - L.: Sage, 1990.- P. 7.
8. Нельсон Р., Винтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536с.
9. Вильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, Осень 1993, т.1, вып. 3. – С.39-49.
10. Нуреев Р.М. Институционализм: вчера, сегодня, завтра // Олейник А.Н. Институциональная экономика. М., 2001. С. 5.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
12. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 1. М., 1992.
13. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке.

### **3.2. Домогосподарство в системі економічних відносин інституціональних суб'єктів суспільства**

Взаємозв'язки і стосунки інституційних суб'єктів, у тому числі й економічні, значною мірою визначаються поглядами на світоустрій, що склалися в суспільстві. Особливе значення вони набувають на етапі сутнісних змін економічної системи. З філософської точки зору світогляд являє собою систему поглядів на об'єктивний світ і місце людини в ньому, на ставлення людини до навколишнього середовища, до існуючої дійсності й самого себе, а



також обумовлені цими поглядами основні життєві позиції людей, їх переконання, ідеали, принципи пізнання і діяльності, ціннісні орієнтації.

Поведінка економічних суб'єктів повною мірою визначається цими загальними принципами. Основними завданнями економіки, як відомо, є ефективне використання обмежених засобів для досягнення заданих цілей, а також оптимальна координація індивідуальних дій. Критерії правильності економічних дій знаходяться у сфері етики і визначаються світоглядними принципами господарюючих суб'єктів. Економічний світогляд є загальним розумінням принципів організації економічного світу, що в свою чергу визначає систему економічних відносин між окремими інституційними суб'єктами. Прийняття ними господарських рішень базується на системі уявлень про навколишній світ, що склалася в суспільстві. Економічна наука досить глибоко з'ясувала механізм формування інтересів, прийняття господарських рішень, інституційні взаємини між економічними суб'єктами. Реальне ж прийняття рішень на всіх рівнях не завжди відповідає розробленим моделям, є суб'єктивним та непередбачуваним. Причини відхилення поведінки у кожному окремому випадку можуть бути різними (у тому числі й недосконалість абстрактної наукової моделі), але, як правило, вони пов'язані з індивідуальними особливостями суб'єкта і є суб'єктивними.

Носіями світоглядних поглядів завжди є люди, на економічній арені представлені інститутом домогосподарства. Протягом багатьох років економістами світу недооцінювалася проблема діяльності домогосподарства як суб'єкта економіки і як сформованого інституту, а також його роль у змінах, що відбуваються в суспільстві. З різних причин сьогодні домогосподарство є одним з найменш вивчених економічних агентів. Значною мірою це пояснюється міждисциплінарним статусом цього інституту як об'єкта дослідження і неможливістю чіткого розмежування підходів до його вивчення.

Для соціально-економічних умов, що склалися в сучасній економічній системі, характерно виділення трьох основних господарюючих суб'єктів. До них, поряд, з державою і фірмами, належать і домашні господарства, які

складають саму численну групу суб'єктів. Домогосподарства займають важливе місце в цьому тріумвіраті – вони надають фірмам трудові ресурси, а фірми постачають домогосподарствам матеріальні блага та грошові кошти, що йдуть на придбання цих благ. У домашніх господарствах споживається понад три чверті всіх вироблених товарів, а заробітна плата, що виплачується фірмами і державою, становить основну частку всіх доходів більшості населення.

Таке розуміння значення та місця домогосподарства в економічній системі досить поширене і приймається переважною більшістю економістів. Як правило, його діяльність пов'язується зі сферою споживання, а участь у виробництві обмежується постачанням ресурсів [1,2,5-7,11-13,15,16,18-24]. З такого боку роль домогосподарства як суб'єкта економічних відносин зводиться до вторинної, допоміжної у порівнянні з фірмами і, значною мірою – з державою.

Однак саме домогосподарство фактично є носієм основних економічних та інших інтересів фірм, задоволення їх потреб (як кінцевих споживачів продукції і послуг з одного боку і як власників активів, ресурсів, капіталів з іншого) визначає цільову установку функціонування фірм. Інституційна відособленість фірм приховує їх споконвічну приналежність домогосподарствам, але ж у будь-якого капіталу є власник, який представляє домогосподарство. Цей зв'язок неможливо приховати, його зовнішнім проявом та інституційним закріпленням є відносини власності, насамперед приватної.

Роль домогосподарства у відносинах з державою також важко визначити як вторинну і підлеглу. Домогосподарства і фірми (як особливі інституціолізовані представники домогосподарств у сфері виробництва) виплачують державі податки, за рахунок яких утримуються органи влади і управління країною, більшість навчальних закладів, закладів охорони здоров'я, культури, а також виплачуються пенсії, стипендії, допомоги та інші трансферти. Держава покликана забезпечити захист прав і свобод людини, оборону країни, піклуватися про літніх людей, дітей, інвалідів. Вся економічна система підпорядкована інтересам людини, сім'ї, домогосподарства. Ця цільова

установка економічної діяльності держави реалізується також через механізм власності, але вже у формі громадської, державної.

Потреби домогосподарств диктують фірмам необхідну структуру і об'єм виробництва матеріальних благ і послуг, а держава покликана забезпечити соціально-економічний захист своїх громадян. Можна сказати, що економіка починається з домашнього господарства та в результаті замикається на ньому ж. Це означає, що поширений в економічній теорії погляд на домогосподарство як на вторинний, не визначальний сектор економіки суперечить реальній дійсності. Цим і визначається необхідність дослідження місця і ролі домогосподарства в системі економічних відносин.

Неправильна розстановка акцентів у тріумвіраті основних суб'єктів господарської діяльності призводить до перекосів у розумінні мети економічного розвитку. Зокрема, визнання першості фірм, звичайно, дозволяє зорієнтувати інституційне середовище на створення максимально сприятливих умов для функціонування останніх, проте часто це призводить до втрати сенсу їх діяльності. Наприклад, стратегічна установка на максимізацію прибутку підприємством може привести до «виробництва заради виробництва», а зайве накопичення капіталу призводить до скорочення доходів власників. Якщо мова йде про приватну власність, де власник безпосередньо може коригувати діяльність фірми з урахуванням своїх інтересів, то такі перекози знімаються досить швидко. Однак, у складних інституційних системах власності (акціонерна, портфельні інвестиції) зворотній зв'язок порушується, фірма починає «жити для себе», у своїх власних інтересах. У кінцевому результаті, втрачається зацікавленість інвесторів і фірма гине.

Ще більш наочним є прояв такого розриву при гіпертрофованій ролі та значенні державного сектора економіки. Історія всіх народів рясніє прикладами «відриву» економічних, законодавчих та інших видів діяльності державного апарату від основної мети – захисту інтересів громадян, домогосподарств. Протекціонізм, лобіювання інтересів окремих соціальних груп, неефективність використання суспільних ресурсів, корупція – ось неповний перелік проявів

кризи інтересів. У цьому випадку інституційна відокремленість державної власності стає причиною зародження соціальних конфліктів. Різні політичні системи (вибори, громадський контроль тощо) покликані враховувати протиріччя інтересів домогосподарств – кінцевих одержувачів послуг держави як суспільного інституту та інтересів самої держави як окремого та незалежного суб'єкта.

Зрештою, саме протиріччя інтересів економічних суб'єктів призводять до відтворення тіньового сектору, соціальних і політичних конфліктів. Мабуть, такі політичні і економічні протиріччя мають глибинну основу, а їх вирішення можливе тільки за умови правильної розстановки акцентів у питанні співвідношення ролі секторів та інститутів економіки. Рішення подібної проблеми в сучасних умовах нагально та актуально.

У сучасній економічній літературі вже безперечним є факт, що домогосподарства як господарюючі суб'єкти функціонують на ринках праці, споживчих благ і фінансових ринках та в інших сферах економіки; їх економічна поведінка та виконання функції сприяють формуванню виробничого та економічного потенціалу, визначають темпи економічного зростання. У той же час зміна соціально-економічної ситуації зумовлює трансформацію моделей поведінки домогосподарств, що по-новому визначає їхню природу та функції як економічних суб'єктів.

Домогосподарство як економічний суб'єкт ринкового типу характеризується ознаками, що включають господарсько-економічне самовизначення; діяльну активність, у тому числі підприємницьку; поєднання економічної свободи і відповідальності; виконання функцій із специфічним ринковим змістом, таких як заощадження, споживання, приватне інвестування, прийняття економічних рішень з метою раціонального використання ресурсів, що перебувають у приватній власності домогосподарств; дотримання норм ринкової поведінки.

Необхідно розрізняти функціонування домогосподарства як інституту і як господарюючого суб'єкта. Значною мірою ця відмінність визначається їх різними

специфічними і неспецифічними функціями. Специфічні функції, такі як репродуктивна, функція соціалізації, відтворення «людського капіталу» тощо, обумовлені конкретно-історичною єдністю двох інститутів – сім'ї та домогосподарства. Ці функції залишаються відносно незмінними, незважаючи на зміни характеру зв'язку між домогосподарством і суспільним відтворенням. Неспецифічні функції – це ті, до виконання яких домогосподарство виявилось економічно примушеним в певних історичних умовах. До них належать функції, пов'язані з організацією виробництва та споживання, накопиченням і передачею об'єктів та прав власності, тобто з економічним статусом домогосподарства.

Домогосподарство як самостійний суб'єкт ринкової економіки має соціально-економічну визначеність: діяльну активність, у тому числі підприємницьку; поєднання економічної свободи та відповідальності; виконання функцій із специфічним ринковим змістом, таких як заощадження, споживання, приватних інвестицій та прийняття економічних рішень з метою раціонального використання ресурсів, що знаходяться в приватній власності домогосподарств; дотримання норм ринкової поведінки.

Економічна поведінка людей, які представляють домогосподарство, визначається їх світоглядом, який може розглядатися на повсякденному життєвому рівні, породжений безпосередніми умовами життя і передається з покоління в покоління досвідом людей. Цей рівень світогляду існує у формі здорового глузду, стихійних, несистематизованих, традиційних уявлень про світ і детермінує побутову економічну поведінку.

У більш широкому сенсі економічний світогляд являє собою систему економічних поглядів, принципів, оцінок і переконань, що визначає ставлення до навколишньої дійсності і характеризує бачення економічного світу в цілому і місце окремої людини в цьому світі. Система поведінкових цінностей економічного суб'єкта визначається особливостями суспільного буття та соціальними умовами його життєдіяльності, формує його економічні інтереси і детермінує його господарське поведіння і вчинки.

Для аналізу впливу світоглядних чинників на формування системи інституційних суб'єктів ринку в сучасній Україні важливим є з'ясування місця інституту домогосподарства в системі економічних відносин, насамперед – відносин власності.

З погляду сучасної економічної науки [22], домогосподарство є багатофункціональним економічним суб'єктом, відокремленим за допомогою окремого бюджету і окремого місця проживання. У його діяльності реалізується система відносин споживання і виробництва, воно приймає самостійні господарські рішення. Домогосподарство бере участь у всіх фазах суспільного відтворення, переважно у виробничій (участь своїх членів у процесі суспільного виробництва) і фазі споживання (задоволення потреб індивідів, що його утворюють), виконує комплекс функцій із відтворення людини, що включає унікальну репродуктивну функцію. Реалізація цих функцій можлива тільки за наявності інституційної відособленості та володіння інституційних прав, зокрема, прав власності.

Одним із найважливіших індикаторів добробуту населення країни, а отже, і стабільності суспільства, яке, в свою чергу, є умовою успішності перетворень та розширення соціальної бази реформ, що проводяться в Україні, є рівень життя саме домашніх господарств. Процес формування ринкових соціально-економічних умов, характерних для України в даний час, здійснення економічних, соціальних і політичних реформ, призвели до ускладнення інституційних форм сучасної економічної системи. Інституційне середовище встановлює правила гри економічної діяльності суб'єктів господарювання, охоплюючи правові та етичні норми, звичаї, традиції, мотиви поведінки і т.д. Відбулась зміна старих і поява нових соціально-економічних інститутів (найбільш яскравим прикладом може служити відродження та розповсюдження інституту приватної власності). У цей глобальний процес виявилися залученими і домашні господарства. У ході ринкової інституціоналізації в сучасній економіці домогосподарства все більше почали проявляти себе як

господарюючі суб'єкти і отримали велику ступінь незалежності від держави в своїй поведінці, у прийнятті рішень.

Якщо у вітчизняній економічній теорії домогосподарство сприймалося лише як головний споживач товарів і послуг у суспільстві, то з погляду сучасної неокласичної теорії домогосподарство виступає і як споживач, і як виробник в структурі національної економіки, займаючи важливе місце в відносинах, що формуються і є характерними для ринкової економіки. Про це свідчить і активний розвиток в ринковому середовищі таких економічних функцій домашніх господарств як ведення особистих підсобних господарств, здійснення індивідуально-трудоваї та підприємницької діяльності, організація сімейного бізнесу, сімейний лізинг, операція з цінними паперами тощо. Маркс і Енгельс стверджували, що промислова революція сприяла перетворенню сім'ї в сукупність грошових відносин [17].

Відповідно до інституційного підходу, домогосподарство є специфічною організацією [3,4,9]. Воно розглядається як окремий вид соціальної організації з внутрішньою структурою, що діє в певному інституційному середовищі під впливом різних норм і правил поведінки і що володіє властивостями, характерними для організації. Відносини власності, в які домогосподарство вступає з іншими учасниками економічної діяльності, регулюються системою норм, правил, законів і традицій, що склалися в суспільстві, і є інституційно оформленими у формі приватної власності.

Сам факт важливості приватної власності в сучасній економічній системі не є новим і досить загальновизнаний. Приватна форма власності зв'язується зі власністю індивідів. В економічній теорії поняття «індивід» є науковою абстракцією, введеної для спрощення дослідження системи відносин. Але, не дивлячись на те, що приватна власність персоніфікована, тобто передбачає чітку юридичну однозначність імені господаря, з економічної точки зору індивід завжди представляє інтереси свого домогосподарства (у тому числі й ті, що складаються з одного члена). Плутанина виникає через те, що змішуються поняття власності в економічному сенсі (сутнісні відносини) та юридичному (з

точки зору зовнішнього прояву цих відносин). Юридична персоніфікація власності супроводжується наявністю цілком сформованого інституту спадкування, у законодавчій практиці всіх країн використовується поняття сімейної власності, права інших членів домогосподарства інституційно захищені. Так, без згоди чоловіка або дружини часто неможливі угоди з відчуження, юридично забезпечуються майнові права недієздатних членів сім'ї, нерідко інституційно (не обов'язково формально) обмежуються і можливості передачі власності за межі домогосподарства. До речі, в літературі цілком загальноновизнаним є теза про співвідношення понять «сім'я» і «домогосподарство». [14,20,22]. Домогосподарство розуміється як економічний суб'єкт, а сім'я, як правило, – його юридичне, інституційне оформлення.

Суб'єктом економічної діяльності є домогосподарство, а не «індивід». Домогосподарство, а не індивід, оформлено як інститут. І в економічній системі відомий сектор домогосподарства, а не індивідів. Таким чином, хто ж є носієм відносин власності (насамперед приватної) - домогосподарство або індивід? Відповідь очевидна.

У сучасних умовах відбувається так звана деперсоналізація великої приватної власності на засоби виробництва, що виражається у втраті певними власниками капіталу персонального контролю над його функціонуванням. Але звідси не випливає, як стверджує Дж. Гелбрейт, що «влада людей, які управляють корпорацією, не залежить більше від приватної власності» [11, С.212]. Знеособлена форма власності (пакети акцій) не означає відсутності осіб, в чийх руках знаходяться ці акції. В даний час в світі налічується 157 окремих осіб чи родин, які мають багатство, що оцінюється в 1 млрд. доларів і більше. З них 58 родин (це майже 40%) відносяться до сектору домогосподарств США [19]. Тобто деперсоніфікація власності аж ніяк не заперечує її приналежності певним домогосподарствам.

Становлення системи відносин власності відбувалося протягом усього існування людського суспільства. За всю історію його розвитку виникло декілька типів економічних організмів. Вони розвивалися у певній



послідовності – у порядку переходу від найпростіших господарських структур до все більш складних. Початковою і найтривалішою була епоха первісно – общинного ладу, який завершився 7-9 тисяч років тому. Примітивність знарядь праці виключала можливість боротьби за виживання поодинці. Природною була спільна діяльність, а єдино можливою і необхідною – колективна власність. Спільно присвоювалися і охоронялися зайнята громадою ділянка землі, знаряддя колективної праці, спільне житло. Плоди спільної праці привласнював весь родовий колектив – прадомогосподарство того часу. Мінімум результатів диктував зрівняльний розподіл продуктів, а отже, і не було умов виникнення приватного присвоєння.

З розвитком землеробства і скотарства общини спеціалізувалися на виробництві певних продуктів, відбувалося їх економічне відокремлення, виник поміжобщинний обмін продуктами праці. В середині громади став розвиватися новий тип господарства, почалося індивідуальне (сімейне) присвоєння. Формується інститут домогосподарства в сучасному розумінні і відповідна система відносин власності. У політичному житті того часу відбувається важлива подія – створюється інститут держави. Трансформувалася і система народного світогляду. Епоха варягів дала князеві фактичну силу, візантійська збагатила його вплив релігійною складовою. Але, незважаючи на цю «зовнішню» форму, в свідомості українського народу зі сторінок стародавніх літописів проглядається авторитет князя як батька і захисника, голови всього світу. Князь втілював кращі риси господаря, який відповідав за розвиток спільного господарства – держави.

Специфіка світогляду українського народу та особливості його економічної поведінки закладалася ще на зорі часів. Широкі контакти з усіма сусідами мали істотний вплив на формування поглядів та культури українців. Однак іноземний досвід і вплив предки українців переплавляли в свою гармонійну цілісність. Світогляд українців княжої доби складався не з іноземних запозичень, а старовинної першооснови народної мудрості. Найбільш характерною рисою світогляду того часу була тісний зв'язок з рідною

землею і народом. «Не погубіть землі, яку придбали батьки і діди ваші трудом великим і хоробрістю!» – це гасло червоною ниткою проходить через літописи тієї епохи. У свідомості українського народу почесне місце займали ті, хто захищав рідну землю від степових орд – князі Ігор, Святослав, Володимир, Ярослав. У народній пам'яті збереглося й засудження тих, хто, переслідуючи особисті інтереси, разом із загарбниками руйнував Батьківщину – Святополка Окаянного і Олега Гореславовича. Народна свідомість стримувала інтереси індивіда і підпорядковувала їх потребам суспільства. Подібна супідрядність інтересів окремої особистості й народу в цілому переносилося і на господарське життя.

У самосвідомості українського народу немає й сліду економічної беспорядності і безвідповідальності. У «Повчанні» Володимира Мономаха звучить заклик «В дому не лінуйтеся, але всього самі догляньте, не покладайтеся ані на урядовців, ані на слуг. Вийшовши на війну, не дивіться на воєводив, самі розставляють сторожі. Куди-небудь їдете, не дозволяйте вашим слугам кривдити нікого. Не дайте сильному знищити слабого ... ». На князя покладалися обов'язки владики - господаря, основним обов'язком якого була турбота про народ. А у відповідь він розраховував на повагу, вірність і лояльність не тільки своїх дружинників, а й усього народу. Якщо ж князь поведився самовільно, порушував закони, не дбав про державу, не слухав ради і господарював недбало, нормативним інститутом ставала «земля», «громада», яка на своєму віче повертала порядок, що похитнувся, навчала князя, судила і карала «безбожних» бояр. Особливістю такого самоврядування в Україні була відсутність республіканських ідей. Народ через «віче» і «коло» правив тільки до приходу до влади «доброго князя», а потім відходив у бік.

Дуже важливою особливістю народної самосвідомості було розуміння місця і ролі війни в економічному житті. Загарбницькі війни не заохочувалися. У суспільній уяві війна не повинна бути самоціллю, вона потрібна тільки для оборони свого господарства, рідної землі. Повертаючись з війни, професійні воїни – княжі дружинники – ставали хліборобами, переймалися

господарськими інтересами. Економічний інтерес визначав не тільки напрямок, але й час військових дій. Літописи зберегли такий епізод. Коли Володимир Мономах хотів піти в похід на половців, його зупинили бояри: «незручно йти весною, знищимо селян і ріллі їх». У протистоянні військових і хліборобських інтересів переважно орієнтир йшов на останні. І, не дивлячись на нескінченні війни з степовиками, українці закладали все нові і нові хутори, відкривали нові землі, будували нові села. Держава тих часів не тільки не протистояла економічній діяльності окремих домогосподарств, але й була кровно зацікавлена у їх розвитку та підтримці.

Падіння давньої князівської держави Україна пережила важко. Три століття без державності, руйнівний вплив шляхтської Польщі значно вплинули на світогляд українців, їх економічну та політичну поведінку.

Розвиток рабовласництва і феодалізму в середньовічній Європі суттєво вплинув на вдосконалення відносин власності – економічні зв'язки господарських суб'єктів зазнали чергову зміну, відбувся перехід до ринкового економічного устрою. Економічна залежність феодально-залежного селянства від поміщика реалізувалася у формі панщини, оброку і грошової ренти. Поступово в Європі залежний працівник дедалі більше ставав схожим на орендаря, його домогосподарство вже фактично виходило на економічну арену як самостійний суб'єкт з відповідними правами та обов'язками, у тому числі в сфері власності. Але, на відміну від європейських держав, з якими склалися тісні економічні зв'язки, в Україні феодалізм трансформувався в кріпацтво, що позначилося і на менталітеті народу, і вплинуло на відносини економічних суб'єктів, перш за все у сфері власності. Тому були об'єктивні історичні причини.

Характерною рисою історії України того часу було запекла боротьба народу за своє існування, визвольний рух, захист споконвічних духовних цінностей, основ національного існування. Середні століття для України характеризувалися формуванням і розвитком особливих сфер організації суспільного життя – міського господарства та козацтва. Середньовічні

європейські міста стали основою розвитку торгівлі та ремесла. Міста України того часу – Львів, Київ, Луцьк та інші – завдяки поширенню основ німецького (Магдебурзького) права також отримали особливий статус, що забезпечувало їм відносну самостійність, розвиток добробуту і культури. Але городяни-українці не мали в містах повних прав, їм, як не католикам, дозволялося селитися тільки в окремих кварталах, не допускалося заняття певних керівних посад, заборонялося публічне виконання православних релігійних обрядів. Таке ставлення викликало образи й опір. Визвольний рух в українських містах набув форми братств, давніх церковних інститутів, реформованих під впливом цехової системи. Незважаючи на те, що міські братства були відносно нечисленними, вони отримали загальну популярність, особливо в західних областях. Перші братства були суто міськими, включали тільки міщан, але з часом в них увійшли представники шляхти і духовенства, вони стали визнаною репрезентацією українського народу. Таким чином, міське господарство в Україні розвивалося зі специфічним «національно-визвольним» ухилом, що позначилося на менталітеті та економічних відносинах того часу. Особливістю національно-визвольного руху в братствах було те, що на його тлі не заперечувалися економічні основи європейської ринкової економіки.

Другим центром організації суспільного життя, стало козацтво. Східна Україна з часів боротьби з монголо-татарами жила під загрозою зовнішніх вторгнень. Після зникнення сильної держави на зміну бойовим дружинам князів прийшла нова військова організація – інститут козацтва. Козацтво формувалося з різних суспільних груп: вільних поселенців, які розорювали цілинні землі і захищали їх від степовиків, селян, втікачів з-під панського ярма, охочих людей, що їхали до степу «на здобич», втікачів - каторжників, і найчисленніших – військових людей, які свідомо йшли в степ на боротьбу з татарами.

Центром козачого світу стала Запорізька Січ, що надала народному війську лицарський характер. Жорсткі вимоги до новачків в Січі, сувора дисципліна, військовий вишкіл, аскетичне життя зробили важливий вплив на

менталітет козаків, та й решти українців того часу. Запорожці не були вільні у прояві своїх індивідуальних бажань, все вирішувала воля громади. Характер общино - військового життя позначився і на організації козачого домогосподарства. Січовики жили в загальних куренях, разом харчувалися, разом вели різні промисли. Всі основні найважливіші справи вирішувала рада, козаче коло. Рада була найвищим органом законотворення, вищим виконавчим органом, на ній відбувалися вибори старшин, здійснювалися судові рішення. Козаче господарство носило явно общинний характер.

Розвиток відносин власності в козакому середовищі відображає і ускладнення ієрархії суспільного життя. Поряд із загальною скарбницею, яку поповнюють під час походів і використовують на громадські потреби, з часом формується і приватна власність багатих старшин. Але в основі світогляду переважної більшості козаків власність залишається суто общинною, «круговою».

Національно-визвольний рух в Україні призвів до розвитку всієї системи суспільних зв'язків, сформував особливу якість суспільного життя. У той же час, в Україні з'явилася ціла низка талановитих організаторів, державних діячів, письменників, воєнних керівників, що свідчило про розвиток індивідуальної самосвідомості. Зростання індивідуальності проявилось як результат волелюбного життя, яким славилася Україна того часу. Іноземні мандрівники, що бували на Україні того часу, описували характерні риси типового українця. Перш за все, українці виділялися акуратністю і культурним виглядом, жили в солідно збудованих хатах, мали просторе подвір'я. У кожній хаті був свій садок, у якому росли не тільки фруктові дерева, а й квіти. Охайні городи, доглянуті поля, чисті вулиці дозволяли порівнювати Україну з Голландією, найбільш розвиненою і чистою країною того часу. Індивідуальна самоповага проявлялася у всьому – в одязі й оздобленні жінок і чоловіків, народних танцях, піснях, іграх. У свідченнях іноземців того часу підкреслюється економічна активність українців, побутова облаштованість їхнього життя. Але в той же час характерною рисою українського народу того часу називали консерватизм,

побоювання змін, страх ризикувати даремно, неприязнь іноземного досвіду і впливу. А протистояння в народній самосвідомості держави як інституту закордонного тиску та національної особистості сформували недовіру до держави. Значною мірою такі риси залишилися й до сьогодні.

Братська організація міської інтелігенції, що визнає економічні основи європейського суспільного устрою, і запорізьке військо, побудоване на общинній владі і власності, сформували суперечливий характер економічного світогляду українського народу того часу. Це протиріччя в значній мірі визначило й долю розвитку майбутніх ринкових відносин в Україні.

Трансформація відносин власності на території сучасної України відбувалася під впливом національно-визвольного руху і політичних перетворень. Після 1648 р., коли територія України була звільнена від польського впливу, відбулися зміни в земельних відносинах. Законодавство Речі Посполитої втратило силу, українські селяни стали вільними землевласниками. Землі, робоча худоба, реманент польських магнатів і шляхти перейшли в руки городян, селян і козаків. Богдан Хмельницький намагався не допустити відродження на території України великого феодального землеволодіння європейського типу, заборонивши в'їзд в країну феодалів-католиків. Остаточна ліквідація системи фольварково – панщинного землеробства була проведена після перемоги під Батогом в 1652 р. Велика частина звільнених територій, земельної власності польських магнатів, шляхти, католицької церкви була передана у загальнодержавний фонд, який перебував в управлінні Війська Запорізького. Головним розпорядником землі виступав гетьман, на місцях розпоряджалися полковники і сотники. У приватній власності залишилися тільки землі православних монастирів, вищого духовенства, козаків, міщан.

Важливим наслідком змін суспільних відносин стало перетворення козацтва в окремий привілейований шар, юридично й економічно вільний. Козаки отримали право вільного проживання в містах і селах, заняття ремеслом, торгівлею, промислами, отримали звільнення від податків. Їх

основним обов'язком була військова служба. Природно, такі привілеї залучали до козацтва значні маси населення, економічне життя активізувалося.

Козацька власність мала суперечливий характер. Вона визначалася як корпоративна, її носієм виступав не окремий індивід, а корпорація козаків в особі Війська Запорізького. Право козацької власності на землю, якою володів козак, він отримував лише після вступу до лав війська. Козаки мали право економічно реалізувати монополію на землю, вільно її продавати і купувати, засновувати поселення – козацькі слободи. Ні уряд, ні місцева адміністрація не могла втручатися в козацьке землеволодіння. Земельна козацька власність мала необмежений спадковий характер і в цьому сенсі мало відрізнялася від приватного землеволодіння. У той же час козацьке землеволодіння носило службовий характер, було обмежене відбуванням військової повинності за свій рахунок. Ця суперечлива форма відносин домогосподарств, громади і держави в сфері власності збереглася у козацькому середовищі до початку ХХ століття.

Відносини власності в козацькому середовищі з часом трансформувалися в так зване Старшинське землеволодіння, що існувало в двох формах – приватної (спадкової) і рангової (тимчасової). Старшини викупували землі у збіднілих козаків, частенько продавали військово майно і громадські землі на свою користь. Сформувалася специфічна українська форма західноєвропейського бенефіціарія – нею стало тимчасове виділення з державного земельного фонду землі, сіл, містечок на «ранг», тобто на посаду.

Визвольна війна змінила і основи селянського домогосподарства. Селяни отримали можливість вільно вступати в козацтво, право особистої свободи, право вільного поселення і пересування. Селяни, що жили на землях загальнодержавного фонду, перебували під управлінням сотників і залежали від політики гетьмана. Вони вільно користувалися полями, луками, лісами, сіножатями, річками, озерами, обробляли землю без регламентації держави і вільно розпоряджалися результатами своєї праці. Земельні наділи вільно продавалися, купувалися і успадковувалися селянами. До обов'язків селян, що живуть на приватних і рангових землях, входила відробіткова, а пізніше й

грошова рента. Таким чином були створені економічні умови для розвитку та широкого розповсюдження ринкових відносин в Україні.

Ринкова капіталістична економіка стала більш прогресивною у порівнянні з усіма попередніми системами. У сучасній капіталістичній системі економічних відносин не тільки земля, а й всі інші засоби виробництва, у тому числі й робоча сила, знаходяться (і інституційно оформлені) у власності окремих індивідів. З розвитком суспільного характеру виробництва форми власності постійно змінювалися – і сьогодні посилилася монополізація виробництва, розвинулася акціонерна власність. У ХХ столітті в розвинених країнах світу поширилася змішана форма власності, в якій можуть брати участь широкі верстви населення. Історія показала, що довговічність і сила приватної власності полягає в її мобільності, мінливості: вона трансформувалася у відповідності з новими масштабами усупільнення економіки, відкриваючи простір розвитку продуктивних сил і підвищення ефективності господарської діяльності. Однак приватний характер цієї власності зберігся до цих пір – вона як і раніше є власністю окремих домогосподарств.

У сучасній економіці відносини власності являють собою складну, ієрархічно упорядковану систему. У ній досить виразно виділяються власність індивідуальна (приватна й особиста), колективна (акціонерна, кооперативна та інші) і суспільна (державна, міжнародних та громадських організацій, партій, союзів тощо). У цій системі приватна власність представляє собою фундаментальний інститут ринкової економіки: саме її наявність характеризує ринкову економіку як систему, є її системною ознакою. Суб'єктом приватної власності, носієм відповідних відносин, виступає індивід, який представляє на економічній арені інститут домогосподарства.

Ринкова економіка виникає лише за умови, коли учасники економічного життя суспільства визнають один в одному відокремлених рівноправних власників. Це рівність реалізується через обмін, де кожен учасник і власник економічного блага взаємодіють з іншими на еквівалентно-оплатній основі і особистій незалежності. Визнання за інститутом домогосподарства фактично –



а не номінально – рівного (а, можливо, і первинного) з іншими суб'єктами права власності дозволить остаточно сформувати в Україні ринкове середовище.

Роль окремих секторів видна й у різноманітності форм власності, яка відображає різний ступінь розвитку продуктивних сил та організаційно-економічних відносин, неоднакову міру усупільнення виробництва в різних галузях господарства. У сучасній економіці найбільшу різноманітність типів і форм спостерігається у приватній власності окремих домогосподарств: одноосібна власність фермерів; трудова приватна власність (сімейна крамниця, магазин, кафе, станція технічного обслуговування, аптека тощо); індивідуальне приватне підприємство з відносно невеликим числом працівників, які працюють за наймом, акціонерні товариства та інше. Така змішана економіка відрізняється від повністю монополізованої (що реалізує інтереси окремих фірм) або одержавленої (спрямованої насамперед на задоволення інституційних інтересів держави) тим, що вона краще реагує на різноманітні зміни суспільних потреб і більш повно відображає їх. Домогосподарства, реалізуючи через відносини власності свої інтереси, забезпечують ефективний розвиток інших економічних суб'єктів та суспільства в цілому.

Така особлива роль домогосподарств визначається специфікою цільової настанови їх діяльності в ринкових умовах. Сенс приватної власності в ринковому суспільстві радикально відрізняється від того, що вона означає в системі замкнутих домашніх господарств. Там, де кожне домогосподарство є економічно самодостатнім, засоби виробництва, що знаходяться в приватному володінні, служать виключно самому власнику. Він один отримує всі вигоди від їх використання. У ринковій економіці домогосподарства – власники капіталу, праці і землі – можуть отримувати користь від своєї власності, тільки застосовуючи її для задоволення потреб інших людей.<sup>8</sup> Щоб отримати будь-яку вигоду від того, чим вони володіють, вони повинні служити споживачам. Сам

---

<sup>8</sup> Доходи від власності домогосподарств в Україні зростають з розвитком ринку. Так, частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в структурі сукупних ресурсів практично подвоїлася (з 2,6% у 1999 році до 5,2% в 2007). У той же час скорочується натуральне споживання продукту від особистого підсобного господарства (з 23% у 1999 року до 4,8% в 2009) [25].

факт того, що вони володіють засобами виробництва, змушує їх підкорятися бажанням публіки. Власність є активом тільки для тих, хто знає, як найкращим чином поставити її на службу споживачам.

Приватна власність – це складний соціально-економічний інститут. Вона виникла на зорі історії, коли люди своєю власною силою і своєю власною владою привласнювали собі те, що раніше не було чиеюсь власністю. Домогосподарства на всіх континентах багато разів втрачали свою власність шляхом експропріації. Історію приватної власності можна простежити до того моменту, коли вона виникла в результаті дій, які безумовно не були законними. Практично будь-який власник є прямим або непрямим наступником людей, які придбали власність або шляхом самовільного присвоєння «нічиїх» речей, або шляхом насильницького пограбування своїх попередників. Згодом сталася інституціоналізація прав власників, їх узаконення та визнання суспільством.

У сучасній ринковій економіці власність більше не пов'язана з віддаленим походженням приватної власності. Події далекого минулого не мають ніякого відношення до дня сьогоднішнього, сьогодні у вільній ринковій економіці споживачі щодня заново вирішують, хто, чим і в якій кількості повинен володіти. Домогосподарства наділяють правом керування засобами виробництва тих, хто знає, як їх використовувати з метою найкращого задоволення найбільш нагальних потреб споживачів. Лише в юридичному та формальному сенсі власники можуть вважатися спадкоємцями загарбників і експропріаторів. Фактично вони є уповноваженими споживачів, силами ринку вимушених найкращим чином служити інтересам останніх. Приватна власність домогосподарств, по суті, означає остаточне оформлення самовизначення споживачів.

Для аналізу взаємодії окремих господарюючих суб'єктів істотними є відносини власності, в які вступає домогосподарство з суспільством і державою. Ідеєю законодавців і судів як інститутів державної влади було визначення поняття власності таким чином, щоб надати домогосподарству як

власнику повний захист державного апарату стримування і примусу й запобігти будь-якого посягання на його права <sup>9</sup>.

З іншого боку, приватне володіння означає, що власники самі визначають напрямок використання факторів виробництва, тоді як суспільне володіння означає, що їх використання контролює держава. У сучасних умовах безконтрольне застосування потужних ресурсів (атомні електростанції, хімічні добрива, харчові добавки, геномодифіковані продукти тощо) на користь окремого індивіда або колективу ставить під загрозу існування людства і всього живого на Землі. Тому стало об'єктивно необхідним створення механізмів, що забезпечують поєднання приватних інтересів домогосподарств з інтересами суспільства як цілого. Створення такого роду механізмів означає становлення суспільних форм привласнення національного багатства. Домогосподарство, вступаючи в протиріччя з інтересами суспільства, не тільки створює інститут приватної власності для реалізації власних інтересів, а й формує інші інститути (наприклад, державної або муніципальної власності), забезпечуючи своє біологічне та інституційне виживання та виживання людства. Таким чином, його особливе місце визначається специфічною роллю у формуванні всієї системи відносин власності – не тільки у формі приватної, але й громадської, покликаної реалізувати інтереси і потреби кінцевого споживача – домогосподарства.

Не тільки відносини власності відображають зв'язок окремих економічних суб'єктів. Не менш важливими є економічні відносини у загальному відтворювальному процесі. Держава, фірми та окремі домогосподарства реалізують свої інтереси і виконують свої функції на всіх фазах відтворення. Економічні одиниці взаємодіють у процесі ринкового і неринкового обміну продуктами і ресурсами, на етапі виробництва задіюються ресурси, з'єднуючись для створення продукту, результати виробництва розподіляються між господарськими суб'єктами, споживання готового

---

<sup>9</sup> Хоча нерідко саме держава, переслідуючи свої інституційні інтереси, сама експропріює власність у домогосподарства – а це і є проявом протиріччя мети заявленої («держава – інститут народовладдя, демократії»), і цілі фактичної, вузько суб'єктивної.

продукту є кінцевою метою всього відтворювального циклу. На всіх етапах суспільного відтворення економічні суб'єкти вступають в тісні відносини, що дозволяють реалізувати їх специфічні економічні функції.

При цьому роль окремих економічних суб'єктів неоднакова – вихідним замовником, постачальником ресурсів і кінцевим споживачем є саме домогосподарство. Крім того, саме домогосподарство є мікромоделлю, «дзеркалом» відтворення всієї господарської системи, відтворюючи в процесі внутрішньодомогосподарського відтворення всі його фази.

Економічна роль домогосподарства в ринковій економіці дуже складна і багатогранна, це багатофункціональний економічний суб'єкт, і спектр його функцій багато в чому визначають соціально-економічні процеси, що відбуваються в суспільстві. Через механізм реалізації відносин власності всередині домогосподарства вирішуються проблеми господарювання, ведення сімейного бізнесу, забезпечення необхідного платоспроможного попиту на макрорівні, створення інвестиційного капіталу. У процесі реалізації своїх економічних функцій домогосподарство забезпечує необхідний споживчий попит та пропозицію на ресурсному ринку, займається інвестиційною та підприємницькою діяльністю. Зрештою, через свою господарську діяльність в системі економічних відносин, насамперед відносин власності, домогосподарство забезпечує само існування сучасної економічної системи – відтворення індивідуального і суспільного капіталу.

Значення домогосподарства у відтворювальному процесі визначається і його специфічною роллю. Домогосподарство виробляє і відтворює один з найважливіших економічних ресурсів – людину, «людський капітал», робочу силу на ринку праці, власників підприємницької здібності. На домогосподарстві лежить відповідальність не тільки за наявність і кількість, але й за якість людського капіталу, тобто за повноцінну соціалізацію, виховання і освіту своїх членів, за збільшення так званого «капіталу кваліфікації» – суми накопичених знань і навичок для виконання певного виду робіт з виробництва товарів і послуг. Навіть часткове делегування функцій виховання та навчання

спеціалізованим інститутам (школам, ВНЗ, училищам) не знімає з домогосподарства остаточної відповідальності за відтворення людського капіталу. Тобто результатом життєдіяльності домогосподарств і об'єктами його власності є не тільки продукти, ресурси, засоби виробництва, а й основа основ сучасної економіки – капітал у всіх його формах.

Питання взаємовідносин різних суб'єктів економічної діяльності є не лише цікавим з теоретичної сторони, але й має дуже практичне значення. Розвиток сучасних форм власності (акціонерної, змішаної та інших) дозволить повніше реалізувати інтереси домогосподарств, вирівняти доходи населення України, сформувати середній клас. У той же час, домогосподарство є об'єктом державної підтримки в рамках соціальної політики. Вивчення сутності та специфіки процесу інституціалізації домашніх господарств, їх ролі як провідних господарюючих суб'єктів в сучасній економіці дає можливість розробити відповідний механізм адаптації до сучасного мінливого соціально-економічного середовища, що забезпечить пристосування домогосподарств до нових економічних умов.

В умовах становлення ринкової економіки домогосподарства виступають в якості основного суб'єкта інституційних перетворень господарської діяльності. Через повсякденну і практичну діяльність домогосподарств з формування відповідних норм і правил поведінки можливо збільшення потенціалу ринкових трансформацій. Необхідною умовою формування в Україні домогосподарства ринкового типу є зменшення його економічної залежності від держави, реалізація ринкової свободи і відповідальності.

Таким чином, по-перше, світоглядні настанови господарюючих суб'єктів, насамперед домогосподарств, детермінують прийняття ними економічних та інших рішень і форму прояву економічних відносин. У зв'язку з цим відносини завжди носять історичний характер.

По-друге, через участь інституту домогосподарства в системі економічних відносин власності забезпечується реалізація соціальних, економічних та інших потреб всіх господарюючих суб'єктів, серед яких

інтереси домогосподарств є первинними і системоформуючими. Домогосподарство є носієм прав приватної власності. Реалізуючи свої інтереси приватного власника, домогосподарство формує й всю іншу систему відносин власності.

По-третє, через реалізацію своїх інтересів власника домогосподарство детермінує всі параметри суспільного відтворення в національній економіці: його обсяги, структуру, цільові настанови, динаміку на всіх фазах відтворювального процесу, забезпечуючи тим самим саме існування сучасної економічної системи.

У сучасній ринковій економіці домогосподарства здійснюють специфічну функцію. Вони є уповноваженими споживачів, що через ринковий механізм примушують виробників найкращим чином служити їх інтересам. Приватна власність домогосподарств, по суті, означає остаточне оформлення самовизначення споживачів.

### **Література**

1. Агабекова Н. В. Статистическая оценка экономии совместного проживания для домашних хозяйств Республики Беларусь // Вопросы статистики - 2007. - N 3 - С.15 - 19
2. Балацкий Е. Отношение к неравенству доходов: количественная оценка // Экономист. - 2007.- №6.
3. Барсукова С.Ю. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда // Социологические исследования. - 2003.- № 12. С. 21-31.
4. Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение // США: экономика, политика, идеология. – 1994. - №1 – С.99-107, № 2- С. 93-98.
5. Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / Монография. – СПб.: Изд. С.-Петербур. ун-та, 2006.

6. Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства как элемент финансовой системы. // Дайджест-финансы. Информационно-аналитический журнал. – 2007. - №8 (152).
7. Бурлуцкий С. Економічна диференціація домогосподарств у контексті соціального регулювання доходів // Україна: аспекти праці. – 2008. - №6. – С.33-38.
8. Валентей Д. И., Кваша А. Я. Основы демографии. М., 1989.
9. Великая трансформация Карла Полянши: прошлое, настоящее, будущее /Под ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 406с.
10. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное.. М.: ЭКСМО, 2008
11. Жеребин В.М. Временные ресурсы семьи / В.М. Жеребин, О.А. Алексеева, Н.А. Ермакова // Вопросы статистики. - 2006. - № 8. - С. 45-53
12. Затонацька Т.Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу // Фінанси України. – 2008. - №10. – С.53-60.
13. Зуева О.Н. Логистические подходы к функционированию домашних хозяйств // Журнал экономической теории. – 2007. – №1 (10).
14. Ковалевский М.М. Очерк происхождения и развития семьи и собственности. – М.: ЛКИ, 2007. – 149с.
15. Лебедева С. Регулирование заработной платы и обеспечение устойчивого экономического развития: методологические и методические подходы // Україна: аспекти праці. – 2008. - №8. – С.12-22.
16. Лісогор Л. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні // Україна: аспекти праці. – 2008. - №8. – С.29-33.
17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.45.С. 245
18. Масленникова, Е. Расчет величины прожиточного минимума для сельских домохозяйств //- Человек и труд – 2007. - N 2 С.60 - 61
19. Никитин С. Личные доходы населения (на примере развитых стран) // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. - №2.

20. Олейник А. Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке // Вопросы экономики. – 1998. - №12.

21. Слюсар Л.І. Інститут сім'ї у перехідному соціумі сучасної України // Наук. праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 31-3 (117). – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – 290 с. – С. 39-42

22. Тарасов, Н. Г. Методические подходы к классификации хозяйств населения // Вопросы статистики - 2008. - N 3 - С.32 - 38

23. Тарасов, Н. Сельскохозяйственный труд и его доходность // Человек и труд - 2007г. N 8 - С.18 – 23

24. Тесленко, И. Потенциал домохозяйств и рыночные реалии // Человек и труд - 2008. - N 10 - С.27 – 29

25. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины <http://www.ukrstat.gov.ua>

### **3.3. Роль сектора домашніх господарств в системі трансформаційної економіки України**

Генезис сектора домашніх господарств України як інституціонального суб'єкта ринку є складовою частиною процесу формування ринкової економіки. Паралельно процесу приватизації розвивалося становлення нового інституціонального суб'єкта ринку – сектора домашніх господарств, що містить у собі не тільки всі приватні господарські осередки усередині країни, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб, але й «...підприємства з виробництва товарів і послуг, які належать безпосередньо членам домашніх господарств і ними безпосередньо контролюються» [1, с. 105]. Таким чином, характерною рисою інституціонального суб'єкта ринкової економіки, що розглядається, є те, що в ньому об'єднані процеси виробництва й споживання кінцевого продукту, і даний суб'єкт виступає як виробничою, так і споживаючою одиницею. Тому й генезис даного суб'єкта ринку варто



розглядати у двох аспектах: як споживаючого і виробляючого сектора економіки, у якому важко іноді розділити процеси виробництва й споживання.

Найважливішими умовами становлення українського сектора домашніх господарств є:

1) приватизація економіки, що визволила велику кількість працівників з державного сектора, змусивши їх займатися власною індивідуальною трудовою діяльністю або найматися на роботу в некорпоративні фірми;

2) концентрація індивідуальних заощаджень в обсязі, достатньому для ведення власного бізнесу у вибраному напрямку діяльності;

3) вільна міграція населення, що дозволяє здобувати товари за кордоном з метою перепродажу усередині країни, тому що в умовах, коли українські підприємства не працювали на перших етапах приватизації, це був єдиний спосіб забезпечення ринку необхідними населенню споживчими непродовольчими товарами;

4) розвиток вільної конкуренції серед некорпоративних підприємств як умови диференціації видів трудової діяльності, що дозволило зміцнитися на ринку великій кількості продавців і виробників споживчих товарів.

У результаті в Україні виникла приватнотрудова й приватнокапіталістична власність на ресурси й продукти праці як економічна основа господарської діяльності сектора домашніх господарств, причому сформувалася вона по історичних мірках стрімко. Відзначимо, що в Західній Європі визрівання необхідних передумов приватнокапіталістичної власності відбувалося повільно й поступово й супроводжувалося посиленням незалежності економічних суб'єктів. Як справедливо підкреслює Р. М Нурєєв, зростання капіталістичного товарного виробництва в Західній Європі було значною мірою продуктом інновацій, які здійснювалися через розширення торгівлі й відкриття нових ресурсів, скорочення витрат виробництва, випуск нових продуктів, створення нових форм організацій [2, с.514]. Навпроти, формування приватної власності в Україні здійснювалося шляхом згортання національного виробництва споживчих товарів, розриву традиційних

господарських зв'язків, майже повного припинення інноваційного процесу, через пошук нових товарів за кордоном. При цьому перехід на ринкові основи функціонування комунального сектора, деякою мірою – системи вищої освіти й охорони здоров'я, зробив український сектор домашніх господарств із його низькими доходами й високими ринковими цінами неконкурентоспроможним на світовому ринку товарів і послуг. Підкреслимо, що формування українського сектора домашніх господарств відбувалося в умовах накопичення зовнішньої заборгованості, нестійкого розвитку банківської системи. Так, валовий внутрішній борг України досяг до кінця 2008 року 56,7% ВВП [3] при припустимому значенні 49,7% ВВП для країн з низьким і середнім рівнями доходів [4]. Академік А. Чухно відзначає основний недолік банківської системи, а саме те, що вона потрапила в повну залежність від зовнішнього кредитування [5]. Недовіра до банківської системи, що існує протягом всієї історії незалежної України, приводить до формування нового макроекономічного агрегату – неорганізованих накопичених заощаджень домогосподарств. Останні не працюють на економіку, а зберігаються як страховий запас на випадок непередбачених обставин і знижують ризик скорочення споживчих видатків домогосподарств через невиплати заробітної плати. Поява неорганізованих накопичених заощаджень українських домогосподарств є результатом їхнього неринкового пристосування до ринку з його всілякими ризиками (насамперед, ризик невиплати заробітної плати, ризик високої інфляції й ін.). Феномен існування неорганізованих накопичених заощаджень обмежує споживання українських домогосподарств, а, отже, не стимулює розвиток виробництва.

Таким чином, специфічною характеристикою сектора домашніх господарств трансформаційної економіки України як споживаючої одиниці є відкладене споживання в основному високоякісних благ і послуг. Згідно наших розрахунків величина цього відкладеного споживання українських домогосподарств у вигляді неорганізованих поточних заощаджень, формованих

тільки з поточного доходу без врахування нагромаджень, зроблених раніше, у період підйому національної економіки (2007 р.) становила 20% ВВП [6, с. 194].

Сектор домашніх господарств України, як і його аналог за рубежом, досить неоднорідний, що є наслідком майнової диференціації населення, яка виникла в ході роздержавлення й приватизації економіки. Розглянемо розходження в стратифікації українських домогосподарств у порівнянні із сектором домашніх господарств економічно розвинених країн.

Як відомо, показником ступеня нерівності є коефіцієнт Джині. Для України значення індексу Джині (0,281) перебуває приблизно на такому ж рівні, як і для деяких розвинених країн Європи (Німеччина – 0,283, Австрія – 0,291, Фінляндія – 0,269) [7]. Однак за рівнем розвитку економіки (по показнику ВВП на душу населення) Україна значно відстає від європейських держав. Т. В. Меркулова пропонує оцінювати реальну стратифікацію домогосподарств по скоректованому індексу Джині ( $G/HDI$ ), що визначається шляхом розподілу коефіцієнта Джині на індекс розвитку людини HDI [7, с. 88]. Останній розраховується на основі ВВП на душу населення, середньої тривалості життя й рівня освіченості населення. Скорегований індекс Джині для України дорівнює 0,362, тоді як для Німеччини, Австрії й Фінляндії відповідно 0,306, 0,312 і 0,288 [7, с. 89]. Отже, ступінь реальної нерівності в Україні вище, ніж у названих країнах Європи. Індекс розвитку людини відображає інституціональні фактори, і в Україні він становить 0,777, тоді як у Німеччині – 0,925, Австрії – 0,934, Фінляндії – 0,935 [7, с. 86]. У зв'язку із цим, на нашу думку, має сенс аналізувати не тільки майнову стратифікацію домогосподарств, але і їхню реальну стратифікацію, що відображає як показники майнового розшарування, так і ступінь диференціації людського капіталу.

Підкреслимо, що в Україні майнова нерівність, розрахована за коефіцієнтом Джині, нижче, ніж у Російській Федерації, для якої названий коефіцієнт становить 0,456, хоча за індексом людського розвитку Росія ( $HDI=0,795$ ) ненабагато випереджає Україну ( $HDI=0,777$ ) [7, с. 86].

Україна входить у групу середньорозвинених країн, для якої зв'язок нерівності з індексом розвитку слабкий, а з індексом ВВП – є більш сильним. Вона наближається до групи високорозвинених за індексом HDI країн ( $HDI \geq 0,8$ ), у яких спостерігається негативний зв'язок між індексом розвитку людини й коефіцієнтом Джині, що дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, сектор домашніх господарств України характеризується значною концентрацією людського капіталу, показником якого є індекс розвитку людини. Людський капітал у цей час перетворюється в основну форму національного багатства.

По-друге, ступінь реальної стратифікації домогосподарств в Україні, що враховує показники майнового розшарування й ступінь диференціації людського капіталу, істотно вище, ніж ступінь економічної нерівності, яка визначається за коефіцієнтом Джині.

По-третє, початковий рівень гуманітарного розвитку, обумовлений за індексом HDI, в Україні був і залишається відносно високим, що створює сприятливі передумови для оволодіння технологією п'ятого технологічного укладу (мікроелектроніка, комп'ютерні й інформаційно-комунікаційні технології, Інтернет, мобільний зв'язок), і формування шостого технологічного укладу (нана-технології, біотехнології й ін.)

Сектор домашніх господарств України сформувався на просторі колишнього СРСР, тому українські домогосподарства дотепер у значній мірі є носіями радянської економічної культури. У монографії за редакцією Р. М. Нурєєва відзначається, що головною формою соціальної боротьби в радянському суспільстві стає не боротьба за власні фактори виробництва, а за доступ до ключових важелів розподілу, що соціально-класова нерівність радянського суспільства носила не трудоактивний, а статусний характер [8]. На жаль, значною мірою подібні форми соціальної нерівності зберігаються й у трансформаційній економіці України, зокрема, у її державному секторі. Так, розрив між рівнями офіційних доходів верхнього ешелону державних службовців і їхньою рядовою ланкою виміряється в цифрах, що розрізняються

на два порядки. А якщо врахувати, що Україна є однією з найбільш корумпованих країн світу [9, 10], то розходження у реальних доходах згаданих категорій державних службовців може вимірятися в цифрах, що розрізняються на три порядки. У зв'язку із цим боротьба за вищі пости у сфері державного управління стає самоціллю багатьох громадян України, формуючи в них ціннісну раціональність, відмінну від її аналога в ринковій економіці.

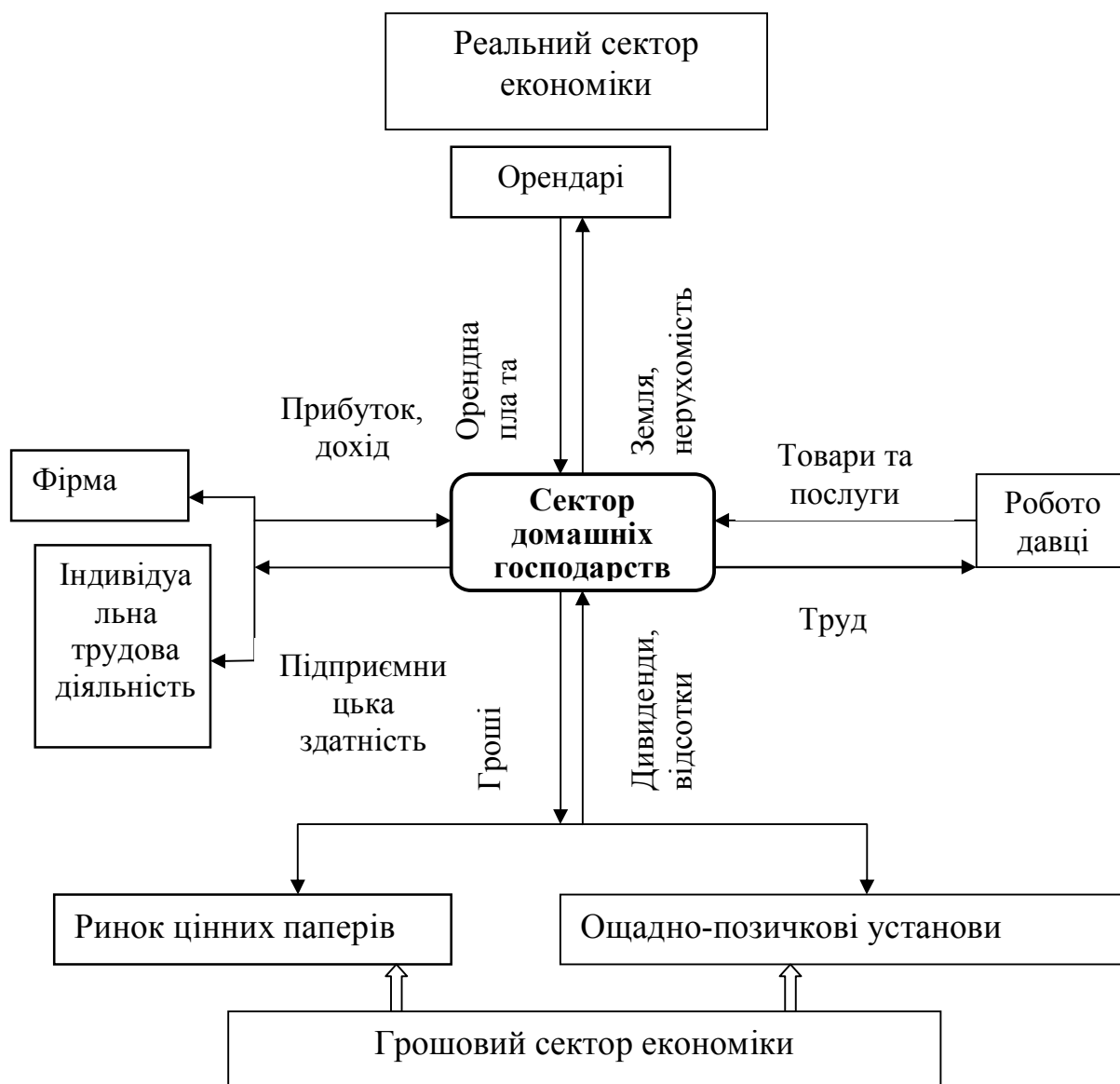
Дотепер в Україні зберігається система державного патерналізму, тільки вона діє не стосовно своїх громадян (працівників), а стосовно окремих підприємств. Так, отримання влади президентом Л. Д. Кучмою сформувало дніпропетровську політичну еліту, а висування В. Ф. Януковича на пост прем'єр-міністра й президента – донецьку. Перебування на пості президента України Л. Д. Кучми сприяло швидкому розвитку Першої Фондової Торговельної Системи України (у той період – позабіржового фондового ринку), що належить його зятеві – Пінчуку, а володіння ключовими постами виконавчої влади В. Ф. Януковичем зіграло важливу роль у розвитку промислових підприємств Донецького регіону.

Наслідком політики державного патерналізму стало обмеження соціальних прав і волі громадян у радянський період, коли характерною рисою працівника стає його робота не на себе. Приблизно те ж саме відбувається й в економіці незалежної України. Синдром обманутих вкладників і встановлення величини пенсій для великої кількості пенсіонерів приблизно на одному злидарському рівні незалежно від того, чи проробив пенсіонер 40 років або не працював взагалі, повернув Україну до стану командно-адміністративної економіки з її зрівняльними тенденціями розподілу доходів. А це, у свою чергу, викликає таку нову негативну ціннісну орієнтацію, як прагнення приховати доходи працюючих членів домогосподарств від оподаткування, оскільки величина цих доходів не відіб'ється на рівні нарахованої пенсії.

На макрорівні сектор домашніх господарств являє собою макроекономічний агрегат, діяльність якого відображається відповідними

показниками національного рахівництва. Функції даного сектора докладно висвітлені у сучасній науковій економічній літературі [8, 11, 12, 13, 14].

Сектор домашніх господарств є головною ланкою будь-якої економічної системи (рис. 3.1.). Він поставляє на ринок різні види ресурсів: труд, підприємницьку здатність, землю й нерухомість, грошові кошти, одержуючи за їхнє використання відповідну винагороду.

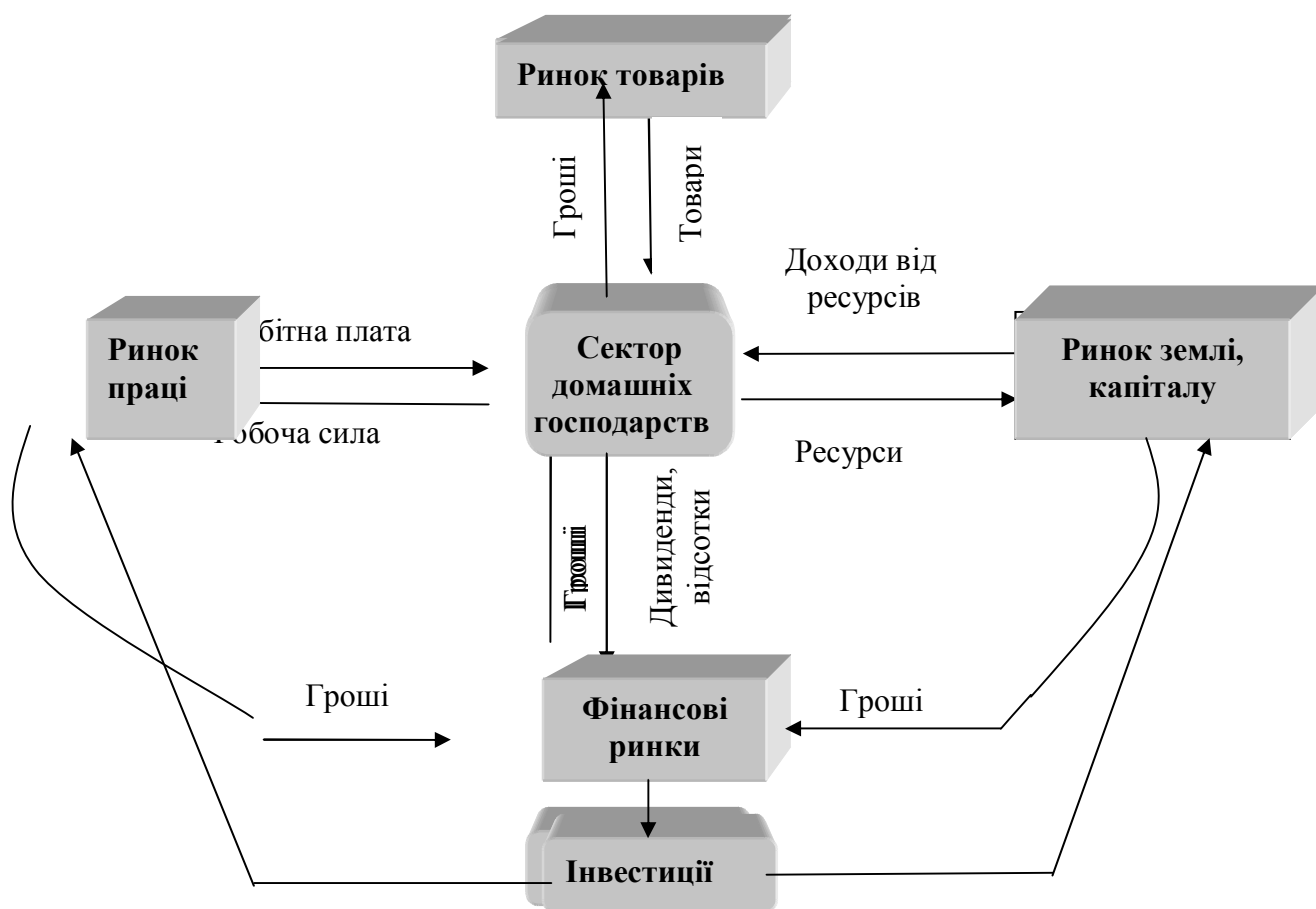


*Рис. 3.1. Сектор домашніх господарств – центральна ланка економічної системи*

Сектор домашніх господарств виконує в національній економіці функції формування споживчого попиту й заощадження як основи для інвестицій.

Домашні господарства виступають і головним інвестором національної економіки, інвестуючи проекти у фірмах, тобто в реальному секторі економіки, і здійснюючи капіталовкладення в грошовому секторі – на ринку цінних паперів і інших фінансових ринках. Якщо ж домогосподарство просто кладе гроші на банківський депозит, то за допомогою ощадно-позичкової діяльності банків вони використовуються фірмами як інвестиції.

Сектор домашніх господарств є сполучною ланкою між різними типами ринків у національній економіці: ринком праці, капіталу, товарів і фінансових ринків (рис.3. 2).



*Рис. 3.2. Взаємодія різних типів ринків національної економіки за допомогою сектора домашніх господарств*

На будь-якому ринку діють представники домогосподарств, одні з яких продають приналежні їм ресурси або товари, а інші їх купують.

Будь-яка економічна діяльність має потребу в певній організації. Проведемо порівняльний аналіз організації економічної діяльності двох економічних суб'єктів – домогосподарства й фірми.

Якщо метою діяльності фірми є виробництво товарів і послуг, то метою домогосподарства завжди буде задоволення потреб для відтворення людського капіталу. В умовах ринкової економіки фірма завжди працює за планом, який складається на основі маркетингових досліджень ринку; навпроти, домогосподарство не завжди витрачає кошти відповідно до намічених цілей, і часто робить спонтанні покупки товарів і послуг. План розвитку будь-якого підприємства завжди затверджується його керівником, хід виконання плану строго контролюється, тоді як домогосподарство не має спеціального документа за назвою «план».

Основою будь-якого процесу виробництва є бюджет. Однак якщо у фірмі її бюджет завжди має матеріальне втілення у вигляді окремого фінансового документа, що має чинність внутрішнього закону, то домогосподарство свій бюджет, як правило, не документує. Член домогосподарства, що купує товари послуги, «тримає в голові» величину майбутніх грошових видатків і не веде докладні записи всіх здійснених видатків за кожний часовий період. Більше того, видатки можуть одночасно здійснювати всі члени домогосподарства, у ряді випадків не погоджуючи свої дії.

На фірмі існує тверда ієрархія й підпорядкування нижчестоящих ланок управлінського ланцюжка вищестоящим. Навпроти, функції голови домогосподарства можуть переходити від одного суб'єкта до іншого залежно від зміни їхніх персональних доходів або інших факторів.

Для всіх працівників фірми існує певний графік роботи, який вони не можуть порушувати. Саме існуючий розпорядок чітко регламентує час праці й відпочинку працюючих у фірмі людей. У домогосподарстві, навпаки, час праці й відпочинку жорстко не регламентовано. Почасти це пояснюється тим, що в домашнім господарстві як у єдиному економічному просторі здійснюються й економічна діяльність, і відпочинок. Причому кожне домогосподарство



самостійно визначає пріоритет у розподілі часу між відпочинком і економічною діяльністю.

Узагальнимо розходження в організації економічної діяльності домогосподарств і фірм у табл. 3.1.

**Таблиця 3.1**

**Розходження в організації економічної діяльності домогосподарств і фірм**

| <b>Критерії розходжень</b>                       | <b>Домогосподарство</b>  | <b>Фірма</b>   |
|--|--|--|
| Ціль   | Задоволення потреб   | Виробництво товарів і послуг   |
| Планування й бюджетування економічної діяльності | План дій і бюджет майбутніх видатків «утримується в голові»  | Документальне оформлення плану й бюджету, контроль їхнього виконання |
| Управління діяльністю                            | Вільно регламентована економічна діяльність  | Ієрархічний принцип управління                                       |
| Організація праці                                | Закріплення обов'язків за членами домогосподарства, можливість їхньої передачі іншим членам домогосподарства | Відповідно до діючих нормативних документів                          |
| Режим праці й відпочинку                         | Визначається домогосподарством   | Визначається відповідно до законодавства                             |

Виявлені розходження дозволяють охарактеризувати організацію економічної діяльності домогосподарства як вільно регламентовану, що не супроводжується документальним оформленням наявних правочинностей членів домогосподарства й що дозволяє поєднувати економічну діяльність із відпочинком.

Охарактеризуємо кількісні параметри сектора домашніх господарств України за даними на 2009 рік. Число домогосподарств становило 17097 тис. (в 2008 р. – 17199 тис.); у містах проживають 69% домогосподарств, у сільській місцевості – 31%. Середній розмір домогосподарства становить 2,60 чіл. Найпоширенішими залишаються домогосподарства, що складаються із двох чоловік (29,3%). Частка домогосподарств, що мають у своєму складі дітей до 18 років, становить 38% [15].

Розглянемо особливості економічної поведінки українських домогосподарств у двох аспектах: по-перше, як споживачів благ і послуг, по-друге, як виробників товарів.

По даним Держкомстату України [16] розрахуємо величину граничної схильності до споживання для домогосподарств України за 2001-2006 роки. Результати розрахунків оформимо в табл. 3.2.

**Таблиця 3.2**

**Розрахунок середньої й граничної схильності до споживання домогосподарств України за 2001-2006 роки**

| Показники   | Часовий період |         |         |         |         |         |
|---|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|   | 2001           | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    |
| Дохід у розпорядженні, млрд. грн. ( $Y_D$ )           | 119,048        | 141,618 | 162,578 | 212,033 | 198,275 | 369,047 |
| Видатки на придбання товарів і послуг, млрд. грн. (С) | 139,984        | 153,589 | 180,730 | 221,713 | 306,769 | 383,163 |
| Середня схильність до споживання (APC)                | 1,176          | 1,085   | 1,112   | 1,046   | 1,028   | 1,038   |
| Гранична схильність до споживання (MPC)               | -              | 0,603   | 1,295   | 0,828   | 0,987   | 1,080   |

Отже, протягом усього аналізованого періоду середня схильність до споживання була більше одиниці. Таким чином, домогосподарства України витрачали на покупку споживчих товарів і послуг більше коштів, ніж становив їх поточний дохід. Теоретично джерелами ресурсів на придбання споживчих товарів крім поточного доходу можуть бути кредити банків, накопичене за попередні періоди майно й тіньові доходи.

Використовуючи дані по Україні (офіційний сайт НБУ [17]) про кредити, надані фізичним особам за аналізований період, розглянемо, яку роль вони грали в здійсненні домогосподарствами споживчих видатків. Результати розрахунків оформимо у табл.3.3, позначивши кредити фізичним особам літерою К.

Отже, протягом чотирьох із шести років розглянутого періоду споживчі видатки домогосподарств перевищували суму доходу у розпорядженні й кредитів фізичним особам. Отже, банківські кредити протягом розглянутого періоду не могли бути джерелами ресурсів на придбання споживчих товарів.

Таблиця 3.3

**Зіставлення споживчих видатків домогосподарств України із сумою розташовуваного доходу й споживчого кредиту (млрд. грн.)**

| Роки | $Y_D$   | К      | $Y_D + ДО$ | С       | $(Y_D + ДО) - З$ |
|------|---------|--------|------------|---------|------------------|
| 2001 | 119,048 | 1,373  | 120,421    | 139,984 | -19,563          |
| 2002 | 141,618 | 3,255  | 144,873    | 153,589 | -8,716           |
| 2003 | 162,578 | 8,879  | 171,457    | 180,73  | -9,273           |
| 2004 | 212,033 | 14,599 | 226,632    | 221,713 | 4,919            |
| 2005 | 198,275 | 33,156 | 231,431    | 306,769 | -75,338          |
| 2006 | 369,047 | 77,755 | 446,802    | 383,163 | 63,639           |

І тільки у 2006 р. кредити банків зіграли певну роль у збільшенні видатків населення на покупку товарів і послуг.

Що стосується накопиченого за попередні періоди майна як джерела ресурсів на придбання споживчих товарів, то запаси домогосподарств не змогли б в аналізованому тимчасовому періоді виступати в такій ролі, оскільки сектор домашніх господарств не мав реальної можливості накопичувати майно протягом попереднього періоду. Справа в тому, що протягом 1991–2000 рр. в Україні темп зростання рівня цін становив від 20,1 % до 10 240 % у рік, крім 1997 р., коли він дорівнював 10,1 % [18, 19]. У таких умовах накопичувати майно неможливо, оскільки поточні доходи знецінюються інфляцією дуже швидко, і домогосподарства можуть їх використовувати тільки на поточне споживання.

Отже, крім поточного доходу, єдиним реальним джерелом ресурсів на придбання споживчих товарів і послуг вітчизняних домогосподарств протягом аналізованого періоду були тіньові доходи (трудові не легалізовані або незаконні).

Таким чином, споживча поведінка українських домогосподарств як результат адаптації до ринкового середовища, що формується, характеризується наступними особливостями.

По-перше, споживчі видатки домогосподарств, як правило, перевищують їхні доходи. Джерелами неофіційних доходів могли бути не тільки незаконні (корумповані), але й трудові не легалізовані доходи, що в значній мірі спонукувало населення на самозабезпечення вторинною зайнятістю. До цього змушував людей і низький офіційний рівень доходів. Навіть зараз (2009 р.) Україна входить до числа трьох держав Європи з найнижчим показником ВВП на душу населення [5, с. 8]. Тому перевищення споживчих видатків над офіційними доходами для трансформаційної економіки стає скоріше новим неформальним правилом, що й відрізняє українські домогосподарства від їхніх аналогів в економічно розвинених країнах. Тіньові доходи витрачаються, як правило, не на придбання товарів повсякденного попиту, а на товари тривалого користування, предмети розкоші. Це, у свою чергу, створює додаткові складності для фірм, що провадять або ж закупають й реалізують товари тривалого користування на вітчизняному ринку. В умовах мінливості й приховування реальних доходів домогосподарств маркетингові зусилля підприємств по вивченню споживчого попиту будуть малоефективними.

По-друге, значна частина потреб сектора домашніх господарств України задовольняється неринковим способом. Одним з основних джерел доходів українських домогосподарств залишаються доходи від ведення особистого підсобного господарства. Як видно за даними табл.3. 4, протягом аналізованого періоду частка доходів від ведення особистого підсобного господарства в ресурсах домогосподарств п'яти областей України була досить значною. На початку розглянутого тимчасового інтервалу вона становила приблизно одну третину, і стійко знижувалася до 2006 р. у всіх областях України.

Таким чином, характерною рисою споживчої поведінки українських домогосподарств є їхнє неринкове споживання продуктів, що здійснюється в

особистому підсобному господарстві, частка якого може перевищувати одну третину всіх їхніх ресурсів.

**Таблиця 3.4**

**Частка доходів від ведення особистого підсобного господарства в ресурсах домогосподарств України**

| Області України | Частка доходів від ведення особистого підсобного господарства в ресурсах домогосподарств |      |      |      |      |      |      |
|-----------------|--|------|------|------|------|------|------|
|                 | 2000   | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Волинська       | 46,1   | 41,4 | 37,1 | 33   | 25,9 | 23,4 | 20,9 |
| Хмельницька     | 35,9   | 28,4 | 26,0 | 24,0 | 16,3 | 16,6 | 13,9 |
| Чернігівська    | 39,8   | 33,7 | 27,4 | 24,6 | 17,0 | 17,2 | 14,1 |
| Чернівецька     | 39,5   | 32,8 | 30,5 | 23,4 | 14,4 | 13,0 | 11,3 |
| Черкаська       | 36,4   | 29,0 | 23,0 | 23,4 | 20,9 | 14,5 | 14,4 |

Примітка. Таблицю складено за даними [20-24].

На відміну від товарного неперсоніфікованого обміну бартеризація й натуралізація економічних відносин є характерними рисами споживчої поведінки домогосподарств трансформаційної економіки.

По-третє, у ході розвитку ринкової економіки споживчий вибір розширюється, різноманітиться, орієнтується на переваги самих різних груп покупців, чого, природно, не могло бути в умовах радянської командно-адміністративної економіки. Для більшості населення України, що має низькі доходи (у 2008 р. 18% домогосподарств мали доходи нижче прожиткового мінімуму [15]), покупка необхідних їм товарів тривалого користування можлива тільки шляхом одержання споживчого кредиту. Для домогосподарств економічно розвинених країн модель «життя в кредит» є загальноприйнятою ринковою поведінкою. Для українських домогосподарств покупка товарів тривалого користування в кредит викликає значні додаткові видатки, тому що відсотки по кредитах в окремі роки наближалися до 20% річних (табл. 3.5).

Деякі несумлінні позичальники для того, щоб віддати раніше отримані кредити, брали нові. В умовах відсутності взаємодії в українській банківській

системі, що тривалий час не звіряла й не консолідувала списки обліку боржників, позичальники-шахраї одержували кредити відразу в декількох банках і зовсім не повертали їх. Частка неповернених споживчих кредитів в Україні значно перевищує аналогічну частку в економічно розвинених країнах, де вона становить не більше 1% всіх позичок. Таким чином, характерною рисою споживчої поведінки українських домогосподарств стає марнотратне, шахрайське або тіньове споживання, споживання на рівні, що перевищує розташовуваний дохід навіть із урахуванням виданих кредитів.

**Таблиця 3.5**

**Середньозважені процентні ставки по кредитах, виданим у звітному періоді домашнім господарствам**

| Часовий період                                 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009   |       |          |         |         |         |
|--|------|------|------|------|--------|-------|----------|---------|---------|---------|
|  |      |      |      |      | січень | лютий | березень | квітень | травень | червень |
| Середньозважені ставки в річному обчисленні, % | 6,3  | 5,2  | 5,6  | 18,7 | 22,6   | 23,3  | 21,8     | 22,1    | 21,4    | 22,2    |

Примітка. Таблицю складено за даними [17].

Інституціональне середовище, у якому діють українські домогосподарства як виробники товарів і послуг, істотно відрізняється від традиційного ринкового середовища, характерного для розвинених країн миру. У трансформаційній економіці відбувається досить швидка зміна «правил гри», однак інституціоналізація цих правил затримується. Особливістю українського законотворчого процесу є те, що він відстає на кілька років і навіть десятиліть від сформованих реалій і потреб господарського життя. У період перебування на посту Президента України В. А. Ющенко Верховна Рада більшу частину робочого часу присвятила організаційним питанням, формуванню коаліцій, боротьбі за трибуну, а не законотворчому процесу. Так, наприклад, в Україні дотепер не прийнятий закон «Про державну підтримку малого підприємництва» (у Російській Федерації аналогічний закон діє з 1995 р.); закон «Про акціонерні товариства» прийнятий в Україні тільки у 2007 р. (у РФ - в

1996 р.). Правове свавілля породжує такі характерні для трансформаційної економіки України процеси, як рейдерські атаки на чуже майно. Рейдерство являє собою захоплення чужого підприємства проти волі власника, яке вчинено за межами правового поля. Добре відомий механізм рейдерської атаки: спочатку ініціюється конфлікт, потім підприємство банкрутує й скуповується через підставних осіб після сплати податків.

У таких умовах приховування частини доходів домогосподарств, відведення їх «у тінь» стає звичайним явищем. Саме це відрізняє економічну поведінку українських домогосподарств від аналогічних дій сектора домашніх господарств в економічно розвинених країнах. Незважаючи на те, що українські домогосподарства активно використовують банківські продукти, великий обсяг наявних коштів (як у національній, так і в іноземній валюті) перебуває за межами банківської системи. У трансформаційній економіці України сформувався новий макроекономічний агрегат – неорганізовані накопичені заощадження домогосподарств. Це сума коштів, які перебувають у розпорядженні домогосподарств, існують у вигляді готівки й в інших формах заощаджень, не інвестуються в цінні папери, депозити, паї й організовану підприємницьку діяльність [25]. Це, насамперед, готівка поза банківською системою. Офіційна статистика їх ураховує подвійно: як грошовий агрегат М0 і як вільно конвертовану іноземну валюту. Неорганізовані заощадження знижують ризик скорочення споживчих видатків домогосподарств через невивлати заробітної плати й відіграють роль страхового запасу на випадок непередбачених обставин.

Як уже доведено раніше [26], у період економічної кризи величина неорганізованих накопичених заощаджень домогосподарств значно зростає. В ощадній поведінці українських домогосподарств у період економічної кризи чітко виявилися наступні тенденції:

– співвідношення між організованими й неорганізованими заощадженнями домогосподарств змінюється на користь неорганізованих заощаджень;

– різко прискорюється процес утворення неорганізованих поточних заощаджень домогосподарств, величина яких наближається до обсягу ВВП України.

При цьому на відміну від фірм, депозити яких швидко зникають у період економічної кризи, українські домогосподарства не поспішають розставатися зі своїми депозитами. У ряді випадків відсотки по депозитах становлять відчутне джерело доходу в умовах невиконання або скорочення заробітної плати.

Організовані заощадження українських домогосподарств представлені здебільшого депозитами в банках. У період економічної кризи 2008-2010 рр. змінюються структура й форми депозитів українських домогосподарств:

- гривневі депозити домогосподарств перетворилися у валютні;
- величина валютних депозитів домогосподарств протягом аналізованого кризового періоду виявила тенденцію до збільшення;
- довгострокові депозити домогосподарств перетворилися в короткострокові [26].

Таким чином, сектор домашніх господарств України є новою інституціональною одиницею ринкової економіки, до функцій якої належать постачання фірм факторів виробництва, одержання, розподіл і заощадження сукупного доходу, формування споживчого попиту, інвестування коштів, створення умов для відтворення людського капіталу.

Характерною рисою сектора домашніх господарств є особливий спосіб організації економічної діяльності, що відрізняється від аналогічної діяльності фірм своєю метою, способами планування, управління й бюджетування економічної діяльності, організацією праці, а також режимом праці й відпочинку.

Українські домогосподарства характеризуються певними особливостями своєї економічної поведінки, що є результатом адаптації до ринкового середовища, до яких можна віднести:

- тенденцію перевищення споживчих видатків домогосподарств над їхніми доходами;



- бартеризацію й натуралізацію економічних відносин;
- відносно слабку утягнутість сільських домогосподарств України в ринкові відносини, що є результатом їхньої орієнтації на доходи від особистих підсобних господарств;
- збереження значної частини заощаджень українських домогосподарств у формі неорганізованих поточних заощаджень, величина яких у період економічної кризи різко зростає, скорочуючи тим самим їхні організовані заощадження.

### Література

1. Шинкарук Л.В. Институциональные секторы в структуре системы национальных счетов // Экономическая теория. – 2009. – №1. – С. 102-113.
2. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник /Р. М. Нуреев. – 2-е изд., пере раб. И доп. – М.: Норма. – 2008. – 640 с.
3. Зовнішній борг України на кінець 2008 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http //www.bank.gov.ua/Balance/Debt/Ext Debt\\_report\\_2008.pdf](http://www.bank.gov.ua/Balance/Debt/Ext%20Debt_report_2008.pdf).
4. Данилишин Б. Світова фінансова криза – тест для України // Зеркало недели. – 2008. - №38 (717). – 11-17 октября. – С. 5.
5. Чухно А. Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы преодоления // Экономика Украины, 2010, №1. – С. 4-18.
6. Гаршина О. К. Особенности сберегательного процесса в трансформационной экономике // Актуальні проблеми економіки. – 2008, №2. - С. 192-199.
7. Меркулова Т. В. Экономический рост и неравенство // Экономическая теория. – 2009, №1. – С.81-90.
8. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). //Под ред. проф. Р. М. Нуреева. – М.: МОНФ. – 2001. – 804 с.

9. Schneider F. The size and development of the shadow economies and shadow economy labour Force of 22 Transitions and 21 OECD countries: What do we really know. University of Linz and IZA Bonn, Discussion Paper No. 514. – p.

10. Тіньовий сектор економіки збільшується з кожним роком. – Режим доступу: <http://newsru.ua/finance/30jul2007/>.

11. Сергеев Д. В. Институциональные особенности домохозяйств в постперестроечной России. - М.: 2003. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.i-u.ru/biblio/archive/sergeev%5Fdomohoz/default.aspx](http://www.i-u.ru/biblio/archive/sergeev%5Fdomohoz/default.aspx)).

12. Литвак М. Л. Теорія економіки домогосподарства та її роль в аналізі мікро- та макроповедінки господарюючих суб'єктів (на прикладі робіт Г. Беккера) / М. Л. Литвак // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – Вип. 5. – К. : Вид.- полігр. центр «КНУ», 2004. – С. 213–218.

13. Марець О. Р. Аналіз деяких аспектів еволюції поглядів на природу та роль домогосподарства в економіці / О. Р. Марець // Вісник Львівського університету, 2002. – Серія економічна. – Вип. 31. – С. 303–308.

14. Мішура В. Б. Особливості розвитку сектору домогосподарств у трансформаційній економіці інверсійного типу / В. Б. Мішура, Л. М. Пономарьова // Вісник ДДМА. – Вип. 2 (12). – Краматорськ : ДДМА, 2008. – С. 19–24

15. Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2008 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). Офіційний сайт Головного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Доходы и расходы населения // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

17. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

18. Основні показники економічного і соціального стану України 1991–1995 роки // Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

19. Основні показники економічного і соціального стану України 1996–2000 роки // Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

20. Головне управління статистики у Волинській області. – <http://stat.if.ukrtel.net/>

21. Головне управління статистики у Хмельницькій області. – <http://statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.

22. Головне управління статистики у Чернігівській області. – <http://chernigivstat.gov.ua/>

23. Головне управління статистики у Чернівецькій області. – <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net/>

24. Головне управління статистики у Черкаській області. – <http://www.stat.cherkassy.ua/>

25. Петренко Я. В. Мобілізація інвестиційних ресурсів домогосподарств у транзитивній економіці // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – №2 (16). – С.221-226.

26. Гаршина О. К. Потребительское и сберегательное поведение домохозяйств трансформационной экономики: монография /О. К. Гаршина, С. В. Бурлуцкий. // Краматорск: ДГМА, 2010. – 124 с.

### **3.4. Поведінкові стратегії фірм в умовах трансформації**

Трансформаційні процеси на сучасному етапі характерні для всіх рівнів економічної системи як розвиненої, так і економік, що розвиваються. Вони впливають на формування стратегій поведінки фірм на національному і світовому ринках. Поведінкові стратегії сучасних підприємств пов'язані з вирішенням відомої дилеми: купляти чи виробляти самим необхідні товари і послуги. Відповідь на це питання на протязі довгого періоду можна було знайти у працях Р. Коуза та О.Е. Вільямсона [1,2], також у теорії некомплектних

контрактів. Відносно до цих теорій, поведінка і механізм фірм і вертикальної інтеграції пояснювалися недоліками (“провалами”) ринку.

На початку 70-х років ХХ століття Дж. Річардсон піддав сумніву коузівську дихотомію “риннок – фірма” і запровадив проміжну категорію “міжфірмова кооперація”. Починаючи з 90-х років цей новий теоретичний підхід підтвердився модифікацією стратегій фірм щодо постачання і продаж. Фордистська фірма, відносно інтегрована і підтримуюча традиційні відносини субпідрядництва зі своїми основними постачальниками, починає зосереджуватися на своїй основній професії та модифікувати свої механізми координації з постачальниками. З часом з’являються фірми – мережі.

Поставивши перед собою проблему поділу діяльностей в економіці, Річардсон [3] розрізняв два типи ринкових відносин: суть ринкові трансакції, з одного боку і, з іншого, кооперативні трансакції. Перші трактуються гіпотезою, запропонованою неокласичною економічною теорією, згідно з якою відносини між фірмами визначаються протистоянням попиту і пропозиції щодо гомогенізованих продуктів. Єдиною необхідною інформацією за цих умов є інформація про ціну.

Однак, у реальності численні відносини типу клієнт-постачальник частково знаходяться “зовні ринку”, тобто підходять під категорію Річардсона, яку він назвав “кооперативні трансакції”, бо продукти за таких умов не існують до обміну. Тут можливі два варіанти: або продукт існує в формі замовлення фірми-клієнта і постачальник починає його виробництво, або він існує у формі потреби, висловленої клієнтом, і тоді виробник і клієнт разом формують його концепцію, яку перший матеріалізує. У цих двох випадках постачальник мусить погодитись з певними контрактними обов’язками перед клієнтом, зокрема, технічним контролем. Тут немає протистояння між пропозицією і попитом, яке характерне для стандартизованих і гомогенних продуктів.

Річардсон запитує: як пояснити розподіл між ринком, фірмою і міжфірмовою кооперацією?

Перш за все, він розрізняє однорідні діяльності і допоміжні (комплементарні). Однорідні відповідають діяльностям, які потребують однакових компетенцій, останні представляють собою сукупність знань, умінь, досвіду і кваліфікації. Фірми будуть прагнути спеціалізуватись у тих видах діяльності, в яких їх компетенції забезпечать конкурентні переваги.

Щодо комплементарних діяльностей, то вони відображають собою різні фази виробничого процесу і тому мають бути скоординовані. Отже, однорідність і комплементарність значно відрізняються.

Наприклад, виробництво порцелянових ізоляторів є допоміжним для виробництва електричних комутаторів, але подібним до виробництва інших керамічних виробів. І якщо роздрібна торгівля зубних щіток є комплементарною для їх виробництва, то вона є однорідною для продажу мила. Для Річардсона є очевидним, що такі комплементарні діяльності мають бути скоординовані кількісно і якісно.

Потім Річардсон формулює принцип поділу праці між ринком, фірмою та міжфірмовою кооперацією. З теоретичного погляду, якщо не потрібна якась специфічна компетенція, то немає обмежень розширенню фірмової координації. Однак, у реальності це не так, бо розширення організаційної координації обмежується тим фактом, що комплементарні діяльності не завжди однорідні. Щодо таких діяльностей фірма опиняється перед дилемою: робити самому чи залучати інших. У цьому випадку можливі два варіанти. Для діяльностей, які не вимагають координації *ex ante*, звернення до ринку є виправданим, тому що він забезпечить зв'язаність планів між організаціями в силу великої кількості потенційних постачальників. Навпаки, щодо дуже близьких комплементарних діяльностей координація *ex ante* між організаціями є необхідною, і фірми мусять звертатися до кооперації.

Підхід Річардсона дозволяє зробити більш глибокий аналіз економічної реальності, який надає можливість розрізнити в категорії кооперації дві форми її організації між основною фірмою та її постачальниками – мова йде про квазіінтеграцію вертикальну і квазіінтеграцію скісну [4].



компетенцій для протистояння новим конкурентним умовам, рецентраж щодо завдань рентабельності інвестицій, рецентраж задля інтересів акціонерів. Цей автор розрізняє три фази формування такої стратегії. Перш за все, в 70-80-х роках, фірми почали здійснювати рецентраж як захисні дії внаслідок поразок попередніх стратегій диверсифікації і інтеграції та негативних фінансових наслідків цього. Друга фаза, наступальна, визначається як організаційний рецентраж: великі фірми розраховують на стратегії структурної екстерналізації. Для цього потрібно було визначити “серцевину професії” та специфічні компетенції, відмінні від тих, якими володіють інші. Ця друга фаза консолідувалась і підсилювалась фінансовою природою рецентражу: фінансова логіка економії капіталів і рентабілізації привела до перегляду меж. Такий рецентраж під впливом фінансової логіки, який спирається одночасно на злиття, придбання і на екстерналізацію діяльності (процес вертикальної дезінтеграції), примушує фірму спеціалізуватись, забезпечуючи тим самим більшу привабливість для інвесторів.

Тому зрозуміло, чому автовиробники почали здійснювати рецентраж своїх базових професій – концепції нових моделей, складання, маркетинг, фінансування продаж і екстерналізувати виробництво електроніки, сидінь, бортового устаткування, оптику тощо. Ці зміни супроводжувались раціоналізацією закупок: у 2005 році кількість постачальників зменшилась у головних автовиробників у 5 разів порівняно з 1995 р. [4, р.109]. Така ж еволюція здійснювалась і у літакобудуванні, комунікаційних та інформаційних секторах.

Можна виділити три чинники, здатні пояснити цей загальний рух до вертикальної дезінтеграції.

Екстерналізуючи, фірма переводить на клієнта два іманентних інвестиціям ризику: ризик надвитрат, пов'язаних з переінвестуванням, і ризик недовиробництва, пов'язаний з недоінвестуванням. Екстерналізація означає також зменшення витрат клієнта, що має збільшувати рентабельність його діяльності. Таке зменшення ґрунтується на двох принципових механізмах. Якщо постачальник виробляє одночасно для декількох клієнтів, це йому забезпечує

економію масштабу. Більше того, витрати нерідко зменшуються внаслідок використання постачальником більш дешевої робочої сили, наприклад, у слаборозвинених країнах, тоді як фірма - замовник вимушена не тільки виплачувати велику зарплатню, але й нести тягар значних соціальних витрат.

Нарешті, завдяки екстерналізації, фірма отримує переваги міжфірмового поділу праці: кожне підприємство, концентруючи свої ресурси на діяльностях, які їй найбільше підходять, має можливість забезпечити своїх клієнтів найкращими умовами витрат, якості тощо, які, завдяки цьому, поліпшують і свою конкурентоспроможність. Цей третій чинник має відношення до розвитку компетенцій: мова йде про прагнення великих фірм екстерналізувати свої види діяльності, які не наближені до базової, але які комплементарні, тобто необхідні. Тому принциповим стає питання про умови координації між великою фірмою і фірмами-постачальниками.

На протязі фордистського періоду основною моделлю міжфірмової кооперації була вертикальна інтеграція. Постачальникам, в основному, відводилась роль амортизаторів кон'юнктурних коливань. Фірма-замовник переносила на них зміни у зайнятості. Постачальники були вимушені витратити зусилля для протистояння цьому нерівномірному попиту та для зниження витрат у порівнянні з іншими.

Однак, починаючи з 70-х років, ця модель наштовхнулася на певні обмеження. Перше обмеження пов'язане з різкою модифікацією продуктів і технологій.

Період фордистського росту ґрунтувався на масовому споживанні відносно стандартизованої продукції. З 70-х років починається перехід до ери диференціації, тобто характеристики певного продукту, які очікуються різними категоріями споживачів, стають персональними і специфічними. Ця диференціація продуктів є результатом як модифікації попиту споживачів, так і реалізації активних стратегій пропозиції диференційованих продуктів. Така переміна природи продукту не могла не вплинути на природу технічних відносин між клієнтом і постачальником, переважно ускладнивши їх. Віднині



продавець має бути здатним оволодіти необхідними компетенціями для забезпечення трансакціями, які стосуються не лише виробництва певного продукту, а і спроможності постачальника надавати поради, поліпшувати продукт на протязі його життєвого циклу тощо.

Нові технології відкрили нові можливості індустріальної організації завдяки комп'ютерній обробці потоків інформації та продуктів і збільшеній гнучкості устаткування. Віднині з інформатизацією виробничого процесу фірми здатні об'єднати свої зусилля для певних трансакцій. Основні складові виробництва окремого продукту можуть бути реалізовані одночасно і гармонійно різними фірмами.

Інші обмеження виходять зі слабкості спонукальних механізмів для постачальника. Вертикальна квазіінтеграція в основному ґрунтується на логіці продавця, яка полягає в тому, щоб мати щонайменше двох продавців однакового продукту, уникнути зобов'язань і, отже, практикувати політику ефективної ротації запасів постачальника. Тому субпідрядники не можуть, за таких умов, планувати свої інвестиції. Така модель має також негативний вплив на якість поставленої продукції і інноваційні зусилля продавця.

Сукупність цих обмежень пояснює перехід від моделі вертикальної квазіінтеграції до скісної, тобто до моделі фірми-мережі. Виникнення фірми-мережі, домінуючої організаційної форми в багатьох секторах, починаючи з 90-х років, таких як автомобільна, літакобудівна, текстильна, взуттєва, будівельна тощо, є результатом подібних стратегій рецентражу великих фірм та формування нових методів координації.

Такі фірми як Рено, Пежо, Аероспасіаль, Данон, Кока-Кола, Бенеттон, Найк, Аппль, Маркс і Спенсар є прикладами фірм-мереж [7]. Фірма-мережа контрактно об'єднує сукупність фірм: 1) юридично незалежних; 2) пов'язаних вертикально; 3) в її центрі знаходиться головна фірма, яка координує постачання, виробництво та розподіл. Конкретно, координація всередині фірми-мережі ґрунтується на чотирьох типах.

Координація організаційної інтеграції. Порівняно з попередньою моделлю, ми бачимо нову форму міжфірмового розподілу праці. Віднині постачальники мусять забезпечувати повний цикл робіт, а не лише окремі деталі, що означає відхід від попередньої практики. Тепер шукають технологічну комплементарність. Такий перехід від вертикальної квазіінтеграції до скісної квазіінтеграції стимулює поглиблену організаційну інтеграцію між фірмами, враховуючи спільну концепцію продукту і практику аналізу вартості, розвиваються спільні специфічні трудові ресурси.

У багатьох випадках постачальники і субпідрядники працюють безпосередньо з підрозділами НДДКР основної фірми. Наприклад, бюро досліджень фірми Аеробус в Тулузі постійно приймає персонал інших фірм для спільної праці, а їх кількість складає приблизно чверть існуючого в Тулузі колективу. А щодо розробок моделі А-380 то, згідно з оцінками, кількість таких працівників складала половину [8].

Координація логістичної інтеграції. Зміні цілей сприяють нові технології передачі інформації, завдяки чому дослідницькі підрозділи фірм прямо зв'язані між собою і їх інтелектуальні активи забезпечують логістичну координацію між автономними одиницями. Фірми-мережі використовують таким чином електронний обмін даних, який зв'язує багато організацій. Ця інтеграція, що консолідує створення та сприйняття взаємозрозумілих знань, формує спосіб взаємного привчання і, тим самим, створює незворотні організаційні інвестиції, симбіотичні з існуючими у основній фірмі базовими компетенціями. Як результат інтеграції інформаційних систем клієнтів і постачальників, логістична інтеграція забезпечує функції концепції, поділу праці і планування продаж.

Внаслідок цих змін модель індустріальної організації, яка стає домінуючою, це – сукупність виробничого циклу від постачальників до кінцевого споживача. Вона має бути здійснена майже миттєво і з невеликими витратами і у будь-яких модифікаціях.

Координація якості. Проблема контролю відповідності продукту є дуже важливою для деяких фірм-мереж, враховуючи, що значна частка їх продуктів не

стандартизована, а призначена для фірми-клієнта. Це досить складне питання, контракти повинні погодитися на обмін продукту, його технічні та функціональні характеристики тощо. До 90-х років такий механізм координації реалізовувався через контроль, основною функцією якого було підтвердження адекватних вимог між виробником і споживачем. Однак, цей спосіб координації швидко досяг своїх меж: він обходився дорого клієнтам і стосувався, в основному, продукту, а не потенційної технології постачальника, нарешті, він був повністю несумісний з новою технікою поставок.

Тому почався перехід управління виробничого потоку з використанням складів до поставок “точно в строк”. Мета цього очевидна: зменшити запаси, а, отже, отримувати необхідні комплектуючі перед самим їх використанням. Найбільшого розвитку це набуло у відносинах між великими фірмами та їх малими постачальниками в автомобільній промисловості (приклад Тойоти).

Найбільш поширеною формою є синхронна відправка: замовлення посилається через телепередачу автоскладальним підприємством, тоді як коробка автомобіля, ідентифікована телекамерою, переходить до монтажного цеху. Постачальник має декілька годин для поставок необхідних для даного автомобіля аксесуарів. Ця необхідність, особливо у авто- та літакобудівництві, формує локалізовані специфічні активи, які дуже важко знайти у вільному продажу на ринку [4].

Враховуючи, що продукти не контролюються по прибутті, вони мають відповідати специфікаціям клієнта, що вимагає створення більш широкого типу координації, яка охоплювала б усю мережу. Конкретно, фірма має документально описати вимоги, які їй необхідні і які відображались би, щонайменше, у національних нормах гарантії якості.

Завдяки такій сертифікації, інформація про потенційного контрактанта є доступною, що підвищує гнучкість ринку та зменшує витрати координації ex ante. Фірма-клієнт може миттєво вступити у зв'язок з сертифікованим постачальником, навіть якщо вона раніше не мала ніяких справ з ним.

Координація спонукання. Вона необхідна для забезпечення фірмою специфічних інвестицій, які є джерелом ефективності, якщо відсутня опортуністична поведінка.

Повторення відносин між основною фірмою і фірмами-членами мережі є важливим, враховуючи, що однією з умов виконання цих “управлінських контрактів” є надія на майбутні вигоди у порівнянні зі втратами від опортуністичної поведінки при короткотермінових контрактах. Повторення також стимулює розвиток специфічних активів, які є джерелом ефективності.

Таким чином, захист специфічних активів є дуже важливим. Більшість досліджень фірм-мереж показують і контрактно гарантують цінність специфічних активів, зокрема фізичних, завдяки гарантії постачальнику тривалості контракту, сумісної з життєвим циклом устаткування. Це широко використовується в авто- і літакобудуванні: термін дії контракту визначається таким чином, щоб постачальник зміг амортизувати закуплене для цього устаткування. Як показує практика, замовники віддають перевагу одному або двом постачальникам, що зберігають ці зв'язки на протязі усього випуску певної моделі. І лише при переході на іншу модель включається механізм ринкової конкуренції.

Нарешті, фірми - члени мережі мають бути впевненими у надійності виконання контрактного замовлення. Ризик відмови попереджається трьома елементами. По-перше, враховуючи наявність специфічних активів, для основної фірми буде досить затратною заміна партнерів. По-друге, опортуністична поведінка такої фірми може зашкодити її репутації і цим відлякати серйозних партнерів. По-третє, фірми-члени мережі мають отримати певний захист від ризиків і квазіренту, яка виникає внаслідок економії на міжфірмових трансакціях і має бути справедливо розподілена між усіма членами мережі для забезпечення додаткових інвестицій і небажання покинути мережу.

Дослідження фірми-мережі є дуже важливим для розуміння того, якою мірою ця організаційна форма сприяє визначенню меж фірми.

У своїй статті Вільямсон [9, р.269-296] розрізняє три типи інституційних структур: ринок, гібридна форма і ієрархія, їх переваги та обмеження. Гібридна форма організації, згідно з цим, відповідає ситуації, коли міжфірмові відносини стосуються важливих специфічних активів. У цьому розумінні фірма-мережа аргіогі теж входить до цієї проміжної категорії. Але який реальний статус міжфірмових відносин він бачить?

Якщо гібридна форма дозволяє одночасно підтримувати ринкові спонукання та уникнути бюрократичних перепон, то ці контрактні відносини порушуються, якщо ступінь специфічності активів зростає внаслідок зростання витрат на адаптацію контрактів з метою зменшення ризиків опортуністичної поведінки.

Однак, незважаючи на певне виявлення даної проблеми, порівняно з попередніми роботами автора, усе ж характеристика міжфірмових відносин Вільямсона може бути спростована.

Перше обмеження полягає у факті, що Вільямсон вважає, що таке інституційне утворення само по собі нестабільне, має наближатись до ієрархії як тільки ступінь специфічності активів зростає. Однак, таке теоретичне бачення явно не відповідає емпіричним результатам, згідно з якими фірми, остерігаючись неочікуваних відмов у співробітництві та високих витрат координації, не схильні підтримувати інтеграцію логістики і сертифікації.

Друге обмеження виходить з двоїстості статусу гібридної фірми в теорії трансакційних витрат. Незважаючи на те, що Вільямсон в останніх статтях визначає фірму, ринок і гібридні форми як альтернативні, способи управління, які відрізняються з погляду притаманних їм атрибутів, категорія збірної фірми залишається нечіткою. Крім того, і це більш фундаментально, інтеграція гібридної форми у дихотомію ринок-ієрархія, що було центральною проблематикою "Ринку і ієрархії", не може бути без наслідків для загальної теорії трансакційних витрат. Тоді як у цій роботі ієрархія різко відрізняється від ринку, зокрема, протиставленням трудових і комерційних відносин, інтродукція гібридної форми частково змінює проблематику контрактної логіки, а проблема меж фірми зникає на користь континіуму ринок-ієрархія. Навіть термін "гібрид"

створює проблему, бо його використання означає, що дуже далеко від специфічного інституційного утворення, ця форма запозичає риси одночасно від ринку і ієрархії [10].

За цих умов двоїстість ТТВ є очевидною: дійсно, а ргіогі межі фірми мають вплив на спонукання до інвестицій і на опортуністичну поведінку. Однак теза континууму з інтродукцією гібридної форми протирічить цьому поглядіві, тому що відмінність між тим, що відбувається всередині фірми і зовні, дуже важко оцінити, до того ж це не має сенсу. Отже, для ТТВ економіка не розглядається як артикуляція ринку та ієрархії, а, швидше, як широка мережа контрактів. Розглянута під цим кутом фірма-мережа знаходиться на всій площі континуума, а визначення фірми стає справою ступеню, а не природи. І це підтверджують М.Дженсен і Меклінг щодо невідповідності меж фірми [11].

Згідно з поглядами Ф. Фрері [7], фірма-мережа має розглядатись як “інтегрована організація”. Вона будує форму чіткої ієрархії з прямим спостереженням, субординацією, нерівністю між партнерами і централізацією стратегічної політики. Фундамент такої інтеграції слід шукати не у власності на активи, а в інших способах інтеграції, які заміщують собою власність. Фрері пропонує три способи інтеграції, які, втім, не виключають один одного: 1) культурна інтеграція, яка полягає у приєднанні солідарних партнерів та підтриманні між ними не лише економічних відносин (наприклад, Бенеттон і Вірджін-фірми, ключові пости у якій займають друзі і родичі засновника Бенеттона); 2) інформаційна інтеграція на базі просування іміджу відомого бренду (наприклад, фірми Найк, яка отримала лояльність своїх азійських субпідрядників); 3) логістична інтеграція, яка спирається на єдину технологічну інфраструктуру, що дозволяє базовій фірмі контролювати на відстані поведінку членів мережі (приклад дистрибутивних фірм, таких як Ошан, Ікеа). Така логістична інтеграція, як вважають деякі дослідники, виходить на справжню “електронну ієрархію”, у якій базова фірма має повну владу над своїми постачальниками, що може бути порівняне з правами власності на матеріальні активи.

Врешті-решт, базова фірма може підкорити і контролювати мережу, оперуючи концепцією – вибирати стратегічну орієнтацію членів, координацією – знижувати трансакційні витрати і контролем.

Такий погляд піддає сумніву ТТВ і теорію некомплектних контрактів. Дійсно, згідно з цими двома теоріями, лише власність на матеріальні активи забезпечує владу, тоді як наведені гіпотези схиляють до думки, що процеси інтеграції здійснюються незалежно від власності на такі активи.

Однак влада існує у фірмах-мережах, але механізми, за якими вона здійснюється, відносно складні. Численні змінні мають бути враховані: концентрація обмінних потоків між фірмами-мережами, важливість використовуваних специфічних активів та відносні розміри контрактантів. З цього погляду, можливі різні варіанти, починаючи з сильної влади базової фірми, яка поглинає основну частку обігу активів фірми, що прирощує необхідні специфічні активи, і закінчуючи більш урівноваженими ситуаціями. Втім, необхідно враховувати динамічну природу мереж. Дійсно, чим більше базові фірми екстерналізують види діяльності і передають відповідальність фірмам, розміщеним на початку виробничого потоку, тим більше вони стають залежними від якісних характеристик цих фірм. У цьому розумінні, базова фірма не здійснює єдину владу тому, що протибалансується спеціалізацією членів мережі. Наприклад, у авіаіндустрії першорядні постачальники досягли успіхів у протистоянні владі конструкторів, які отримали контрактні гарантії в обмін на трансферт відповідальності. Такі постачальники, як Делфі або Бош здатні конкурувати з такими фірмами як Міцубісі щодо свого обороту. Але у 80-х роках ситуація була інша тому, що базові фірми володіли екстерналізованими технологіями, і їх активи були менш специфічними. Динаміка мереж привела, таким чином, до ситуації взаємної залежності, яку слід враховувати.

Незалежно від того факту, що ця теза перебільшує здатність базової фірми нав'язати власні переваги, вона сприяє, асимілюючи внутріфірмові відносини з відносинами міжфірмовими, частковому розмиванню легальних меж фірми. Теза континууму є, нарешті, цілковито вписана, але згідно з іншими поглядами, ніж ті,

що використовуються ТТВ. Однак, частка міжфірмових відносин вимагає трансферу права власності, з іншого боку, відносини авторитету, субординації або влада віддавати розпорядження щодо міжфірмових відносин суперечить природі внутріфірмового авторитету. Інакше кажучи, зрозуміло, що контроль, притаманний відносинам внутріфірмового авторитету, з юридичного погляду, не може здійснюватись однаково як у фірмі, так і між фірмами, і це навіть, якщо у міжфірмовому контракті існують методи контролю.

Ми думаємо, що фірма-мережа організує між фірмами, юридично незалежними, координацію комплементарними відмінними діяльностями, тобто діяльностями, які репрезентують різні фази виробничого процесу та розподілу і які до того ж вимагають різних компетенцій. Специфічність фірми-мережі надають два елементи.

Фірми, які знаходяться в позиції постачальників, фактично є “артикуляцією” більш широкої економічної сукупності. Це означає, що ці фірми, залишаючись юридично незалежними, конкурують з однаковими процесами виробництва або дистрибуції з базовою фірмою, але їх діяльність відноситься до сфери виробництва, а не до сфери обміну. Цим ми хочемо підкреслити факт, що, у цьому типові відносин, лише продукт, переданий кінцевій клієнтурі базовою фірмою, є колективним продуктом і є, у власному сенсі цього слова, справжнім товаром. Наприклад, у автомобілебудуванні, лише автомобіль, колективний продукт, має вартість на ринку, а не його складові, які були необхідними для цього виробництва (тому управління маркою базовою фірмою є ключовим моментом діяльності). Дійсно, деталі, комплектуючі та інші функції, надані базовій фірмі, мають обмежену ринкову цінність, бо вони підпорядковані єдиному виробникові – базовій фірмі. Якщо остання з певних причин відмовляється від деталей, їм дуже важко буде знайти покупця на ринках.

Враховуючи, що діяльність фірм-членів мережі стосується виробничої сфери, імперативи координації є, за цих умов, визначальними. Однак, якщо ринок не є відповідною “управлінською структурою” для забезпечення відносин улаштування, спонукання і координації, вони не можуть бути однаковими з



тими, які домінують всередині фірми, тому що у відносинах на ринку протистоять юридично незалежні суб'єкти. Тому всередині фірми-мережі існують спонукальні механізми і координаційні диспозитиви, такі як повністю специфічна логістична інтеграція.

Враховуючи цю різноманітність, фірма-мережа є потенційно багатим об'єктом для вивчення і для комбінування контрактних теорій і підходів з погляду компетенцій. Такі трансформації глибоко модифікували фордистську фірму 60-70-х років.

Що стосується відносин власності, важливість фінансових ринків та ріст потужності інституційних інвесторів примусили фірму прийняти модель управління, в якій застосовуються нові менеджерські правила. Акціонер віднині знаходиться в центрі цієї моделі, тоді як з нормативного погляду підґрунтя його домінування не виявлені. Таким чином, можливо передбачити іншу концепцію управління, у якій інтереси “усіх зацікавлених сторін” були б повністю визнані.

Нові умови трудових відносин деструктують попередню модель у розумінні індивідуалізації винагородження та децентралізації переговорних процесів. Там, де колективна та інституціональна логіка впроваджується, відчувається, що це результат контрактної логіки. Але можна мати сумніви щодо здатності цих нових порядків спокусити робочу силу; навпаки, ми припускаємо, що вони є носіями непередбаченого ефекту тому, що піддають сумніву якості стабільність та справедливість, які характеризують правила, кооперативні за своєю природою, фордистської фірми.

Нарешті, фірма-мережа прагне замінити собою вертикально інтегровану фірму. Однак, ми спостерігаємо, що тенденція до дезінтеграції фірм не означає її переходу до ринкових механізмів. Улаштування фірми-мережі являє собою складну сукупність, яка комбінує логіку спонукання і привчання.

Отже, інтегрована фордистська фірма, інституалізована на рівні своїх правил внутрішнього функціонування, залежна від державних фінансових інституцій, швидко поступається місцем фірмі-мережі, залежній від фінансових

ринків та підкореній внутрішній контрактній логіці. За цих умов можна говорити про народження і розвиток постфордистської фірми.

Перший розглядає природу фірми. З цього погляду, три підходи до фірми не є “нейтральними”. Визначати фірму як вузол контрактів, поле компетенцій або ієрархію недостатньо при репрезентації суб'єктів і, отже, їх практичної діяльності. Ми бачили, як теоретичні концепції орієнтували дискусії щодо управління. Також постулювати рівноправність сторін, уявляючи фірму як сукупність індивідів, пов'язаних контрактами або, навпаки, заперечувати, що рівноправність, визначаючи фірму як ієрархію, яка ґрунтується на праві власності, має практичне значення: для чого спеціально вивчати відносини власник - найманий працівник за допомогою трудового права, якщо ці відносини припускаються як контрактно урівноважені? Для чого досліджувати правила колективної поведінки при управлінні двосторонніми контрактами, підписаними роботодавцем і працівником?

Питання ефективності організаційних форм має другий зміст. Тут важливо констатувати труднощі теорій фірми зрозуміло пояснити зміни периметру фірми з часом у напрямі збільшення інтеграції або до ринку, чи у вигляді гібридної форми. Аналіз у термінах трансакційних витрат і асиметричної інформації наштовхується, зокрема, на труднощі визначення та виміру витрат, пов'язаних з провалами ринку. Нічого, наприклад, не дозволяє сказати, що фірма-мережа є “за визначенням” кращою організаційною формою, ніж ринок чи інтегрована фірма. Врахування стратегій фірм та зовнішнього оточення є необхідними для розуміння еволюції фірми, тобто питання “меж фірми” залишається повністю відкритим.

Останній зміст стосується здатності теорій забезпечити емпіричну еволюцію. Контрактні теорії пропонують прийнятний інструмент для вивчення багатьох фактів. Відносини роботодавця - найманого працівника і клієнта - постачальника мають відношення до агентських відносин. При цьому контрактний аналіз, навіть якщо ця перспектива є обмеженою і недостатньою,

може бути корисним. Ці три типи відносин вміщують багато спонукальних диспозицій, метою яких є орієнтація дій співконтрактників.

Підхід з погляду компетенцій є близький до пізнання сучасної економіки. Тоді як фізичний капітал становить принциповий ресурс фірм фордистського періоду, сьогодні людський капітал знаходиться в основі базових характеристик фірм та їх спроможностей. Цей підхід висвітлює як зовнішні стратегії (скісна квазіінтеграція), так і внутрішні, що ґрунтуються на компетенціях працівників.

Нарешті, аналіз у термінах з погляду ієрархії і авторитету пропонує підхід, який намагається дослідити діяльність фірм щодо впливу на поведінку найманих працівників. Еволюція форм авторитету і диспозиції спонукання означає бажання роботодавців комбінувати їх автономію при виконанні робіт і спонукання шляхом певних умов винагороди більш націленого на індивіда, ніж на його посаду.

### **Література**

1. Коуз Р. Природа фірми. В кн.: Природа фірми. – М.: Дело, 2001. – С.33-52.
2. Вильямсон О.И. Логика экономической организации. – В кн.: Природа фирмы. – М.: Дело. 2001.-С. 135-174.
3. Richardson G. The organisation of Industrie// The Econommic Journal,- 1972.-Vol.82.
4. Baudry B. L'economic des relations interentreprises. - Paris: La D'econverte, 2005.
5. Boyer R.,Saillard X. La Theorie de la regulation: Cetat des savoirs.-Paris: La Decouverte,1955.
6. Batsch L. La Capitalisme financier.-Paris: La Deconverte,2002/
7. Frery F. La chaine et le reseau.-Paris: Dedans.-1997.
8. Alcouffe C. L'oeganisation de la RLD entre marche et hierarchie.-Toulouse,2002.

9. Welliamson O.E. Comparative Economic Organition: The Analysis of Discrete Altevative // Administrative Sciense Quarterly.-1991.-Vol.36.

10. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты/Пер.с англ.-М: Дело, 2003.

11. Jensen M.C., Mecling W.H. Theory of the Firm: Managerial, Behavior, Agency Costs and Owhership Structure//Journal of Finansial Economics.-1976.-Vol.4.-P.305-360.

### **3.5. Фінансове посередництво в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку**

На сучасному етапі розвитку «глобальної економічної системи» фінансові посередники відіграють чи не головну роль. Також, вважається, що вони є, точніше мовити їх мотиви, а саме прагнення до великих прибутків, причиною сучасної світової кризи. На користь цієї гіпотези наводиться значна кількість доказів. Ми не будемо заперечувати цієї гіпотези, більш того в деякій мірі з нею згодні, але все-таки хочемо нагадати і про позитивну роль цього інституту, недаремно сукупність фінансових посередників ще називають інституційними інвесторами. Вони спрямовують у промисловість тимчасово вільні кошти, то б то заощадження за рахунок яких відбувається розширене відтворення. Отже, головна роль фінансових посередників полягає у трансформації заощаджень у інвестиції. Згідно економічної теорії заощадження, які потім можливо трансформувати у інвестиції роблять домогосподарства, а це означає, що за своїм розміром вони не великі. Це, ще одна функція інституціональних інвесторів, акумуляція невеликих за розміром заощаджень домогосподарств у великі накопичення, які вже можуть виконувати роль інвестиційних ресурсів. Крім того, фінансові посередники здатні забезпечити зниження фінансових ризиків для реального сектору, а також прискорення обігу капіталу, що сприяє зниженню його вартості.

Дослідженню різних аспектів діяльності фінансових посередників присвячено достатню кількість наукових робіт як зарубіжних так і вітчизняних авторів. Так дослідженню теоретико-методологічних та практичних засад функціонування і розвитку небанківських фінансових посередників в Україні присвячено роботи: Т.М. Артюха, В.Д. Базилевича, В.Д. Бігдаша, В.А. Борисова, С.О. Булгакова, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.Й. Жабинець, О.М. Залетова, О.Д. Заруби, А.М. Єрмошенко, М.С. Клапківа, М.В. Мниха, О.В. Огаренко, С.С. Осадця, А. Пересади, А. Таркуцяка, В. Шахова. Дослідженням функціонування та розвитку банківського сектору займаються такі вчені, як М.Д. Алексеєнко О. Барановський, Я. Белинська, М. Бойчук, О. Бутенко, З.М. Васильченко, О.З. Ватаманюк, О.Д. Вовчак, В. Герасименко, А. Дробязко, А.П. Заєць, Ю. Заруба, Г. Зарічна, Г.Т. Карчева, Б.Є Кваснюк, А. Кіреєв, В. Корнєв, С. Кубів, А. Кузнєцова, Ю.В. Ліневич, І. Лютий, В. Міщенко, Р. Набок, М. Савлук, І. Сало, В. Шевчук, І.О. Школьник, О. Юрчук [1-7].

Пропонуємо дослідити проблеми функціонування фінансового посередництва в Україні через ступінь розвитку її фінансово-кредитної системи.

На наш погляд, фінансово-кредитна система України все ще знаходиться у процесі формування. Для більш глибокого та детального аналізу системи пропонуємо дослідити рівень розвитку її елементного складу. Традиційно елементи фінансово-кредитної системи поділяються на три сектори: банківський, небанківських фінансових установ та інфраструктури. В історичному контексті першість належить банківському сектору і лише з його становленням і укріпленням позицій почали розвиватись другий і третій сектори. Тому доцільно детальний аналіз фінансово-кредитної системи розпочати саме із підсистеми банківський сектор.

Розглянемо комплекс показників, який характеризує діяльність визначеної підсистеми на макро- і мікрорівні. Проаналізуємо основні структурні характеристики банківського сектору, які наведені у табл.3.6.

## Основні дані про банки

| Показники   | 1992             | 2000             | 2005                  | 2009                  |
|---|------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|
| Загальна кількість зареєстрованих банків:<br>– у тому числі зареєстровано протягом року   | 133              | 195              | 186                   | 198                   |
|   | 60               | 1                | 6                     | 12                    |
| Загальна кількість банків з іноземним капіталом:<br>– у тому числі банки із 100% іноземним капіталом  | –                | 31               | 23                    | 51                    |
|   | –                | 7                | 9                     | 18                    |
| Загальна кількість банків, що мають ліцензії на проведення операцій з іноземною валютою   | –                | 149              | 162                   | 181                   |
| Кількість банків, ліквідованих протягом року  | 3                | 9                | 20                    | 7                     |
| Розподіл банків по групах за регулятивним капіталом:<br>– I група (регулятивний капітал понад 1500 млн. грн.)<br>– II група (регулятивний капітал понад 500 млн. грн.)<br>– III група (регулятивний капітал понад 200 млн. грн.)<br>– IV група (регулятивний капітал менше 200 млн. грн.) | –<br>–<br>–<br>– | –<br>–<br>–<br>– | 12<br>15<br>28<br>108 | 18<br>19<br>21<br>121 |
| Активи банків, млн. грн.  | –                | 39900            | 213878                | 880302                |
| Кредити надані  | 27               | 19574            | 143418                | 747348                |
| Власний капітал, млн. грн.  | –                | –                | 25451                 | 115175                |
| Усього сплаченого статутного капіталу зареєстрованих банків, млн. грн.  | 0,5              | 6003             | 16144                 | 119189                |
| Середній розмір сплаченого статутного капіталу на 1 діючий банк, млн. грн.  | –                | 24               | 99                    | 654,9                 |

Примітка. Таблиця складена за даними [8-10].

У банківській системі України банки за участю іноземного капіталу з'явилися у 1994 р. – 12 банків, у тому числі із 100% іноземного капіталу – 1 [8]. Слід зазначити, що приход іноземного капіталу в банківський сектор не виправдав сподівань щодо зниження кредитних ставок та підвищення якості обслуговування.

Позитивними тенденціями у розвитку банківського сектору є зростання активів банків та власного капіталу у т. ч. статутного. Це свідчить про активну діяльність цього сектору. Зазначимо, що достатній рівень банківського капіталу є одним із основних чинників стабільного функціонування самої банківської системи, а також сприяє ефективному функціонуванню економіки країни в цілому.

Структурний та інституціональний аналіз банківського сектору виявив значну структурну неадекватність підсистеми, яка характеризується високим рівнем концентрації водночас з дуже низьким рівнем централізації. Підтвердженням є розподіл банків за групами регулятивного капіталу у 2009 р. Наприклад, 10 банкам із I групи належить 53,1% загальних активів підсистеми. Зазначимо, що цю класифікацію НБУ розробив у 2002 р. і змінював її 5 разів. До 2002 р. діяла класифікація банків за статутним капіталом. Дослідження динаміки змін за таких обставин досить проблематично. Отже, більшість ресурсів належить 18 банкам (68,9% загальних активів), які обслуговують практично весь великий бізнес в Україні. Решта це дрібні за розмірами банки, які не можуть мобілізувати достатні ресурси для фінансування великих угод і проектів, це в свою чергу обумовлює низький рівень диверсифікації клієнтської бази і високий рівень кредитних ризиків.

За останні 4 роки банківська система стрімко зростає. Загальні банківські активи у 2009 р. виросли у 4 рази у порівнянні з 2005 р. Якщо у 2005 р. вони склали близько 213,9 млрд. грн., тобто глибина банківського сектору складала лише 20,4% від ВВП, то у 2009 р. 880,3 млрд. грн. та 96,2% від ВВП [10]. Отже, розміри банківських активів практично досягли розмірів ВВП країни за якихось 19 років. Схоже на те, що в цій країні лише цей сектор економіки і розвивається. Для порівняння, у Сполучених Штатах глибина банківського сектору складає 102,56%, у Польщі – 81,25% [10, 11].

Поза увагою неможливо лишити високий рівень ліквідації банківських установ. Загальна кількість банків, ліквідованих протягом 1991-2009 рр. складає 127 одиниць, або 64% від зареєстрованих у 2009 році. Близько 90% банків ліквідовано за невиконання нормативних вимог законодавства. Зазначимо, що із кількості зареєстрованих банків у 2009 році лише 92% є діючими [8-10]. По-перше, це свідчить про неналежний загальний рівень кваліфікації банківського персоналу, а також про недостатню кількість висококваліфікованих топ-менеджерів. По-друге, це пов'язано із нестабільною економічною ситуацією і надто частими змінами у «правилах гри» і відсутності дієвої системи

пруденційного нагляду. По-третє, такі тенденції свідчать про нестабільність як досліджуваного сектору, так і економічної системи загалом. Важливе значення для розвитку банківського сектору має ресурсна база. Основні види ресурсів наведено у табл. 3.7.

**Таблиця 3.7**

**Характеристика ресурсної бази підсистеми «Банківській сектор»  
України (на кінець періоду, млн. грн.)**

| Вид ресурсу  | 2000  | 2005   | 2009   |
|--|-------|--------|--------|
| Статутний капітал  | 3666  | 16144  | 119189 |
| Запозичені ресурси всього  | 18657 | 134754 | 334953 |
| у тому числі кошти суб'єктів господарювання                            | 12002 | 57104  | 110417 |
| у тому числі кошти фізичних осіб                                       | 6655  | 74778  | 214098 |
| Прибуток   | - 30  | 2170   | -38450 |
| Ресурси всього   | 22293 | 136924 | 296503 |
| Відношення кредитів комерційних банків до їх депозитних зобов'язань, % | 105,6 | 106,4  | 215,9  |
| Відношення кредитів комерційних банків до загальної ресурсної бази, %  | 87,80 | 104,74 | 252,05 |

Примітка. Таблиця складена за даними [8-10].

Як видно із даної таблиці, останніми роками ресурсна база має стійку тенденцію до зростання. Особливе значення має збільшення у 2,5 рази запозичених ресурсів (банківських депозитів), які у розвинутих країнах складають основу довгострокових інвестиційних ресурсів. І все-таки, незважаючи на зростання, розміри ресурсної бази банківського сектору не відповідають потребам у кредитних ресурсах реального сектору. Скажімо, у 2009 році відношення ресурсної бази до ВВП дорівнювало лише 32,4%, для порівняння – цей показник у Радянському Союзі сягав 70%. Крім того, формування ресурсної бази банків відбувається на основі ресурсів, які відносяться до категорії короткострокових, які займають у загальному обсязі 76,2%, що в свою чергу є одною із причин низького рівня ліквідності підсистеми; це пов'язано із невідповідністю між строком залучення і розміщення кредитних ресурсів. Зазначимо, що у 2009 р. інтенсивність використання ресурсної бази значно зросла у порівнянні з 2000 р. Такі результати можуть свідчити про покращення



менеджменту пасивних та активних операцій, а також підвищення кваліфікації банківських робітників.

Світовим банком у 1999-2000 рр. були проведені дослідження фінансово-кредитної системи України. Виявлені неформальні інституціональні норми, які значно обмежують розвиток банківського сектору. До них відносяться: високий рівень політизації підсистеми, де вибраним банкам створюються найсприятливіші умови для роботи. Політичні контакти та політичний вплив на сьогодні є провідним фактором успіху. Крім того, «деякі з банків, які служать приватним інтересам потужних владних структур, досі є важливими джерелами особистого збагачення» [12, с. 65]. Нажаль, виявленні інституційні обмеження існують і сьогодні.

Ступінь розвитку підсистеми добре характеризує рівень фінансового (банківського) посередництва. Ступінь посередництва банківського сектору в цілому можна визначити як співвідношення між його внутрішнім кредитом (КВ) і ВВП. Порівняльний аналіз ступеню посередництва банківського сектору у різних країнах та Україні наведено у табл.3.8.

**Таблиця 3.8**

**Порівняння обсягів фінансового посередництва банківського сектору України та інших країн за 2008 р.**

| Показник | Німеччина | США   | Польща | Японія | Мексика | Україна |
|----------|-----------|-------|--------|--------|---------|---------|
| КВ/ВВП   | 124,0     | 57,70 | 52,43  | 57,75  | 18,44   | 80,10   |

Примітка. Таблиця складена за даними [10, 11].

Як видно із табл. 3.8, рівень фінансового посередництва вітчизняних банків майже у півтори рази вищий за рівень у провідних країнах. Виключення складає лише Німеччина у якій традиційно підприємства надають перевагу класичному кредитуванню через банківські кредити і практично не використовують

кредитування шляхом залучення коштів на фондовому ринку. Що до Мексики, то вона відноситься до країн з низьким рівнем доходу, що означає дуже малу за обсягами ресурсну базу і відповідно рівень фінансового посередництва дуже низький не тільки у банківському секторі, а і у секторі НБФУ.

Ще одним індикатором рівня банківського посередництва може слугувати коефіцієнт монетизації (МЗ/ВВП). Цей показник показує якою кількістю коштів обслуговується національна економіка. Нормальним вважають показник у 60-70% від ВВП для України у 2008 р. цей індикатор дорівнював 54,4%. Коефіцієнт практично наблизився до нормативу це означає, що економіка України майже забезпечена коштами для своєчасної і повної реалізації виробленого валового внутрішнього продукту, формування фінансових фондів загальнодержавного призначення та мінімізації обсягів заборгованості між економічними суб'єктами. Невеликий дефіцит коштів у 5,6% покривається за рахунок сурогатних коштів у розрахунках між економічними суб'єктами. На наш погляд, сукупність усіх приведених показників зазначає умовно нормальну ліквідність економіки у цілому попри невеликі розміри ресурсної бази.

Дослідимо рівень спекулятивної поведінки банків в Україні. Більшість провідних вчених вважає, що підвищення спекулятивної активності є головною причиною фінансової кризи. Індикаторами такої поведінки можуть бути: збільшення обсягу їх позабалансових операцій; збільшення частки цінних паперів у банківських активах; зменшення частки кредитів у банківських активах; зменшення у загальній сумі доходів банків частки доходів від традиційного посередництва і підвищення – частки доходів від операцій на валютному й фінансовому ринках; прискорення процесу створення грошей (що спричиняє інфляцію). Порівняльний аналіз показників спекулятивної поведінки за окремими країнами наведено у табл. 3.9.

Отже, за даними табл. 3.9 можемо стверджувати, що банківський сектор України не виявив спекулятивної поведінки. Крім того, частка кредитів у загальних активах має тенденцію до зростання. Така поведінка може бути

пояснення в першу чергу тим, що фондовий ринок України має незначну потужність і слабку інфраструктуру.

**Таблиця 3.9**

**Показники спекулятивної поведінки банківського сектору**

| Країни    | Цінних паперів у банківських активах, % |       |       | Кредитів у банківських активах, % |       |       | Доходи від фінансових операцій у загальній сумі доходів, % |      |      |
|-----------|---|-------|-------|-----------------------------------|-------|-------|--|------|------|
|           | 2000                                    | 2005  | 2008  | 2000                              | 2005  | 2008  | 2000   | 2005 | 2008 |
| Німеччина | 23,57                                   | 25,99 | 24,92 | 48,43                             | 46,51 | 46,35 | 5,96   | 9,94 | –    |
| США       | 21,05                                   | 20,25 | 20,20 | 61,65                             | 61,51 | 56,26 | –  | 0,9  | –    |
| Польща    | 22,16                                   | 22,83 | 16,84 | 45,23                             | 46,06 | 64,50 | 4,8  | 2,72 | 2,90 |
| Японія    | 19,83                                   | 27,22 | 24,31 | 56,74                             | 55,82 | 57,75 | 8,33   | 5,35 | –    |
| Мексика   | 26,4                                    | 31,95 | 29,78 | 55,92                             | 41,94 | 40,58 | 5,94   | 8,11 | 3,62 |
| Україна   | –                                       | 6,45  | 4,22  | –                                 | 66,52 | 80,10 | –  | 7,45 | 16,6 |

Примітка. Таблиця складена за даними [8-11].

Що стосується інших країн, то вони в останнє десятиліття демонстрували рівноважну політику, яка не передбачала значних змін у структурі активів. Виключення складає банківський сектор Мексики, який проводив спекулятивну політику розвитку.

Отже, банківська криза в Україні пов'язана не з публічною поведінкою банків. Причина більш за все пов'язана з соціально-економічною нестабільністю.

Розглянемо стан підсистеми «Небанківські фінансові установи». Елементи цієї підсистеми можуть відігравати значну роль в економічному розвитку країни. Але, з огляду на світовий досвід, цю підсистему можливо розвивати при досягненні певного рівня розвитку не тільки підсистеми «Банківський сектор», а і підсистеми «Інфраструктура фінансового ринку», а також певних економічних та позаекономічних інститутів, наприклад, розвинутого інституту приватної власності, економічної свободи, культури підприємництва, діючих моральних норм тощо.

На сьогодні нашим законодавство, а саме Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначено ряд фінансових послуг, які можуть надаватися фінансовими установами. До таких

послуг належать: випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; довірче управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій та поручительств; переказ грошей; послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг; інші операції, які відповідають критеріям, визначеним у пункті 5 частини першої статті 1 [13]. Фінансові посередники згідно чинного законодавства мають право здійснювати одну чи дві фінансові послуги. Згідно звітів Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг на фінансовому ринку діють наступні фінансові компанії: страхові, кредитні союзи, фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, факторингові, ломбарди, компанії, що забезпечують проведення розрахунків (обмін валют та переказ грошових коштів), лізингові, довірчі товариства, інвестиційні фонди, венчурні фонди, недержавні пенсійні фонди.

Дослідимо структурну характеристику і динаміку розвитку сектору «Небанківські фінансові установи», елементи якої наведено у таблиці 3.10.

**Таблиця 3.10**

**Показники діяльності НБФУ – загальний огляд**

| НБФУ – показники   | Кількість зареєстрованих установ |      | Активи (у млн. грн.) |         | % від ВВП |      |
|--|----------------------------------|------|----------------------|---------|-----------|------|
|  | 2005                             | 2009 | 2005                 | 2009    | 2005      | 2009 |
| Страхові компанії  | 398                              | 450  | 20920,1              | 41970,1 | 2,0       | 4,59 |
| Кредитні спілки  | 725                              | 816  | 1939,5               | 4218,0  | 0,18      | 0,46 |
| Недержавні пенсійні фонди – активи                         | 54                               | 109  | 46,2                 | 857,9   | 0,004     | 0,09 |
| Інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній | 165                              | 985  | 6098,9               | 82540,9 | 0,58      | 9,02 |

Примітка. Таблиця складена за даними [14-16].

У першу чергу звертає на себе увагу те, що у табл. 3.10 приведені дані лише за неповним переліком фінансових компаній. Така ситуація склалась із-за браку інформації. В загальні інформація присутня в публічних джерелах, але вона носить фрагментарний характер за яким не можливо представити цілісну картину з функціонування та розвитку сектору, а також зробити загальні порівняння. Наприклад, по фондах фінансування будівництва, фондах операцій з нерухомістю наведено обсяги залучених коштів; по компаніям, що забезпечують проведення розрахунків та факторинговим – обсяги операцій; по лізинговим – вартість укладених договорів. Нами обрано найбільш поширений і універсальний показник за яким можливо співставити розміри як компанії, так і сектору – обсяг активів. На основі аналізу даних табл. 3.10 ми можемо дійти висновку, що сектор НБФУ практично не має впливу на розвиток економіки України. Причина в тому, що сукупні активи цих посередників є за малими для здійснення великих фінансових операцій. Крім того, цей сектор має такі ж вади, як і банківський – це структурна неадекватність: високий рівень концентрації з низьким рівнем централізації. Скажімо, у 2009 р. на десять найбільших компаній із страхування життя, що складає 13,9% від загальної кількості припадало 80,9% сукупних страхових премій. Для інших видів страхування на 50 страховиків, які складали 13,2% від загальної кількості компаній припадало 75,2% страхових премій [14]. Слід відзначити, що інформація щодо рівня концентрації інших фінансових посередниках, а саме у секторі кредитних союзів та недержавних пенсійних фондів відсутня. Отже, інформація яку оприлюднює Комісія носить фрагментарний характер, у звітах не можливо відслідкувати динаміку розвитку ринку за окремими видами фінансових посередників. Ми розуміємо, що досліджувана підсистема НБФУ знаходиться у стані початкового розвитку і незначна кількість посередників безперечно має бути монополістами виходячи тільки з того, що ринок знаходиться у первісному стані формування. Другим недоліком є надзвичайно низька потужність сектору. Сукупні активи фінансових установ, які діють на українському фінансовому ринку, дорівнюють активам

середньої фінансової установи країн Заходу. Порівняльний аналіз сукупних активів окремих фінансових посередників провідних країн наведено у табл. 3.11.

**Таблиця 3.11**

**Активи інституційних інвесторів як відсоток ВВП у 2008 р.**

| Країна            | Інвестиційні фонди | Пенсійні фонди | Страхові компанії | Усього |
|-------------------|--------------------|----------------|-------------------|--------|
| Україна           | 6,67               | 0,06           | 4,42              | 11,16  |
| Німеччина         | 39,5               | 11,89          | 59,04             | 105,7  |
| Великобританія    | 32,68              | 64,05          | 89,95             | 186,68 |
| США               | 69,1               | 57,71          | 40,83             | 167,64 |
| Польща            | 6,58               | 10,98          | 10,84             | 28,4   |
| Чеська Республіка | 4,07               | 5,11           | 11,29             | 20,47  |
| Туреччина         | 2,61               | 1,48           | 2,74              | 6,83   |
| Мексика           | 6,53               | 7,47           | 4,41              | 18,41  |

Примітка. Таблиця складена за даними [11, 14-16].

За приведеними даними в табл. 3.11 розміри української підсистеми НБФУ не самі менші, у Туреччині цей сектор майже у двічі менший. За приведеними показниками ми можемо стверджувати про відсутність великих інституційних інвесторів, які могли б спрямувати будь-які інвестиції у реальний сектор економіки. Незначна потужність сектору НБФУ у свою чергу стримує розвиток фондового ринку, активність якого залежить від інтенсивності попиту та обсягів коштів. З іншого боку, інституційні інвестори вимагають досить широкого спектру інструментів фондового ринку для ефективного розміщення своїх коштів, але на сьогодні асортимент фінансових інструментів вкрай обмежений.

Слід зазначити, що попри активний розвиток в останні роки НБФУ в Україні залишається значна частина видів фінансових посередників, які не представлені. Так в Україні не існує інвестиційних компаній (investment firms) у визначенні «Директиви ЄС 39/2004», інститутів прямого інвестування, хедж-фондів, інститутів венчурного інвестування (зокрема, венчурних інвестиційних компаній, а венчурні фонди представлені як ІСІ), інститутів інвестиційного консультування» [17]. Крім того, венчурному інвестуванню притаманні

специфічні риси. В нашій державі воно використовується виключно для оптимізації податкових зобов'язань. У країнах з високорозвиненою економікою метою венчурного інвестування є пошук і впровадження інновацій.

Порівнюючи сучасний стан розвитку підсистеми «Небанківські фінансові установи» з результатами дослідження Світового банку 1999-2000 рр. маємо підстави стверджувати, що за 9 років кардинальних змін у розвитку і функціонуванні не відбулось. Так зазначені у звіті Світового банку недоліки все ще залишаються актуальними. В ньому зазначалось, що рівень розвитку сектору НБФУ є незадовільним, хаотичним та повільним. Крім того, зростання сектору стримують такі чинники, як:

- негативна репутація окремих категорій НБФУ, яка пов'язана з недостатньо розвинутою повагою до своїх фідучіарних зобов'язань;
- недостатній захист учасників основних ринків;
- низький якісний рівень професійного середовища, пов'язаний з незадовільною кваліфікацією персоналу [12].

У цілому розвиток «Фінансово-кредитної системи» носить незадовільний характер, має пригнічений стан і низьку потужність. На наш погляд, такий стан спричинено як несприятливим інституціональним середовищем, так і макро- та мікроекономічними показниками. Перехід до ринку відбувався за відсутності розвинутої фінансової системи. «У країні не було ні традицій ведення банківського бізнесу, ні центрального банку, ні досвіду здійснення монетарної або кредитної політики. Банки в УРСР підпорядковувалися Державному банку Радянського Союзу, який, у свою чергу, підпорядковувався Держпланові СРСР і функціонував як механізм видачі грошей згідно з плановими показниками» [18, с. 25]. До несприятливих макро- і мікроекономічних чинників, які уповільнюють розвиток системи, належить:

- невідповідність структури попиту і пропозиції на фінансових ринках, що в першу чергу спричинено незадовільним станом ресурсної бази системи, обмеженістю каналів, які забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів між

окремими сегментами підсистеми і головною роллю держави у розподілі обмежених фінансових ресурсів.

– викривлене ціноутворення, яке спричинено відсутністю безризикового активу, відносно якого визначається ціна інших фінансових інструментів. Неможливість використання державних облігацій України у якості безризикового інструменту пов'язано з недовірою у здатність уряду поважати свої фінансові обіцянки [12];

– низька платоспроможність потенційних споживачів фінансових послуг (домогосподарств);

– недосконалість нормативно-правової бази у сфері регулювання фінансових ринків;

– недобросовісна конкуренція;

Що стосується інституційного середовища, то ряд формальних і неформальних норм, а також окремі інститути суттєво стримують розвиток НБФУ. До таких факторів слід віднести:

– недостатня інформаційна прозорість діяльності НБФУ;

– низький рівень довіри до цих інститутів з боку потенційних учасників;

– відсутність ефективної та прозорої системи оцінки діяльності;

– відсутність ефективного механізму досудового захисту;

– не працює інститут омбудсмена;

– факти шахрайства та нехтування правами учасників та інвесторів з боку фінансових посередників.

Аналіз ситуації на ринку фінансових послуг свідчить, що фінансові компанії не завжди дотримуються своїх безпосередніх функцій з надання визначених послуг. Частина компаній ставлять за мету лише максимізацію прибутку, а безпосередньо свої фінансові послуги сприймають лише як специфічний засіб досягнення цієї мети. Такий підхід превалює на ринку фінансових послуг України, що наносить серйозні збитки іміджу фінансових посередників взагалі.

Отже, спираючись на проведені дослідження можна стверджувати, що сектор НБФУ на сьогодні не має суттєвого впливу на соціально-економічний



розвиток держави в цілому. Що стосується банківського сектору, то сьогодні його потужність суттєво обмежена ресурсною базою та ступенем розвитку фондового ринку. Вітчизняні банки загалом отримують левову частку своїх доходів від класичних фінансових операцій і незначну від спекулятивних.

Загалом рівень розвитку фінансового посередництва в нашій країні можливо порівняти з рівнем розвитку провідних країн початку ХХ століття. Отже, фінансові посередники в Україні не є первинною причиною кризи.

### Література

1. Барановський О. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву // Фінанси. Податки. Кредит. С. 34-48.
2. Конопліна Ю.С. Система пенсійного забезпечення як елемент соціальної сфери економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
3. Кремень В.М. Фінансові конгломерати в системі фінансових посередників // Кузнєцова А.Я. Місце і роль недержавних пенсійних фондів на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
4. Тулуш Л.Д. Воскобійник Ю.С. Сучасний стан і перспективи розвитку страхового ринку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
5. Ігнатенко М.В. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи України //
6. Полетаєв О.О. Проблеми і напрями удосконалення функціонування фінансового посередництва на ринку цінних паперів // Економіка. Наукові праці. Том 133 Випуск 120. С. 51-55.
7. Коваленко В.В., Черкашина К.Ф. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Books\\_academy%5C899\\_2010.pdf](http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Books_academy%5C899_2010.pdf)
8. Бюлетень Національного банку України № 3/2006 (156) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>

9. Бюлетень Національного банку України № 6/2010 (207) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>
10. Попередні підсумки діяльності банків 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/bank\\_sup.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup.htm)
11. Income Statement and Balance Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=86>
12. Україна: фінансовий сектор та економіка. Нові стратегічні завдання. – К.: Видав. дім Козаки, 2001. – 120 с.
13. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
14. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році
15. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2009 рік
16. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2008 році (Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/1050/71\\_4.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/1050/71_4.pdf).
17. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 року (проект). [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
18. Ларцев В. Основні етапи роздержавлення банківської системи в Україні // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 24-28.

## РОЗДІЛ 4. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 4.1. Релігійний вимір соціально-економічної поведінки за умов глобальних ризиків

Глобалізаційні процеси, що нині охопили економічні, політичні, науково-технічні відносини, зумовлюють зростаючий вплив соціокультурних факторів екзогенного походження, насамперед, по відношенню до тих країн, які активно здійснюють трансформаційні перетворення. Але водночас глобалізаційні «виклики», які актуалізують тенденцію до формування однополярної системи світу з акцентом на цінностях західнохристиянської цивілізації («вестернізація»), проявляються на тлі неоднозначних «відгуків» з боку незахідних цивілізацій («естернізація»). Опозиція глобалістській перспективі східними країнами, які досить успішно модернізувались, демонструє можливість та необхідність зважання на релігійні чинники економічної поведінки, що репрезентують притаманні ендогенному соціокультурному простору символічні стереотипи розв'язання господарських проблем. Означене знаходить свій прояв у формуванні локальних, самобутніх форм виробництва та споживання, моделей менеджменту та маркетингу.

Глобалізація провокує появу нових соціально-економічних ризиків, зокрема, протидію з боку деяких країн глобалістській стратегії, екологічні, міграційні проблеми, транснаціоналізацію корупції, появу міжнародного тероризму, відмивання «брудних» грошей тощо. Розв'язання цих глобальних викликів суто адміністративними методами не завжди є можливим, тому актуалізується суспільна потреба у необхідності пошуку позаекономічних, ірраціональних соціальних технологій, здатних не менш ефективно, ніж суто економічні, правові важелі, регламентувати та регулювати соціально-економічну поведінку.

Економічна поведінка є соціально мінливим явищем, сутність та особливість якої детермінується певним ендогенним соціокультурним контекстом. Специфіка економічної поведінки обумовлюється впливом на неї не лише суто економічних

змінних (прибутковість, інвестиційна привабливість тощо), але й культурних цінностей, релігійних традицій, світоглядних установок, сформованих у процесі генези суспільства, які присутні як на свідомому, так і на підсвідомому рівні суб'єктів і виступають чинниками конструювання певного типу господарської культури.

Отже, економічну поведінку можна розглядати, зокрема, з точки впливу на неї чинників релігійної модальності, які виконують роль своєрідних соціальних констант, що забезпечують передачу соціального досвіду від покоління до покоління, забезпечуючи тим самим цілісність соціуму. Для розробки такої версії функціональної ролі релігії в глобальному світі використані теоретико-методологічні засади філософії символічних форм Е.Касірера. Згідно такого підходу релігію можна інтерпретувати як автохтонну соціальну технологію розв'язання буттєвих проблем у певному суспільстві, що ґрунтується на інтуїтивно-символічних засадах світосприйняття та здатна розв'язувати життєво назрілі проблеми через забезпечення не силового, а морально-етичного санкціонування економічної поведінки.

Основою мотивації соціально-економічної поведінки може бути символічний образ світу, що задається тією чи іншою релігією, тобто той образ, що знаходиться між емпіричним світом та його ірраціональним сприйняттям людиною. Релігійну детермінацію не слід розуміти виключно таким чином, що в кожній конкретній соціальній дії є релігійний компонент, на який слід зважати. Детермінуючий вплив релігійного чинника має більш загальний символічний характер та втілює в собі очікування не одного діючого суб'єкта, а всю систему культурно легітимних в даному соціумі норм, традицій, моделей трудової активності, відношення до грошей, багатства, природного середовища тощо.

За умов відкритого інформаційного простору та глобалізаційних загроз, що з'являються у формі тих чи інших викликів, спокусливих прикладів (високого життєвого рівня, споживацької психології, гедоністичного стилю життя тощо), актуалізуються не силові, а моральні, і насамперед релігійні детермінанти регулювання економічної поведінки, вміння внутрішньо,

ментально, світоглядно протистояти «напливу» цінностей західного суспільства. Звернення до досвіду успішної модернізації східних країн Аравійського півострова, Південно-Східної Азії, приклади відносно швидкого «прориву» в світову спільноту прибалтійських країн, Польщі, Чехії свідчить про те, що на ефективність соціально-економічних перетворень впливають не лише наявність матеріальних ресурсів, але й відповідність інституціональної матриці суспільства здійснюваним ринковим перетворенням, уміння мобілізувати, задіяти самобутні ціннісні установки, традиції, їх інтерпретація адекватно тим нагальним завданням, що стоять перед реформованим суспільством.

Американський соціолог Р. Робертсон увів у науковий обіг поняття «глокалізація», яке, власне і відображає зіткнення та взаємопроникнення тенденцій до гетерогенності (різноманітності, локалізації) та гомогенності (одноманітності, глобалізації) сучасного світу. За умов нестримної експансії транснаціонального капіталу, який нав'язує свої правила гри країнам, послабляючи тим самим регулюючі функції національних урядів, дедалі частіше звучать голоси громадських рухів проти глобалізації. Альтерглобалізм – опір противників західноцентричної моделі глобалізації, які виступають не стільки проти міжнародних інтеграційних процесів, скільки за досягнення соціальної та гуманістичної спрямованості нинішнього світового устрою, за збереження різноманіття культур, проти всевладдя ТНК.

Певні тенденції останнього десятиліття засвідчують, що на зміну монополярному приходять багатополлярний, поліцентричний світ. Наступає епоха, лідерами якої поступово ставатимуть не країни західної демократії, а країни авторитарного капіталізму. Досвід Китаю, Сінгапуру, Південної Кореї доводить, що для економічного підйому не обов'язкова наявність ліберальної демократії в її західному варіанті. Глобалізація супроводжується посиленням процесів регіоналізації, локалізації світового економічного, політичного простору. Зростає потужність нових центрів сили, проявляється тенденція до поступового переміщення центру економічного впливу із Заходу на Схід. Так,

Індія вийшла у світові лідери з виробництва продуктів програмного забезпечення, китайська продукція заповнила світові прилавки, а лівова частка світових нафтових запасів належить мусульманським країнам. Лідери латиноамериканських країн, які розчаровані глобалізацією, об'єднуються в новий економічно-політичний блок – Південно-Американський союз націй (аналог ЄС) і активно шукають союзників поза материком (наприклад із Росією). Планується, що країни Південної Америки будуть мати валюту та Центробанк.

Разом із популярністю ісламу на тлі фінансової кризи у світі зростає інтерес до банківської справи «по-шаріату». У той час, як західні фінансові установи підраховували збитки під час світової фінансової кризи 2008 - 2009 рр., мусульманські банки відчували себе стабільно, оскільки останні не вкладали гроші у віртуальні акції і не дозволяли собі валютних спекулятивних операцій. Адже заняття лихварством та вилучення позичкового відсотку вважається гріхом в ісламі, а тому, щоб отримати прибуток банку, слід вступити в партнерство із своїм клієнтом і чесно розподілити із ним усі ризики. Капітал у західних банках, як правило, йшов у віртуальну спекуляцію (грошові операції на фондових біржах) і на певному етапі почав переважати переміщення капіталу у вигляді реальних грошових інвестицій. В економіці виникла ситуація «мильної бульбашки», коли ринкова вартість цінних паперів перевищила їх реальне наповнення, що власне й зумовило глобальну світову фінансову кризу 2008 р.

Цей досвід може бути корисним і доцільним щодо можливостей його використання і в трансформаційній практиці нашого суспільства, адже Україна за своїм геополітичним становищем, займаючи проміжне місце між Сходом та Заходом, піддавала аккультурації різноманітні соціокультурні впливи, модифікуючи їх відповідно до своїх потреб. Аналіз особливостей генези української православної господарської етики дає змогу означити її як етично-раціональну, в творенні якої брали участь як православні, так і західнохристиянські конфесії, що відображає генетично вкорінений

багатовекторний поступ вітчизняного соціуму. Українська православна трудова аскеза тяжіє до загальноєвропейських ринкових засад, але із необхідністю врахування в економічній діяльності соціальних питань. Такий етично-раціональний характер української православної господарської етики, що одночасно може поєднувати в собі певний індивідуалізм і, водночас, традиції добровільної співпраці в громаді, працьовитість із емоційним мрійництвом, очікуванням кращої долі, приватновласницькі інстинкти з екологічним характером праці на землі, інтравертивність народу з його толерантним ставленням до інших культур, відображає потенційні можливості України інтегруватись у світову економіку на засадах нового глобального екологічного мислення.

Світовий досвід країн, що досягли високого рівня соціально-економічного розвитку та засвідчили вміле поєднання релігійних вірувань та етичних уподобань з сучасними науковими технологіями, ринковими досягненнями, змушує переглянути усталені теоретичні положення щодо незахідних цивілізацій, як традиційних суспільств, що не здатні в силу своєї консервативності, прихильності споконвічним релігійним традиціям, сформувати ендогенні ціннісні установки ринкового спрямування.

Так сучасні соціологи Ш. Ейзенштадт та Е. Шілз, розглядаючи роль традиції у процесах модернізації, акцентують увагу не на звичному для всіх символічному аспекті традиції, що пов'язаний із статичною стороною соціальних процесів, для яких характерна повторюваність, ідентичність моделей соціальної поведінки упродовж багатьох поколінь, а на її функціональному, динамічному аспекті. Зосередивши увагу на способах відтворення традицій та механізмах детермінації нею соціальної поведінки, соціологи засвідчують значимість та стійкість сформованих ціннісно-сміслових чинників регуляції соціальної дії та необхідність збереження базових соціальних інститутів у процесах осучаснення, і водночас можливість динаміки, адаптації традицій під тиском зовнішніх чинників.

На думку Ш. Ейзенштадта, успішна модернізація повинна передбачати реалізацію наступних моментів:

1. Переглянути співвідношення традицій та змін, провести аналіз тих сил всередині даного традиційного суспільства, які сприяють процесу змін, і тих, хто перешкоджає цьому, а відповідно, і аналіз місця цих сил у загальній структурній та культурній системі регуляції.

2. Виявити відмінності між змінами, притаманними самому традиційному порядку, і тими, що можуть виводити за ці межі на оновлення суспільства.

3. Знайти відмінності між змінами, які сприяють подальшому стійкому розвитку суспільства, і тими, які підривають таку здатність.

4. Виявити загальний характер впливу сучасних змін на традиційну систему.

5. Визначити, в якій мірі суспільство може відшукати у своїй власній спадщині здатність вирішувати ці проблеми або досягти цього через адаптацію до нових умов без широкої зміни своїх центральних інститутів та ціннісно-сислової сфери або через їх трансформацію [12, с. 239-240].

С. Кірдіна вважає, що на успішність міжцивілізаційної комунікації за умов процесу глобалізації впливає співвідношення між запозиченими та ендогенними соціальними інститутами в межах країни. Виходячи з аналізу статистики по історії економічного розвитку зарубіжних країн та Росії, соціолог передбачає, що критичним рівнем для впровадження альтернативних інституціональних форм є рівень у 30 – 40 %. При перевищенні цього рівня зростає небезпека збереження домінуючого становища базових соціальних інститутів. Якщо ж частка альтернативних інституціональних форм стає дуже малою, то їх компенсуюча роль у подоланні стихії дії базових інститутів не проявляється в повній мірі [8, с. 140].

Необхідність та неминучість реакції суспільства на глобалізаційні «виклики» за умов інформаційної «прозорості» кордонів заперечує ізоляціонізм як неперспективну форму взаємодії цивілізацій, і водночас необхідність відмови від політики пасивних запозичень соціокультурного багажу інших



суспільств, безвідносно до його релігійної специфіки країни. Зважання на дві вказані обставини нашою є на думку про можливість використання поміркованого варіанту реакції суспільства на глобалізаційні «виклики»: вибіркового соціокультурного протекціонізму. Така модель соціального поступу дає змогу, не впадаючи в соціокультурний ізоляціонізм, захищати власну культуру, зберігати релігійну ідентичність суспільства, а в нашому випадку – православному. Слід використовувати різного роду соціокультурні фільтри, які б на мікрорівні (рівні окремих економічних одиниць) були «прозорі» для повідомлень, що стосується застосування тих чи інших новітніх технологій у сфері виробництва, освіти, охорони здоров'я, вирішення екологічних проблем, і не були «прозорі» на макрорівні (соціетальному рівні) для повідомлень, що здатні вплинути на світоглядні установки, символічні стереотипи сприйняття світу.

Отже, при здійсненні трансформаційних процесів в українському соціумі необхідно враховувати динаміку співвідношення між базовими соціальними інститутами, які традиційно регулюють різні аспекти життя суспільства, і запозиченими інституціональними формами, які привносять на ендогенний ґрунт нові моделі економічної поведінки, інтенсифікуючи тим самим процеси соціальної диференціації, майнового розшарування.

На думку автора, у ролі таких базових соціальних інститутів, які здатні органічно включитись у процеси осучаснення українського суспільства та виконувати в ньому інтеграційні функції, є насамперед традиційні соціальні важелі регулювання економічної поведінки – православна релігія, родина, громада, школа. Лейтмотив сучасних трансформаційних процесів в Україні під формулою: традиція плюс інновація, тобто органічний синтез ендогенних цінностей, самобутніх традицій (соборність, етика соціального служіння, культ господаря та сім'ї) з сучасними ринковими інститутами, досяжними установками, дасть змогу виробити імунітет та протистояти вірусам «вестернізації» та «русифікації» і, водночас, не дозволить залишитись на периферії цивілізаційного розвитку.

А. Тойнбі у свій час писав про те, що визначальним критерієм поступу цивілізації є не стільки завоювання нею інших країн, розширення своїх територіальних кордонів, скільки її поступ у напрямку духовного самоствердження, самовизначення [10, с.202-212]. У сучасній інтерпретації думок англійського історика стосовно пошуку передумов процесу державотворення це може звучати як необхідність розробки національної ідеї, яка б ґрунтувалась на інтегральній системі цінностей як Західної, так і Східної України, адже, як показує вже хрестоматійний досвід тієї ж Японії, дійсно інтернаціональним стає лише глибоко національне. Наявність розробленої національної ідеї, що орієнтується на соціетальні потреби українського суспільства і яка б у відповідності із модернізаційним контекстом, по-новому визначила співвідношення інтересів особи та нації, могла бути потужною рушійною силою трансформаційних процесів у країні.

Прикладом такої «м'якої» модернізації могло бути продукування, трансляція у світовий інформаційний простір національного продукту, національної ідеї, яка пов'язана з культивуванням високої землеробської культури, адже економічні традиції української нації історично пов'язані з православними цінностями, хліборобством, садівництвом, що вимагало напруження сил і працелюбства, формувало творчість і винахідництво. Ідея Бога для селянина була і залишається глибинною основою його символічної картини світосприйняття. Стиль економічного життя України також багато в чому обумовлювався і фактом існування козацтва. Козацьке волелюбство мало значний вплив на характер економічної діяльності українців, оскільки воно реалізувалось, зокрема, в розвитку вільного землеробства, розвитку демократичних засад управління соціальним життям, що не могло минути безслідно для формування економічної ментальності нації.

Прикладом органічного включення в процеси осучаснення суспільства та задіяння його інтеграційного потенціалу також може бути православна ідея соборності. У сучасній інтерпретації вона може бути пов'язана з розумінням необхідності усвідомлення людством того факту, що жодна країна без

консолідації світових зусиль не може самостійно остаточно розв'язати глобальні проблеми: забезпечити екологічну безпеку, протидіяти тероризму, вирішувати міграційні проблеми тощо.

«Нове прочитання» цінностей українського православ'я за умов формування громадянського суспільства можливе також при звертанні до досвіду функціонування такої традиційної форми соціального співжиття, як громади. З точки зору постмодернізованого суспільства, у якому домінуючими соціальними ідеалами стають цінності, пов'язані з свободою вибору життєвих стилів, вільним доступом до інформаційних ресурсів, громади як асоціації однодумців, що об'єднались, зважаючи на свої спільні соціальні інтереси, могли б забезпечити легітимну основу для прискорення демократичних перетворень у країні, визначати їх темпи. У такого роду добровільних об'єднаннях, в яких соціальний порядок підтримується завдяки елементу довіри в особистісних стосунках, на відміну від державних структур, де в відносинах переважає бюрократизм, могли б формуватись громадські ініціативи, соціальні рухи (правозахисні, екологічні, комунальні, благодійні, економічні, антивоєнні тощо). На Заході такі громадські спільноти мають характер, як правило, некомерційних об'єднань, а отже – це той ефективний «третій сектор» економіки, що є дієвою соціальною силою, на яку у своїй діяльності змушені зважати уряди країн.

Також слід відзначити, що українська православна церква, як традиційний соціальний інститут для активізації своєї мобілізуючої ролі в суспільстві, не повинна стояти осторонь тих соціально-економічних перетворень, що здійснюються в країні. Вона повинна служити взірцем для своїх adeptів, здійснюючи внесок у розв'язання таких актуальних проблем сьогодення, як моральна та матеріальна допомога хворим, немічним, людям похилого віку, наркоманам тощо. Слід відзначити позитивні зрушення щодо виявлення більш чіткої позиції православної конфесії стосовно міжнародної економічної ситуації, що в перспективі дає змогу сподіватись, що релігія як соціальний інститут на підставі зразка іншої конфесії – католицизму, згодом

знову стане визначальним чинником як внутрішньої, так і міжнародної політики.

Отже, вектор соціокультурного розвитку за принципом «традиція плюс сучасність» міг сприяти перетворенню України в високорозвинену країну, де б на ґрунті накопиченого морального капіталу нації у сфері економіки проходили апробацію сучасні біотехнології, екологічно чисті види виробництва, активно використовувались демократичні форми соціального самоврядування.

Розуміння важливості релігійних чинників, які детермінують не адміністративні, а морально-етичні важелі регулювання економічної поведінки, актуалізується у зв'язку з тим, що сучасне українське суспільство переживає трансформаційний період. Оскільки західні країни давно пройшли етап становлення ринку, то їх історія може підказати нам позасилові, моральні засоби регулювання економічної діяльності, на які мають звернути увагу державні фахівці в галузі соціоекономічної політики.

Як відомо, у німецькій соціологічній науці кінця XIX – початку XX століття започатковується традиція аналізу явищ соціального життя, згідно з якою на перший план виступає дослідження ціннісно-нормативних, християнських детермінант економічної дії. Звернення у цій роботі до творчості німецьких суспільствознавців тієї доби, таких як М. Вебер, В. Зомбарт, М. Шелер, є доречним, оскільки це був період активного розвитку ринкових відносин у європейських країнах. Оскільки Російська імперія, а згодом її правонаступники, що утворили СРСР, залишились поза межами світової економічної практики, то ситуація, що склалася в Німеччині на початку XX століття, аналогічна ситуації у сьогоднішній Україні, що й зумовлює актуальність вивчення теоретичного доробку названих соціологів щодо пошуку моральних, а не правових засобів санкціонування економічної діяльності.

Моральний аспект відносин «людина – суспільство», «людина-економіка» крізь призму співвідношення християнських та секуляризованих важелів регулювання економічної поведінки на прикладі ресентименту вивчав німецький соціолог М. Шелер. Згідно думок ученого, під ресентиментом

будемо розуміти комплекс хвилювань індивіда, які системно злиті з його діями. По-перше, тому, що мова йде про інтенсивність хвилювань однієї людини та її емоційно-відповідній реакції на іншу людину. По-друге, тому, що якість цієї емоції має негативний відтінок. Такий «душевний динаміт» утворюється в тому суспільстві і в той час, коли існує великий розрив між політичним і правовим становищем, а також публічною значимістю різних соціальних груп, перш за все їх фактичним відношенням до влади [11, с. 10].

Походження ресентименту пов'язують з особливого роду психологічною установкою на ціннісне порівняння самого себе з іншими людьми. В секуляризованому суспільстві, в якому релігійні цінності втратили роль домінуючих важелів регулювання соціальної поведінки, панують ідеали конкуренції, ідеї життєвих задач, виробляються на підставі нестримного бажання бути першим і значити більше, ніж інші. Будь-яке місце в соціальній ієрархії стає лише транзитним пунктом у досягненні наступної мети, і тому внутрішнє прагнення досягти більшого, ніж інші, набуває форми конкурентної боротьби.

У такому прагненні втілена ціннісна свідомість ресентименту, який надає перевагу моральним цінностям, пов'язаним з постійною боротьбою за виживання, гонкою за багатством, прибутками, бажанням самоствердитись у житті за рахунок інших. Вплив ресентименту зумовлює спотворення, девальвацію образу людей, які є носіями позитивних цінностей. Людина, яка знаходиться в полоні ресентименту, не може осмислити і виправдати власне буття, позитивно оцінити владу, здоров'я, красу. За відсутності морального капіталу вона не здатна здобути те, що є реальним втіленням цих цінностей. Ресентимент, зумовлюючи зміщення в структурі моралі, надаючи перевагу інструментальним, утилітарним цінностям, творить історію секуляризованої моралі. У результаті таких «моральних трансформацій» змінюється якісний зміст економічної поведінки людини; те, що раніше вважалося втіленням загальнолюдських чеснот, сьогодні проголошується архаїчним, таким, що не заслуговує на увагу.

Отже, максимально сильний потенціал ресентименту виникає тоді, коли майже рівні політичні права і, відповідно, формальне, публічно визнане соціальне рівноправ'я існують поруч із значними відмінностями фактичної влади, у фактичному майновому становищі. Іншими словами, названа властивість характерна і для українського суспільства, оскільки в ньому, як і в інших суспільствах, де ще не завершений етап первісного нагромадження капіталу, кожний суб'єкт має формальне право порівнювати себе з іншими суб'єктами, але не може зрівнятися з ними реально. Особливо яскравим відчуття розриву стає тоді, коли порівняння здійснюється з можливостями реально пануючого суб'єкта в соціумі.

Так, у свій час Ф. Ніцше писав про єврейський ресентимент, який живився за рахунок двох джерел: по-перше, надмірна національна гордість («обраний» народ) поруч з гоніннями представників цієї нації протягом століть, а, по-друге, існування формального конституційного рівноправ'я з фактичною дискримінацією народу. Звідси споконвічна тяга єврейського народу досягти матеріальних надкомпенсацій за відсутності соціального визнання.

Український ресентимент також має два джерела: з одного боку, переживання стану колишньої колонії великої Російської імперії, фінансова та технологічна залежність від Заходу, а з іншого – великі природні ресурси і спогади про волю епохи Запорозької Січі. Відомо, що за оцінками експертів, Україна на етапі проголошення суверенітету мала більш сприятливі стартові можливості для забезпечення економічного зростання (мається на увазі виробничий, трудовий та природний потенціал), ніж східноєвропейські країни (Польща, Чехія, прибалтійські країни), які зараз інтегровані в європейську спільноту і вже не знаходяться в «наркотичній» залежності від валютних ін'єкцій зарубіжних фондів.

У наші дні, коли ведеться пошук пояснень, чому не вдалося скористатися історичним шансом, відповідь шукають в особливостях менталітету народу, в той час як одна з версій відповіді може бути пов'язана із феноменом ресентименту, тому що особи, які в силу певних обставин опинились на

ключових позиціях владних структур, переживали прагнення довести будь-яким чином свою значимість не лише в українському соціумі, але і за його межами. Саме з цієї причини, психологічна надкомпенсація досягається за рахунок накопичення фінансового капіталу або / і завдяки недобросовісній конкуренції, корупції.

Таким чином, провідними компонентами соціально-психологічного механізму формування ресентименту є: заздрість, ревності, прагнення до недобросовісної конкуренції. Мова тут іде про заздрощі, які стосуються тих благ та цінностей, які по самій їх природі не можна придбати, не володіючи моральним капіталом.

Феномену ресентименту, як джерелу формування оцінок сучасної секуляризованої моралі, можна протиставити релігійну мораль. Виходячи із розуміння моралі як системи правил надання переваг тим чи іншим цінностям, релігія, в тому числі і православна, ґрунтується на вічному ранговому порядку загальнолюдських цінностей, на розумінні того, що кожна людина займаючи своє місце в цьому житті, має виконувати свої функції, а тому життєві прагнення, орієнтири особи формуються лише в сфері значимості цього місця. У людини немає потреби порівнювати себе з іншими людьми, оскільки життя кожного є змістовним і якісно ціннісним. Відмова від спотвореного сприйняття моральних оцінок, зумовлених ресентиментом, дає змогу людині, наклавши ієрархію загальнолюдських чеснот на сучасне суспільство, побачити, оцінити безперспективність, обмеженість ідеалів техногенної цивілізації, західних стандартів споживання, хижацького ставлення до природи, масового засилля поп-культури. Це в свою чергу може ініціювати пошук науковцями, громадськістю нестандартних, самобутніх шляхів поступу нації, які б, у першу чергу, спирались не на економічні та правові, а на моральні важелі регулювання економічної поведінки, наприклад, на ґрунті розумного самообмеження у сфері використання природних ресурсів, споживання матеріальних благ.

Як актуально в цьому контексті сьогодні звучать слова, написані М. Шелером ще напередодні першої світової війни: «...індустріальний прогрес

повинен розглядатись як цінний не безумовно, а лише за умови, що він не наносить довготривалої шкоди цінностям життя. У цьому випадку ми повинні сказати: збереження здоров'я раси та формуючих її груп – у тій мірі, в якій вони наділені природою повноцінними, шляхетними вітальними якостями та здібностями, – самоцінно в порівнянні з їх досягненнями, що приносять користь, і заслуговують на увагу навіть там, де це може зумовити зниження темпів індустріального зростання. Так, сім'я і нація потребують підтримки і піклування навіть у тому випадку, якщо буде доведено, що ці заходи гальмують індустріальний прогрес і розповсюдження цивілізації. Групи, що складають народ, заслуговують пільг у розподілі благ не у відповідності з мірою їх вкладу у виробництво корисних та приємних продуктів, але, в першу чергу, у відповідності з тим історично-політичним значенням, яке вони мають для створення і збереження в народі вітально-цінних владних відносин» [10, с. 204].

Орієнтація лише на матеріальні чинники досягнення економічної ефективності, покладання сподівань на універсальні ринкові важелі регулювання економічних стосунків не відповідає реаліям сучасного суспільства, яке зіштовхнулося з непрогнозованими наслідками своєї техногенної діяльності. Тому за умов розвитку тенденції до глобалізації соціального простору, яка робить світ дедалі більш тісним, знайомлячи нас з іншими релігійними світоглядами, способами мислення та соціальної діяльності, невід'ємною складовою економічної поведінки повинні стати морально-етичні чинники, на формування яких значний вплив здійснила релігія. Етнічна строкатість сучасних країн, яка ще більше підсилюється інтенсифікацією міграційних процесів, інтеграцією європейських країн, роблять необхідним зважання на етичну складову досягнення економічного успіху, толерантне відношення до представників інших віросповідань, мобілізацію духовного потенціалу суспільства шляхом опори на віру та мораль.

У свій час загострення соціально-економічних суперечностей змусило капіталістів зважити на соціальні вимоги представників робітничого класу, що



й вберегло західне суспільство від соціальних потрясінь і в перспективі забезпечило його економічне процвітання та соціальну стабільність. Реалії сучасного суспільства висувають нові етичні вимоги перед суб'єктами економічних відносин. Орієнтація на морально-етичну детермінанту економічної поведінки відкриває шлях до зростання зацікавленості робітників у результатах своєї праці, професійного натхнення, сумлінного ставлення до службових обов'язків, що природно впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва. Питання встановлення соціальної справедливості у сфері розподілу та споживання є одвічною проблемою людства. Один із фундаторів економічної соціології В.Парето стверджував те, що, якщо розвиток економіки забезпечує зростання добробуту одних і зростання бідності інших, суспільний добробут загалом буде зменшуватись.

Соціально-економічна практика сучасних західноєвропейських країн свідчить, що для досягнення «оптимальності добробуту» членів суспільства власне ринкові важелі управління економічними процесами (конкуренція, приватна власність) повинні збалансовуватись моральними важелями, серед яких важливе місце посідає соціальна відповідальність підприємництва. Соціальна відповідальність бізнесу передбачає певний рівень добровільного відгуку підприємців на вирішення назрілих соціальних проблем. Так, під впливом вибуху молодіжного та расового незадоволення в 60-70-і роки ХХ століття в США та європейських країнах, зростання безробіття, дискримінації по гендерних ознаках, загострення соціально-економічних відносин із країнами «третього» світу проблеми, що пов'язані з соціальною відповідальністю підприємців, моральні аспекти регуляції відносин усередині бізнес-сектору стали предметом уваги не лише громадськості, але й науковців на Заході. Етика підприємництва як галузь соціокультурного знання, що була започаткована такими зарубіжними вченими, як А. Етціоні, Ч. Маккоя, Р. Роллін, Р. Хартлі, М. Веласкес та іншими, зосередила свою увагу, зокрема, на з'ясуванні соціальної ролі бізнесу. Дискусія стосовно соціальних функцій підприємництва як економічної діяльності, яка спрямована на отримання максимального прибутку,

чи як діяльності, яка повинна сприяти підвищенню якості життя в самому широкому сенсі цього слова, безпосередньо стосується і українського бізнесу. Адже чи може соціально безпечно почувати себе людина, навіть при наявності солідного рахунку в банку, у суспільстві, де більша частина населення проживає за межею бідності, де існує безробіття та вирує синдром набутого імунodefіциту? Очевидно, що ні.

Більш ніж наочним прикладом аргументації цієї тези є той факт, що відверте ігнорування морально-етичної складової соціально-економічної поведінки бізнесовими та владними колами України, зумовив те, що FATF (Міжнародна організація по боротьбі із відмиванням брудних грошей) рекомендувала при проходженні через західні банки українських грошей перевіряти їх на предмет «брудного» походження. Цілком зрозуміло, що такі кроки з боку світової економічної спільноти не додають нашій країні позитивного іміджу стабільного та надійного економічного партнера.

Усвідомлення взаємозалежності безпечного соціального існування людей за умов формування суспільства ліберальної демократії об'єктивно зумовлює необхідність повернення бізнесу обличчям до розв'язання нагальних соціально-економічних проблем суспільства, зважаючи насамперед не на мотиви прибутковості, а на морально-етичні імперативи. Це в свою чергу зумовлює потребу розробки морально-етичних критеріїв оцінки економічної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності.

У ролі таких індикаторів моральної оцінки економічної діяльності можна використати наступне: 1) відповідність виробленої продукції, наданих послуг вимогам безпеки життєдіяльності як виробників, так і споживачів, 2) екологічна безпечність виробництва, застосування безвідходних технологій, 3) пріоритетність інвестиційної політики щодо соціальної сфери, 4) необхідність не лише інституціонального оформлення, але й дотримання підприємцями етичних вимог стосовно політики у сфері зайнятості (мається на увазі фактичне усунення дискримінації у сфері найму за расовими, статевими, релігійними ознаками тощо), 5) формування корпоративної культури, розробка фірмами

внутрішніх етичних кодексів, які б визначали її основні цілі та цінності, 6) використання етичних установок при здійсненні рекламних акцій, що передбачає подання правдивої та об'єктивної інформації щодо товарів та послуг, врахування ментальних особливостей аудиторії, 7) формування довіри до якості товарів та послуг відомих торгових марок, 8) участь суб'єктів підприємницької діяльності в благодійних акціях.

Якщо зважити на ці спроби визначення критеріїв оцінки морально-етичних аспектів економічної поведінки, то всі їх можна звести до одного універсального критерію: наявності чи відсутності довіри між економічними агентами. Класичне розуміння віри у вустах апостола Павла звучить наступним чином: «Віра – то втілення сподіваного і впевненість у небаченому». У соціологічному контексті нашого дослідження віру можна інтерпретувати як певну символічну картину світосприйняття, що забезпечує якісно-ціннісне ставлення до світу, коли людина може покластись на якесь апріорне знання, що виключає сумніви. Віра як поняття загальнолюдського досвіду є психологічною установкою, що може відігравати роль важливої детермінанти в конструюванні економічної поведінки, оскільки «управляє» емоціями людини, формує її доброзичливе ставлення до партнера по соціальній ситуації.

У сучасному постіндустріальному суспільстві, для якого характерними є інтенсифікація комунікативних взаємозв'язків, розмаїття соціальних ролей та статусів, фундаментального значення набуває володіння таким соціальним ресурсом, як моральний капітал, тобто здатність людей ефективно, насамперед етично спілкуватись один з одним, що неможливо за умов відсутності довіри один до одного. Віра, як загальнолюдська, вітальна цінність може мати, як це не дивно звучить, конкретний матеріальний вимір, економічну вартість. В православній культурі, як ми зазначали в попередньому підрозділі, домінантою економічного успіху традиційно визнається її нематеріальна, духовна складова. Протягом багатьох століть у православній ойкумені формувались звички, традиції, неписані правила, згідно яких вели свої справи купці, фабриканти. У дореволюційні часи, в комерційних колах відносини багато в чому

ґрунтувались на чесному слові, що було багато вагомим за юридичні документи. Порухення взятих на себе зобов'язань було рівноцінно самогубству, втраті репутації, довіри з боку партнерів. Досвід соціальної спрямованості дореволюційного бізнесу міг би бути своєрідним взірцем для формування сучасного підприємницького етосу.

Водночас соціологи фіксують зростання недовіри населення до виконавчих та законодавчих структур, навіть незважаючи на ті гучні рекламні акції, що здійснювались напередодні як президентських, так і законодавчих виборів. Відверте ігнорування владою очевидної обставини, пов'язаної з необхідністю формування «прозорих», відкритих стосунків з громадськістю, притягнення до кримінальної відповідальності осіб, що розкрадають державне майно, пошуку консенсусних способів вирішення соціальних конфліктів, на думку автора, є однією з головних причин, що гальмує реформи в суспільстві. Як на думку автора, роль віри, яка є онтологічною характеристикою існування соціального суб'єкта, повинна зростати та бути невід'ємною детермінантою його економічної поведінки, особливо за умов домінування в суспільстві ліберальних цінностей.

Отже, морально-етичні важелі (в основі яких лежать насамперед релігійні цінності) як альтернатива силовим методам розв'язання конфліктних ситуацій є факторами, що уможливають досягнення ефективної економічної комунікації між суб'єктами в ліберальному, демократичному соціумі. Тому задіяння морально-етичних важелів, як глибинних детермінант регулювання економічної поведінки, є необхідною умовою досягнення соціальної злагоди в сучасному українському соціумі завдяки тому, що чинники соціального контролю із зовнішнього, надособистісного рівня переносяться на внутрішньо особистісний. Акцент на морально-етичній складовій соціально-економічної поведінки може вберегти суспільство від спокуси вбачати засади соціального благополуччя лише в матеріальному достатку, а значить може сприяти посиленню почуття соціальної відповідальності у економічних агентів.

## Література

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 383 с.
2. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / Пер. с нем. А.Григорьев, В.Седелник. – Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
3. Быченков В. Институты: Надколлективные образования и безличные формы социальной субъектности. – М.: Высшая академия социальных наук, 1996. – 976 с.
4. Вебер М. Протестанська етика і дух капіталізму. – К.: Основи, 1994. – 269 с.
5. Зарубина Н. Социокультурные факторы хозяйственного развития: М.Вебер и современные теории модернизации / Русский христианский гуманитарный институт. – Санкт-Петербург, 1998. – 288 с.
6. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. – М.: Наука, 1994. – 443 с.
7. Кассирер Э. Избранное. Индивид и космос. – М. : Санкт-Петербург: Университетская книга, 2000. – 654 с.
8. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: Теис, 2000. – 213 с.
9. Суїменко Є. Економічна поведінка: експлікація поняття і типологічна характеристика // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №4. – С. 168 – 188.
10. Тойнбі А. Дослідження історії. Том 1. / Пер. з англ.. В.Шовкуна.– К.: Основи, 1995. – 614 с.
11. Шелер М. Ресентимент в структуре моралей. – Санкт-Петербург.: Наука, Университетская книга, 1999. – 231с.
12. Эйзенштадт Ш. Основы и структура цивилизационного устройства общества // Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия: учеб. пособие

для студ. вузов / Сост., ред. и вступ. ст. Б.С.Ерасов. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – С. 94-106.

#### **4.2. Роль релігії у формуванні ділової етики підприємництва**

За свою історію людство виробило три принципово різних інструменти управління:

1. Ієрархія, тобто вертикальна організація, де основний засіб впливу – тиск на людину зверху, примушення, відносини «влада–підкорення».

2. Культура й етика, тобто цінності, соціальні норми, настанови, шаблони поведінки, ритуали, які формуються і визнаються суспільством і змушують людину вести себе так, а не інакше.

3. Ринок, тобто мережа рівноправних відносин по горизонталі, які ґрунтуються на рівновазі інтересів продавця і покупця продукції та послуг, на відносинах власності.

Незважаючи на значимість першого і третього інструментів, саме культурі й етиці сьогодні відводиться важливе місце. Адже в усьому світі ринкові зв'язки ґрунтуються, перш за все, на довірі між партнерами, на їх порядності, підвищеній вимогливості до себе та інших, почутті обов'язку.

Відповідно, ділова або економічна етика – це сукупність норм поведінки підприємця, вимоги, що висуваються суспільством до його стилю роботи, характеру спілкування між учасниками бізнесу, до прийомів і методів конкуренції тощо.

В умовах глобалізації інформація і гроші стали міжнародними, а міжнародне ділове середовище управляється сьогодні не тільки і не стільки державами, скільки глобальними компаніями. Лідерство на світових ринках глобальних компаній забезпечується перевагами використання ними ресурсів різних регіонів світу, – сировинних, трудових, інтелектуальних, капіталу. У свою чергу, використання таких ресурсів вимагає адаптації до місцевої культури найбільш конкурентних стилів і методів ділової поведінки. Це

свідчить про те, що різні регіони світу мають свої, специфічні риси ділової поведінки, які формувалися тривалий період і зазнали впливу (як негативного, так і позитивного) багатьох чинників. Одним з таких чинників, які справили надзвичайно важливий вплив на становлення ділової етики, є релігія. Зважаючи на існування різних релігійних систем, ми можемо говорити про різні підходи до формування ділової поведінки. Відповідно, це дає підстави дослідити вплив окремих релігійних систем на формування ділової етики.

Початок ділової або економічної етики покладено ще Арістотелем у працях «Етика», «Нікомахова етика», «Політика». Варто зазначити, що Арістотель не відокремлював економіку від економічної етики, а його принципи знайшли подальший розвиток в ідеях і концепціях католицьких і протестантських теологів, які протягом тривалого періоду вели роздуми над проблемами етики бізнесу.

Як підтверджують дослідження, проблемами ділової етики переймалися тією чи іншою мірою завжди. Серед зарубіжних досліджень слід виділити, насамперед, праці А. Керолла, А. Маршалла, Ф. Найта, Г. Мюрдаля, М. Фрідмена, П. Хейне, Т. Веблена, які присвячені розгляду проблем затвердження соціальної відповідальності у підприємницькому середовищі, тобто затвердження відповідної системи цінностей.

Разом з тим, досить складно виділити праці, які можна було б вважати сконцентрованими лише на вивченні проблем ділової етики. В основному, ми маємо справу з дослідженнями, присвяченими частіше за усе економічним проблемам, у яких питання ділової етики можуть займати провідне місце, але не бути самоціллю.

Але і теоретики, і практики, які займаються проблемами ділової етики, дійшли висновку, що в її основі лежать універсальні цінності, які можна знайти в усіх значних світових релігіях. Певною мірою це так. Адже система норм і правил, що склалася сьогодні у сфері бізнесу, формувалася протягом тривалого історичного періоду, разом з розвитком цивілізації, на основі традицій і звичаїв, що виникали і закріплювалися.

Вперше детальний аналіз впливу релігії, зокрема, протестантизму, на формування економічних взаємовідносин зробив М. Вебер у своїй книзі «Протестантська етика і дух капіталізму», в якій він майже беззаперечно продемонстрував факт, про існування якого до нього лише неясно здогадувалися: на успіх окремих індивідів у підприємницькій діяльності великий вплив мають світоглядні ідеї, які вони поділяють [3].

Значний внесок у дослідження зв'язку між релігією, зокрема католицизмом, і духовною структурою суб'єктів господарювання вніс відомий німецький соціолог і економіст кінця XIX – початку XX століття В. Зомбарт.

Православні засади ведення господарства відображені у працях В. Великого, І. Златоуста, Н. Сорського, Й. Волоцького, митрополита Володимира (Богоявленського) та інших мислителів. Окремо варто виділити праці С. Булгакова, які були присвячені проблемі і поняттю господарства. Слід зазначити, що його метою було не вивчення православ'я та православного господарювання. Скоріше за все, він прагнув виправдати господарство для православної церкви і таким чином знайти мотиваційний імпульс для економіки. С. Булгаков – чи не єдиний представник релігійної філософії, який намагався послідовно і систематично зрозуміти проблему господарювання з точки зору православ'я. Спроби дослідити взаємовплив моральних релігійних норм православ'я та бізнесу були здійснені також Л. Толстим, О. Платоновим, Д. Расковим та іншими.

Дослідженням ісламської етики бізнесу займаються в основному зарубіжні фахівці: Р. Бікун, С. Накві, М. Сіддікі, Р. Уілсон, Ч. Торрей. Їх праці містять багатий теоретичний матеріал у сфері діяльності ісламських фінансових інститутів.

Усе це свідчить про те, що увагу до економічної діяльності тією чи іншою мірою проявляють усі релігії. Зокрема співпадають їх погляди на головну властивість власності, яка полягає у тому, що первісним і дійсним власником є Бог (незважаючи на те, як його окреслюють у різних релігійних системах). Людина ж, отримуючи певний актив на термін свого життя, бере на себе



функцію довірчого управління. Але ця довіра передбачає слідування волі власника. Іншими словами, господарська діяльність людини, яка використовує отриманий таким чином ресурс, повинна бути богоугодною з точки зору цілей і методів виробництва доданої вартості. Економічний результат повинен приносити благо як тій особі, яка управляє, так і суспільству, в якому вона функціонує.

Релігійні системи мають також єдиний підхід до трудових ресурсів, виходячи з настанови на богоугодність вільної праці, справедливих трудових відносин, економічно виправданої винагороди за працю за відсутності експлуатації.

Незважаючи на те, що майже всі релігії в основі будь-якої, у тому числі й економічної активності вбачають етичні принципи, а також співпадають за деякими фундаментальними настановами, вони розходяться за багатьма принциповими позиціями своїх економічних доктрин, що тією чи іншою мірою вплинуло на формування ділової етики.

Вважається, що більшість постулатів і норм, які лежать в основі сучасної етичної культури господарювання, сучасного морального ставлення до праці і комерційної діяльності, заглиблюються своїм корінням в протестантську етику.

Протестантство виникло в середні віки в епоху Реформації як відповідь на вимоги часу і сформувало новий тип особистості – особистості з іншим ставленням до праці і світу. Саме Реформація стала одним з основних чинників, які зумовили формування менталітету націй передових країн світу і розвиток німецької, англійської, американської та інших культур в цілому, і культури праці та ділових відносин зокрема.

Протестантство внесло глибокі зміни в систему цінностей і породило нові традиції. Простота, раціоналізм визначили нове мислення мільйонів людей різних країн світу. Для них життя стало усвідомленим обов'язком, а чеснотами – працелюбство, бережливість, акуратність, пунктуальність. Що стосується віри, то вона стала індивідуальною справою.

Варто зазначити, що ці елементи у розрізненому вигляді існують і в інших релігіях, але таке повне їх поєднання унікальне. Саме тому можна стверджувати, що протестантство у вигляді симбіозу даних елементів виникло не випадково, а як відповідь суспільства на вимоги часу, економіки і самого життя.

Так, на відміну від католицизму, протестантство повністю переводить господарську діяльність в етичну площину, рішуче змінюючи статус економічного світогляду. Зокрема, протестанти стали розглядати підприємницьку і взагалі професійну діяльність як пряме служіння Богові, щось на кшталт чернечого служіння. Як свідчить історія, саме протестантство сприяло поширенню духу підприємництва, раціоналізму, прагматизму, сприяло більш якійсній праці. Тому не дивно, що в окремих країнах протестантів називали «піонерами» кваліфікованої праці.

Усе це як найкраще відповідало потребам «третьої касты», яка зміцнювала свої позиції в Європі у XV–XVI століттях, не мислила себе поза християнством, але і не бажала відмовитися від бізнесу, який приносив прибуток [6]. Діловий успіх у даному випадку сприймався як свідчення богообраності та праведності.

Знову ж таки, на відміну від католицизму, в протестантстві бідність і злидарство не є приводом для співчуття і благодійності. Бідняк вважався невдахою. Це людина, від якої відцурався Бог, а тому від неї відвертаються й інші люди. Разом з тим, великий дохід не просто знак обраності, одночасно це вказівка і матеріальна передумова подальшого служіння Богові. Саме тому підприємець не має права зупинятися на досягнутому. Він повинен розпоряджатися даним йому багатством на славу Божу. Таке розуміння релігійного обов'язку виражається у тому, що протестантська етика не схвалює споживацького використання доходу, зумовлює відмову від розкоші і розваг на користь подальшого розширення справи. Таким чином, ділова етика протестантизму орієнтує на безперервне розширення виробництва і примноження капіталу. У цьому й полягає її історична унікальність [4]. При

цьому варто зазначити, що протестантизм зародився в рамках католицьких духовних традицій і Реформація лише змістила акценти, додавши католицьким цінностям раціональності і професійній чесноті статус фундаментальних.

Крім того, саме в цей період, який співпав з промисловою революцією, були здійснені спроби сформулювати основи відповідальності бізнесу та закріпити їх на папері. Це дає нам підстави зробити висновок про надзвичайний вплив протестантизму на формування ділової етики, який одночасно створював і мотивацію, і виправдання для діяльності підприємця.

Таким чином, протестантство у своєму розвитку створило умови для загальної конкуренції, змагання, для розвитку капіталістичних відносин, які, в свою чергу, і породили протестантство. Воно, тобто протестантство, ґрунтувалося і ґрунтується на простоті церковних обрядів, норм спілкування, на раціональних витратах церкви, громадян і бізнесу, на розумі, здоровому глузді, на конструктивізмі, на ефективній економіці, на довірі до особистості, на її економічній свободі (у тому числі рівності чоловіків і жінок), на вільній конкуренції в усіх сферах економіки і життя. А протестантська трудова етика зрештою сприяла створенню середнього класу, тобто створенню сучасного громадянського суспільства. Крім того, протестантство сприяло формуванню ліберальної економіки з високим рівнем економічної свободи і високою якістю людського капіталу. Країни, в яких протестантській релігії належить провідне місце, займають передові позиції у світовій економіці, науці, освіті. До них, до речі, відносяться США, Великобританія, Канада, Нова Зеландія, Австралія, Франція, Німеччина, скандинавські країни, Швейцарія, Австрія, країни Бенілюкса та ін. Як підтверджує практика, саме протестантські країни першими створили інноваційно-інформаційні економіки і суспільства [7].

З огляду вищевикладеного, формулу протестантства можна виразити трьома словами: раціоналізм, свобода, креативність.

Незважаючи на значну роль протестантства у формуванні ділової етики, слід зазначити, що християнські ідеї, які мали відношення до економіки, були висловлені ще у II–IV ст. Вони існували до розколу християнства на Східне і

Західне, і у цьому сенсі можна говорити про їх однаковий вплив і на православ'я, і на католицизм, і на інші релігії. Відповідно до особливостей історичного моменту ці ідеї торкалися головним чином таких явищ, як власність і багатство. Зводилися вони до визнання права на приватну власність, а будь-який замах на власність ближнього вважався великим гріхом, оскільки був замахом і на його особу. Багатство при цьому засуджувалося, особливо якщо воно ставало об'єктом наживи і користолюбства. Разом з тим воно розглядалося досить прихильно, якщо його власник розпоряджався ним «великодушно і розсудливо», щедро виділяючи з нього громаді та її малозабезпеченим членам. Увага акцентувалася саме на добровільному акті пожертвування на користь ближніх. У цілому ж переважали погляди про неможливість одночасного служіння Богові і багатству.

Розробка ж першої економічної доктрини була розпочата на початку XI століття католиками, зокрема Фома Аквінським (1225–1274), а потім в XV–XVI столітті представниками Саламанкської школи та іншими видатними діячами того часу. У пошуках морального значення і кількісного визначення ціноутворення, плати за працю, взаємовигідного обміну, позичкового відсотку та інших економічних явищ вони вперше сформулювали цілісні концепції [6].

Зокрема, характерною рисою вчення Фоми Аквінського був синтез двох елементів, властивих християнству: релігії любові й милосердя апостола Павла і св. Августина й релігії Закону, що логічно усунуло дуалізм Закону та Євангелія. Таким чином Фома Аквінський зумів «примирити» богослов'я з наукою, яка розвивалася досить швидкими темпами, знайти раціональний доказ істинності християнства.

Доброчесність Аквінського полягала у підтримці рівноваги, яку пропонував розум. «Святий розуму», як називали Фому Аквінського, вважав основною господарської доброчесності економію, упорядкування домашнього господарства, бережливість. Він учив розсудливості, мистецтву «правильного» використання земних благ, «правильної» любові до багатства, засуджував надмірну розкіш і марнотратство. Основна ідея його етики – це раціоналізація

життя шляхом упорядкування чуттєвих (плотських), тобто нераціоналістичних мотивів у напрямку розуму. Тим самим був закладений фундамент добропорядної міщанської «економії» (*liberalitas*), тобто розумної економії, яка була позбавлена і скупості, і марнотратства [14].

До речі, так мислив і французький попередник Фоми Аквінського Петро Абеляр (1079–1142), який визнавав право людської думки на «розумну догму». Закликаючи до здорового глузду, до знань, він вважав їх благом, яке не може бути ворожим Верховному Благу [1].

Важлива міщанська риса, яка була вихована католицькою церквою, – це чесність. З самого початку виникнення міжміських торгових відносин у середньовічній Європі католицька церква прищеплювала купцям думку про те, що обман – це смертний гріх. Усе це сприяло тому, що система раціональних правил господарської поведінки стала спиратися на авторитет католицької церкви.

Отже, Фомою Аквінським були розроблені всі основні мотиви поведінки «економічної людини» і здійснено узгодження християнських норм з вимогами капіталістичного господарювання.

Варто зазначити, що в останній чверті XIX століття вчення Фоми Аквінського (його етика Закону) було прийняте в якості офіційної філософсько-теологічної доктрини католицтва [5].

Далі, у XIII столітті, німецький теолог-католик Майстер Екхарт проаналізував відмінності між двома способами існування: володінням і буттям. Видатний мислитель вважав, що приватна власність виправдана лише у тому випадку, якщо вона не слугує егоїстичним цілям, а сприяє задоволенню загального добробуту. На думку М. Екхарта, бідність людини – поняття не зовнішнє, а глибоко внутрішнє. «Та людина бідна – писав він, – яка нічого не бажає, нічого не знає і нічого не має» [19]. Він, як і багато інших теологів-католиків, вважав, що буття зумовлює бути активним, діяльним, енергійним, тобто продуктивно використовувати свої людські можливості. На думку відомого німецького психолога й соціолога Еріха Фромма, який приділив

значну увагу концепції М. Екхарта у книзі «Мати чи бути?», в етичній системі німецького теолога найвищою добродієністю людини є саме стан продуктивної внутрішньої активності [16].

Середньовічні мислителі, послідовники Абеяра, Аквінського, Екхарта, в своїх працях, присвячених дослідженню етики, уже не ідеалізували бідність. Для них не мало значення бідна людина чи ні, – важливо було те, як вона використовує своє багатство чи бідність, в ім'я чого, чи не порушує моральні заповіді при виборі засобів.

А Антонін Флорентійський і Бернард Сієнський у XV ст. навіть розвивають поняття капіталу, висловлюють свої погляди про значення обігу капіталу для збільшення прибутку. Саме у вченні про прибуток та його збільшення вони засуджували бездіяльність, пасивність. Та людина, яка лише віддає гроші в кредит, не діє у якості підприємця, на їх думку, лінива і заслуговує осудження, тому вона не повинна отримувати винагороду у вигляді відсотків [5].

У цілому можна констатувати, що фундаментальне вчення Фоми Аквінського та його послідовників мало за мету виховання всієї католицької Європи у дусі міщанства і пристойності з акцентом на розвиткові таких рис як: розсудливість, винахідливість, передбачуваність, обережність, підприємливість, та ін. Таким чином, через інститут католицької церкви відбулася масова ментальна зміна духовних настанов господарської поведінки людини у бік розвитку капіталістично-підприємницьких нахилів. Суспільна свідомість отримала релігійно-етичне обґрунтування капіталізму.

Дослідження впливу католицизму на формування ділових відносин показало, що їх зміст залежить від конкретних умов розвитку того чи іншого суспільства. Що ж стосується середньовіччя, то воно підготовувало ґрунт для доброзичливого (прихильного) ставлення до бізнесу, яке характеризує сучасну католицьку церкву. Тобто західноєвропейські християнські (католицькі) традиції лежали в основі повсякденної і професійної культури, спрямованої на високу якість, дисципліну і відповідальність. Як свідчить історія, саме

католицькі духовні традиції стали ідейною основою розвитку капіталізму в багатьох європейських країнах.

З кінця XIX ст. Ватикан розпочав проявляти активний інтерес до економіки в контексті соціальних поглядів католицизму, коли цю проблему було виокремлено з моральної теології. У даному випадку мова йшла не про розробку нової, специфічної економічної теорії, а лише про формулювання керівних принципів взаємодії економічних агентів між собою, із суспільством, державою та природою. Незважаючи на те, що істотного засудження зазнавала нестримна конкуренція при одночасному визнанні вирішального значення її як такої та ринку для економіки і суспільства, окреслення необхідності регулювання господарської діяльності і небезпеки сповзання її до бюрократизації і командної системи у випадку, якщо регулювання не буде інституціоналізовано, це не означало розробку конкретних технічних рекомендацій. Скоріше за все мова йшла про створення етичної основи господарської діяльності, яка дозволяла б забезпечувати дотримання принципу справедливості, але із залученням професійного інструментарію та термінології економічної теорії.

Слід зазначити, що католицька соціальна доктрина увібрала в себе як вчення раннього середньовіччя, так і соціальні й політичні доктрини сучасності. Тобто ставлення і вплив сучасної католицької церкви до праці і підприємницької діяльності визначається як рисами, характерними для католицизму періоду раннього капіталізму, так і тенденціями, що витікають з новітньої фази науково-технічної революції, яку світ переживає в наші дні.

Здатність католицизму адаптуватися до умов мінливої дійсності знайшла вираження в папських енцикліках, які відображають реакцію ієрархів церкви на соціальне життя віруючих. Зокрема праця, трудова етика, трудове призначення, гідність, власність і бізнес – це основні проблеми, які розглядаються в Енцикліку Іоанна Павла II «*Centesimus Annus*» (1991): «Праця – призначення кожної особистості, в ній людина виражає і здійснює себе, праця дає можливість виразити людську гідність» [20].

Незважаючи на те, що тема праці і підприємництва отримала розвиток ще в першій Енцикліці Іоанна Павла II – «*Laborem Exercens*» (1981), потім продовжена в 1987 р. в Енцикліці «*Sollicitudi Rei Socialis*», найбільший інтерес представляє «*Centesimus Annus*», оскільки саме в ній висловлені найновіші погляди католицизму на соціальні проблеми [5].

Так, католицька церква підтверджує роль прибутку в підприємстві, визнає його законність, не наполягає на тому, що займатися бізнесом слід безкорисливо. Католицизм в особі Папи Іоанна Павла II наполягає на необхідності урахування людського і морального чинників в інтересах самого бізнесу. Зокрема володіння власністю, отримання прибутку в бізнесі можна і необхідно піддавати моральній оцінці, яка полягає в тому, чи сприяє власність і прибуток розширенню обміну і виробництва? Чи сприяє бізнес розвитку економіки «вільної праці, підприємництва і турботи?» Чи допомагає він «ланцюгу солідарності?».

З огляду на це, Іоанн Павло II сформулював наступне правило: «Власність на засоби виробництва в промисловості чи у сільському господарстві – законна і справедлива, якщо допомагає працювати з користю. Разом з тим, вона стане несправедливою, якщо нічому не буде слугувати або заважати іншим працювати, прагнучи до прибутку, створеного не розвитком спільної праці і суспільним добробутом, а їх недоліком або експлуатацією, спекуляцією або порушенням трудової солідарності. Такій власності виправдання немає, це – зловживання перед Богом і перед людьми» [20].

Варто зазначити, що католицька соціальна доктрина широко використовує концепцію економічної культури: її складають людські думки, схильності, інститути, моделі поведінки, світоглядні позиції, які в своїй сукупності ініціюють розвиток.

Бізнес, який є джерелом благ, вимагає знань, умінь, але лише цими вимогами не обмежується. З точки зору католицизму, він вимагає добродісного, морального ставлення до свого діла та творчої основи. Іншими словами, католицька церква не протиставляє ринок моралі, а віддає перевагу



активній, дійовий особистості. Адже енергійність, ініціативність, творча основа, підприємливість, працелюбство, які спонукають ринок працювати, сприяють функціонуванню ринку в напрямку гідних цілей. Чесноти, які необхідні для бізнесу, є чеснотами лише у тому випадку, якщо люди беруть на себе відповідальність за прийняті рішення. Закликаючи до досконалості, католицька церква благословляє всі види людської активності, направлені на служіння людям. В господарській діяльності таке служіння пов'язано із задоволенням потреб людей, що за своїм змістом є основою ринкових відносин.

Таким чином, сучасна католицька церква розглядає працю і капітал як дві необхідні і нерозривні сторони економіки, які аж ніяк не можна протиставляти одна одній.

Викладене вище дає нам підстави зробити ряд важливих висновків

По-перше, основні духовні й етичні передумови для формування капіталістичної підприємницької системи господарювання були сформовані задовго до епохи Реформації – ще за часів Фоми Аквінського та його послідовників.

По-друге, як доводить практика, закладені теологами-католиками принципи капіталістичного господарства відрізняються набагато більшою соціальною відповідальністю і моральною сумлінністю, що надзвичайно важливо сьогодні під час «оновлення» протестантизму.

По-третє, з точки зору етики бізнесу, католицтво – це моральне соціально-економічне вчення, яке спрямовує своїх послідовників на шлях моральної поведінки у сфері господарювання. Зокрема, католицтво дає настанови на особисту відповідальність і дисципліну, працелюбство і творчу активність, а їх важливою складовою є професіоналізм і добросовісність у виконанні повсякденних обов'язків.

Погляди ісламу щодо економічної діяльності поєднують підходи як протестантизму, так і католицизму. З одного боку, як і протестантизм, іслам вбачає в основі господарської діяльності релігійну етику. Так, життя мусульманина в кожний момент, кожним актом покликано бути служінням

Аллаху, процесом руху «праведним шляхом», при цьому комерція не є перешкодою. З іншого боку, поряд з католицизмом іслам приділяє значну увагу конкретним економічним явищам. Зокрема в Корані можна знайти таку настанову: «І будьте вірні у мірі ви тоді, коли вам слід відміряти, й вагу давайте на терезах, які не брешуть. І зрештою – це праведніше й краще» [6]. Таким чином, іслам – це кодекс чітких приписів економічним агентам, дотримання якого і є іслам, тобто повне віддання себе богу.

Варто зазначити, що мусульмани досить глибоко з точки зору релігійно-етичних позицій опрацювали фінансові відносини у суспільстві. Так, фундаментальний відділ фікха (канонічного мусульманського права) складає контрактне право, де до дрібних деталей описані організаційні форми угод, які сьогодні, в реальному житті, використовуються в ісламському світі. Якщо християнство без належного схвалення ставиться до самого терміну «християнська економіка», то мусульмани використовують поняття «ісламська економіка» і відповідну практику досить активно. При цьому слід зазначити, що мова йде, насамперед, не про зміну базових законів економіки, а про характерні методи ведення бізнесу, що відповідають духові й етиці ісламу [6].

Принципова позиція, яка відрізняє господаря-мусульманина від господаря-християнина, – питання про позиковий відсоток. Західне християнство у XVII ст. фактично санкціонувало кредитування під відсоток. В ісламі до сьогодні панує точка зору, яка засуджує і прямо забороняє такі операції, хоча на практиці більша частина суб'єктів господарювання просто закриває на це очі. Це призвело до того, що у мусульманських країнах, поряд із звичними нам фінансовими інститутами, функціонують ісламські банки. Іслам аргументує заборону відсотку з етичних позицій, точно так як робило це свого часу і християнство. Разом з тим, мусульманська доктрина сьогодні наводить на користь цієї заборони й економічні докази, що співпадають з доказами фахівців, які розвивають ідеї альтернативної економіки. Християнство у даному випадку підтримує погляди традиційних західних економічних шкіл.

Разом з тим, іслам не відноситься до раціоналістичних релігій, як, наприклад, протестантство [8; 17]. Він не дає в руки віруючих керівництво до дій у напрямку прогресу економіки і суспільства. У якості чинника розвитку він поступається протестантству. Хоча, в середні віки арабські країни майже не поступалися у своєму розвитку Європі. Освіта у цих країнах була на висоті свого часу. Але потім християнська цивілізація, насамперед протестантство, здійснила ривок у науково-технічному розвитку. Протестантські країни випередили усіх, у тому числі і своїх конкурентів з інших гілок християнства – католиків і, особливо, православних. Розвиток ісламських країн загальмувала ортодоксальна релігія, яка половину населення, зокрема жінок, ставить у нерівноправне становище і частково позбавляє права вибору трудової діяльності. Ісламські країни відстають у своєму розвитку від християнських країн і країн Південно-Східної Азії за виключенням Еміратів, Оману і Саудівської Аравії, ВВП яких повністю залежить від світових цін на нафту. У цілому, ісламські країни – наочний приклад того, як несвобода призводить до відставання у розвитку [7].

Що ж стосується православ'я, то варто відзначити, що воно відстало якщо не у віроповчальному усвідомленні господарських процесів, то у формулюванні церквою чітких і актуальних економічних принципів. Взагалі, православ'я, як і іслам, не відноситься до раціоналістичних релігій. Навпаки, це одна із самих ортодоксальних релігій світу, яка не зазнає змін ось уже біля двох тисячоліть. Змінюється останнім часом католицтво, в ногу з часом змінюється протестантство. Лишається незмінним з основних гілок християнства тільки православ'я.

Як відомо, православ'я є релігією східних народів, де тривалий час переважали аграрні господарства, а промисловість та фінансова сфера були слабо розвиненими. Впродовж багатьох століть воно виступало як феодальна духовна форма, з притаманними їй характеристиками: консерватизмом, жорстокістю, нестачею внутрішнього динамізму. Як підтверджує історія, це не

сприяло розвиткові ініціатив у сфері економіки, а морально-етичні норми були орієнтовані на обслуговування відокремлених натуральних господарств.

Православ'я найменше за інші релігії пристосоване до потреб знаходження земного благополуччя. Воно, перш за все, виховує суб'єкта господарювання, орієнтуючи його на духовність, не дуже турбуючись при цьому про мирську успішність, економічний стан віруючого. На відміну від протестантизму і католицизму, православ'я розглядало працю як неприємну необхідність, покарання людству за перворідний гріх. Іншими словами, фізична праця, виробництво благ зайняли у православ'ї підпорядковане місце порівняно з працею духовною, молитвою. Якщо фізична праця сприяє духовному удосконаленню, то вона корисна, якщо ж ні, то шкідлива.

Прагнення до багатства і підприємливості не розглядаються православ'ям як богоугодна діяльність, а багатство як свідок обраності. У цьому полягає його принципова відмінність від протестантизму. Більше того, багатство як таке не виступало у якості моральної гідності. Саме тому православні купці і промисловці надзвичайно активно займалися благодійністю, прагнучи таким чином домогтися морального виправдання своєму багатству.

Незважаючи на це, православна мораль являє собою систему ідеалів, цінностей та переживань у площині добра-зла, центральне місце в якій займає Священне Писання як джерело нормативного регулювання та саморегулювання життєдіяльності індивідів. Основою православної моралі є заповіді загальнолюдської любові та благодійності, які визначають любов віруючого до Бога, духовний аспект будь-якої діяльності, у тому числі й економічної. Серед моральних цінностей православ'я, які безпосередньо вплинули на формування ділової етики, варто виділити сумлінне ставлення до праці та справедливе ставлення до підлеглих у процесі ділових взаємовідносин.

Зважаючи на тривалий період формування моральних категорій та становлення духовних цінностей, можна виділити три підходи у православ'ї, які регулюють діяльність людини у сфері бізнесу [9, с.189]:

1. Прославлення праці, зростання добробуту, що разом з міцним здоров'ям складає підґрунтя для життєвого успіху, є запорукою щастя, яке є знаменням милості Божої і благословення.

2. Рівність всіх, навіть жебраків, перед Богом, бо Царство Боже призначене не лише багатим, здоровим і успішним, але й жебракам.

3. Відповідальне управління всім, що існує на землі, що створене Богом, та необхідність його примноження й поширення.

В цілому православні моральні норми слугують підґрунтям для принципів гуманного співіснування людей, сприяють поширенню ідеї взаємовигідної та справедливої їх взаємодії в усіх сферах життєдіяльності, у тому числі й економічній.

Варто виділити ще один аспект православ'я, який справив значний вплив на формування ділової етики. Це – колективізм, оскільки система православних моральних цінностей орієнтована на індивідів, об'єднаних колективними моральними цінностями, суспільним ідеалом. Вона формує громадянське суспільство не через індивідуальні, а через колективні форми активності, через невидимий духовний, моральний зв'язок людини із суспільством [11].

Крім того, православ'я робить особливий акцент на виявленні почуття милосердя, солідарності і співчуття. Тоді як католицизм і протестантство байдужі до емоційного забарвлення людських почуттів, а допомога ближньому сприймається лише як допомога матеріальна.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про наявність різноманітних моральних стандартів, які є основою ділової етики у тій чи іншій країні. Це пояснюється істотним впливом релігійних особливостей. Адже саме на основі релігійних настанов значною мірою формувалися моральні норми і цінності, а релігійний світогляд у цілому справляв вплив на тип господарювання в окремих регіонах світу. Не виключенням є й Україна. Релігійною системою, яка вплинула на формування української ділової етики, є православ'я. Але, як відомо, формування православної цивілізації у нашій країні було перервано на початку ХХ століття більшовиками і лише майже

століття потому, на початку XXI століття, перед українськими бізнесменами постали питання: яким моральним цінностям і принципам віддавати перевагу, що повинно спонукати до здійснення будь-якої діяльності, у тому числі й економічної?

Становлення етичних норм українського підприємництва має свої особливості, обумовлені специфічними рисами історичного, політичного й культурного розвитку. Адже, як підкреслював П.Я. Чаадаєв, «... окрім загального для всіх обличчя, кожний із народів має свої особливі риси, коріння яких знаходяться в історії та традиціях, що і становить спадок цих народів» [2, С.143].

Особливість України полягає насамперед у тому, що той загальний шлях розвитку, який для інших країн полегшувався інтенсивним обміном традицій, вона часто проходила сама.

Так, система норм економічної поведінки стала формуватися у XV–XVI ст., коли князі оцінили велике значення торговельних і ринкових відносин для прогресу держави. У цей період, як відомо, ремісники на тривалий період звільнялися від сплати будь-яких податків, що, зрештою, призвело до розвитку ремісництва, розширення внутрішньої і зовнішньої торгівлі, до виникнення верстви підприємців-купців.

Далі, із середини XVII ст., активно розвивається зовнішня торгівля. Саме у цей період відбувається поступове залучення ділових людей до загальних традицій у сфері приватної власності, угод, обміну, торгівлі, конкуренції, прибутку. Особливу роль у цей час відіграли реформи Петра I, а також здійснення державного контролю за якістю товарів, що завозилися з-за кордону, та забезпечення підтримки «торговим людям». Це сприяло зростанню взаємної довіри між державою і купецтвом, що зумовило виникнення нових позитивних норм в системі економічних відносин.

Наприкінці XIX – початку XX ст. українські підприємці здійснювали свою діяльність уже на основі традицій, характерних для передових країн того часу. Був задіяний механізм, який допомагав усувати із підприємницького

середовища людей, які не дотримувалися прийнятих скрізь морально-етичних норм. У кожному місті функціонувало купецьке співтовариство, яке надавало рекомендації підприємцям для вступу в купецьку гільдію. Слід зазначити, що таке право необхідно було заслужити чесністю і добросовісністю. Існував також Суд сумління, який мав право назавжди позбавити купця можливості займатися підприємницькою діяльністю у разі недотримання ним загальноприйнятих норм. Іншими словами, репутація купця відображала суспільну моральну оцінку його діяльності. Крім того, провідні підприємці тих часів витрачали значні суми на соціальні програми, будівництво бібліотек, шкіл, лікарень, тобто паралельно формувався інститут меценатства, як форма соціальної відповідальності підприємництва. Як підтверджують дослідження, така поведінка підприємців того часу була обумовлена їх прихильністю православної вірі. Хоча, як свідчить історія, не всі підприємці поділяли такі погляди.

Разом з тим варто зазначити, що православ'я мало свої національні особливості, які певним чином перешкоджали розвиткові цивілізованого ставлення економічних агентів один до одного, до суспільства, держави. Адже самоствердження частіше за усе було направлене всередину, на «облаштування» власної особистості. Накопичення і власність розглядалися як негативні цінності. А дехто навіть соромився отримувати прибуток чи вимагати адекватної плати за свою працю, побоюючись виявити жадібність, гонитву за дрібною і нікчемною вигодою. Це змушувало самих прогресивних підприємців того часу жити в атмосфері морального вакууму, почувати себе іноземцями у власній країні.

Незважаючи на таку особливість українського православ'я, яка обумовлювала існування бідності як типу культури, у нас можна було спостерігати більш терпляче і гуманніше, ніж на Заході, співчутливе ставлення до невдач в господарській діяльності, а сама бідність не сприймалася як ознака знехтування. Допомога бідним складала найважливіший моральний обов'язок православного християнина. Жебрацтво, злидні довго не вважалися

економічним тягарем, а матеріальне благополуччя людини відокремлювалося від її власної активності і відповідальності. Таким чином, православ'я за допомогою етичних норм закріплювало перерозподільні відносини [18].

Що стосується нинішньої економічної ситуації, то можна з впевненістю констатувати, що православні традиції поки що не справляють серйозного впливу на розвиток етики сучасного українського бізнесу. Набагато більший вплив, ніж з боку православ'я, справляли і справляють на етику українського бізнесу моральні уявлення соціалістичного періоду нашої історії.

У період соціалістичного будівництва проблема етики бізнесу як така не піднімалася, оскільки бізнес – це підприємницька діяльність, тобто «справа, заняття, яке є джерелом наживи» [13, с.138]. Тому заняття бізнесом не лише переслідувалося, але й каралося.

Якщо ділова етика в дореволюційні часи спиралася на етичні норми православ'я, то основою ділової етики соціалізму, безперечно, була марксистська етика. Обґрунтовуючи відносну самостійність моралі як форми суспільної свідомості, вона стверджувала класовий характер моральних вимог і норм. Звідси у трудових відносинах суспільне завжди переважало над особистим, дисципліна – над ініціативою.

Процес трансформації економічної системи країни, що розпочався у середині 80-х років ХХ століття, призвів до зміни соціального устрою суспільства, викликав трансформацію загальних ціннісних орієнтирів населення. Як відомо, мотивація праці, вибір професії і перспективи професійної діяльності людини у радянській економічній системі були обумовлені плануванням, включаючи державне замовлення на спеціалістів; доступністю загальної і професійної освіти; гарантіями на робоче місце за спеціальністю; відносною соціально-економічною рівністю громадян. Трансформація перелічених засад у бік так званої «вільної праці» виявилася різноспрямованою, а в деяких випадках навіть дезорганізуючою аж до повної свободи «від праці». Запропоновані ідеологами реформ «загальнолюдські цінності» на практиці набули дещо деформованої ціннісної орієнтації, а часто



можна було спостерігати навіть повну відмову від моральних цінностей на користь грошей, речей і задоволень – основних цінностей споживацького суспільства. Таким чином, трансформація системи цінностей призвела до деформації соціально-трудових відносин, насамперед мотивації праці.

Ділова етика також зазнала впливу цієї трансформації. Частина підприємців (колишні представники партійної номенклатури, керівники відомств, промислових підприємств) привнесли у бізнес цінності бюрократичних структур; інші (представники еліти) – намагалися спиратися у своїй діяльності на дореволюційні традиції українського підприємництва. На жаль, головну роль у формуванні етичних вимог і моральних норм вітчизняного підприємництва відіграли представники тіньової, кримінальної економіки, які поповнили ряди легально функціонуючих підприємців і принесли з собою етичні вимоги і моральні норми зовсім іншої культури. Сьогодні на перетині традицій усіх цих груп відбувається своєрідний процес мутації, пошук нових життєздатних форм. Відповідно етика сучасного українського бізнесу – дуже складне і суперечливе явище, оскільки зазнає впливу різних етичних традицій і систем цінностей. Адже на території України діє безліч підприємців різних національностей, різного віросповідання, які мають свої погляди на етику бізнесу. Крім того, у вітчизняний бізнес прийшли зарубіжні підприємці, діяльність яких ґрунтується на канонах західної етики. Спілкування з ними обумовлює досить своєрідне переплетіння національних українських рис ділової етики, що починає відновлюватися, із загальносвітовими, що частково полегшує включення українського бізнесу в систему світових етичних норм ділової поведінки.

Разом з тим, існує ряд чинників, що перешкоджають цьому процесу. Серед них, на нашу думку, варто виділити такі:

1. В Україні не повністю діє головний фундаментальний принцип сучасного західного суспільства: принцип недоторканості приватної власності. Тут поєдналися особливості православ'я, яке зневажає поклоніння матеріальним цінностям, і соціалістичної зневаги до приватної власності.

2. Вітчизняний бізнес функціонує в умовах неприйняття значною частиною суспільства успіху, процвітання як такого, багатства у будь-якому вигляді, навіть як результату власної праці.

3. У сучасній Україні склалося досить своєрідне ставлення до закону та ролі держави. Етичний парадокс вітчизняного бізнесу полягає в тому, що етичність чи неетичність тих чи інших вчинків не визначається ні законом, ні особистим вибором, а обумовлюється перш за все необхідністю виживання підприємця в умовах невизначеності, недосконалості і недотримання законів, байдужістю, а часто навіть і тиску з боку держави.

Важливу роль у побудові сучасних ділових взаємовідносин українських підприємців, на нашу думку, повинні відіграти православні моральні норми і цінності, як етичний еталон для здійснення ефективної економічної діяльності.

Цей висновок підтверджує прийняте Православною Церквою на VIII Всесвітньому Російському народному Соборі у 2004 р. «Зведення моральних принципів і правил господарювання», що є своєрідним етичним кодексом православного бізнесмена.

Сутність Зведення зводиться до того, що підприємництво – важливий і соціально відповідальний вид діяльності. Сформульовані у даному документі моральні принципи ґрунтуються перш за все на десяти заповідях, даних Богом, а також на досвіді їхнього засвоєння християнством та іншими традиційними релігіями [12]:

1. Не забуваючи про хліб насущний, слід пам'ятати про духовний сенс життя. Не забуваючи про особисте благо, потрібно піклуватися про благо ближнього, благо суспільства.

2. Багатство – не самоціль. Воно має служити творенню гідного життя людини й народу.

3. Культура ділових відносин, вірність даному слову допомагають стати кращою і людині, і економіці.

4. Людина – не «постійно працюючий механізм». Їй потрібен час для відпочинку, духовного життя, творчого розвитку.

5. Держава, суспільство, бізнес повинні разом піклуватися про гідне життя трудівників, а тим більше про тих, хто не може заробити собі на хліб. Економіка – це соціально відповідальний вид діяльності.

6. Робота не повинна вбивати й калічити людину.

7. Політична влада й влада економічна повинні бути розділені. Участь бізнесу в політиці, його вплив на суспільну думку може бути тільки прозорим і відкритим.

8. Привласнюючи чуже майно, нехтуючи майном загальним, не відплачуючи працівникові за працю, обманюючи партнера, людина переступає моральний закон, шкодить суспільству й собі.

9. У конкурентній боротьбі не можна вживати неправду й образи, експлуатувати розпусту та інстинкти.

10. Потрібно поважати інститут власності, право володіти й розпоряджатися майном. Аморально заздрити благополуччю ближнього, зазіхати на його власність. Необґрунтоване вилучення власності підриває економічну стабільність, руйнує віру людей у справедливість.

Цим Зведенням православ'я вперше офіційно висловило свою точку зору на такі явища сучасності, як корпоративна культура, конкуренція й навіть приватизація. Революції в поглядах не відбулося: корпоративна культура має будуватися на взаємоповазі працівників і роботодавців, конкуренція – слугувати інтересам суспільства, а приватизація морально виправдана у тому випадку, якщо сприяє розвитку суспільства [15].

Таким чином, «Зведення моральних принципів і правил господарювання» повинно стимулювати етичне мислення підприємців, дозволяти їм інтегрувати духовні принципи у свою діяльність, а також спонукати їх ставити моральні питання в економічній діяльності й знаходити відповіді на них в етичних традиціях православного підприємництва.

Крім того, православна церква пропонує також створити орган, який би слідкував за тим як підприємці дотримуються етичних норм у своїй діяльності та давав би їм відповідну оцінку [10].

Проведене дослідження щодо впливу релігії на формування ділової етики дає підстави зробити наступні висновки.

У сфері господарської діяльності, економічних відносин говорити про роль етики найважче, оскільки сама природа цих відносин ґрунтується зовсім на інших інтересах. Так, основна мета будь-якої економічної діяльності – максимізація прибутку. Разом з тим варто зазначити, що сама по собі ефективність, яка приносить миттєвий позитивний результат, якщо вона не стримується етичними міркуваннями, може призвести до негативних наслідків, у тому числі й стратегічних. Саме тому, на нашу думку, економічні рішення необхідно узгоджувати з нематеріальними, етичними чинниками, зокрема, справедливістю, моральністю. Лише за умови урахування цих чинників можна створити ефективну господарську діяльність, реалізація якої дасть можливість досягти найвищих економічних результатів, і навпаки, несприйнятлива з точки зору етики господарська діяльність не лише не буде сприяти прогресивному розвитку, а буде справляти негативний вплив, який може призвести навіть до її руйнування.

Система норм і правил, яка прийнята сьогодні у світовому бізнесі, не виникла в готовому вигляді. Вона формувалася протягом тривалого історичного періоду, з розвитком цивілізації, на основі ненавмисного слідування людей певним традиціям і звичаям. Первісні основи ділової етики були закладені в період розквіту античних цивілізацій. Саме звідти беруть свій початок, наприклад, професійна клятва Гіппократа, правила і норми торгівлі, у тому числі – уявлення про важливість дотримання угод. Разом з тим, у духовному світі людини античної і середньовічної культур, які ґрунтувалися насамперед на насильницькому примушенні людини до продуктивної праці, не було місця уявленням про зв'язок між працею і власністю, багатством. Більше того, вони розглядалися як окремі, навіть протилежні елементи людського життя.

В основі сучасної ділової етики лежать універсальні цінності, які можна знайти в усіх значних світових релігіях. Серед цих цінностей слід виділити

насамперед такі: чесність і правдивість; обов'язковість і вірність своєму слову; незаплямованість репутації; повага до оточуючих; готовність прийти на допомогу; справедливість; поміркованість; мудрість і розважливість. Це пояснюється тим, що, по-перше, релігія, як кодекс моральних нормативних приписів для багатьох людей, формує єдиний етичний простір. По-друге, основні релігійні закони і положення орієнтують особистість на дотримання трудової і підприємницької етики, яка містить, зокрема, справедливу оплату праці, підтримання дисципліни, виявлення відповідальності, чесності. Усе це свідчить про те, що будь-яка релігія претендує на те, що вона є не просто релігією, а пропонує певні моделі поведінки в мирському житті, зокрема суспільному, політичному й економічному.

Етика українського бізнесу – явище складне й суперечливе. На нього впливають різні сили, різні етичні традиції й системи цінностей тому, що в українському бізнесі зайнята велика кількість людей різних національностей, різного віросповідання й різних етичних поглядів, із різним економічним базисом. При цьому варто зазначити, що особливості етики вітчизняного бізнесу значною мірою обумовлені православ'ям. Саме тому український бізнесмен, окрім прагнення до прибутку, повинен ставити перед собою і моральні цілі своєї діяльності, тобто не тільки для чого, але і в ім'я чого він діє. Цьому сприяє і православна церква, яка відновлює традиції православної етики в економічному житті українських підприємців, формує економічні ідеали нашого суспільства і таким чином сприяє становленню соціальної відповідальності українського бізнесу.

Крім того умовами формування цивілізованої ділової етики повинні бути:

– політична й економічна свобода, тобто демократична держава, багатопартійність, свобода слова, преси, сумління, вільна конкуренція товаровиробників, свобода вибору економічного суб'єкта, рівність фізичних і юридичних осіб у здійсненні підприємницької діяльності, суверенітет споживача, антимонопольні механізми та ін.;

– стабільність влади і законодавства, зокрема не лише нормативно-правове закріплення загальних соціально прийнятних стандартів поведінки, які регламентують діяльність підприємця, але і боротьба з негативними проявами у бізнес-середовищі;

– пропаганда, яка створює образ ділової людини, що досягла значного успіху, володіє високими моральними принципами; засудження корупції, користолюбства, нечесної конкуренції.

### Література

1. Абельяр П. Теологические трактаты. – М., 1995. – С.310–411.
2. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе. Монография. – М.: Маросейка, 2007. – 192 с.
3. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Макс Вебер; пер. з нім. О. Погорілого. – К.: Основи, 1994. – 261 с.
4. Власов Ф.Б. Социально-экономические отношения: нравственные основы и институты. – М.: Машиностроение-1, 2005. – 188 с.
5. Димин М. Труд и собственность в католической доктрине [Электронный ресурс] / М. Димин. – Режим доступа: [http://www.transport.ru/2\\_period/min\\_econ/N3-496/tryd.htm](http://www.transport.ru/2_period/min_econ/N3-496/tryd.htm).
6. Журавлев А. Религиозная этика и бизнес [Электронный ресурс] / А. Журавлев. – Режим доступа: <http://www.ruspred.ru/arh/18/1rr.html>.
7. Корчагин Ю.А. Религии – фундамент ментальности и человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=27&page=12>.
8. Лапицкий М. Деятельный без принуждения. (Трудовая этика в разных измерениях). – М.: Новый век, 2002.
9. Майстренко С.В. Православні моральні цінності та їх вплив на культуру економічних взаємовідносин / С.В. Майстренко // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Матеріали III Міжнародної

науково-практичної конференції. 25–26 вересня 2008 р. – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2008. – С.187–190.

10. Мошкин М. Моральный совет / М. Мошкин // Время. – 2009. – №235. – 21 декабря.

11. Первушин М.В. Православие и экономика: аксиологические ориентиры русского капитализма [Электронный ресурс] / М.В. Первушин. – Режим доступа: <http://www.bogoslov.ru/text/316074.html>.

12. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании // Образовательный портал учебного комитета РПЦ. [http://www.bogoslov.ru/uchkom/doc/other\\_documents/vrns\\_04022004.html](http://www.bogoslov.ru/uchkom/doc/other_documents/vrns_04022004.html).

13. Советский энциклопедический словарь, 1987. – С.138.

14. Толкачев С.А. Этически-ориентированная модель капитализма в католицизме [Электронный ресурс] / С.А. Толкачев. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/174313>.

15. Фіонік Д. Дорога в рай / Д. Фіонік // Контракти. – 2006. – №30. – 24 липня.

16. Фромм Э. Иметь или быть? – М., 1990. – С.73.

17. Швейцер А. Благоговение перед жизнью. – М.: Прогресс, 1992.;

18. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М. Нуреева. Монография. – Москва: Московский общественный научный фонд, 2001.

19. Blakney R. Meister Eckhart. – N.Y., 1934. –P.28.

20. Cenfesimus Annus. Окружное Послание Верховного Первосвященника Иоанна Павла II // 100 лет христианского социального учения. – М., 1991.

#### **4.3. Фактор довіра/недовіра як складовий елемент конституції економічної системи України**

Інтенсивна економічна та соціальна трансформація нашого суспільства створила значну кількість соціально-економічних, політичних та інших проблем в Україні. Реформи, які провадить уряд носять несистемний характер і

у більшості випадків не досягають мети. На наш погляд, неефективність реформ відбувається тому, що в своїй більшості вони спрямовані на покращення загальноприйнятих показників економічного стану і не впливають на розбудову ефективної інституціональної системи суспільства.

Сьогодні все більше вчених-економістів починають приділяти увагу інституціональному середовищу в якому відбуваються реформи. Будь-яка діяльність вимагає встановлення зв'язку між суб'єктами незалежно від їх кількості. Одним із основних елементів такого зв'язку є довіра. Підтвердженням цього може слугувати крос-культурний аналіз провідних країн, який виявив, що однією із норм, яка обумовлює ефективність функціонування економічної системи і не тільки її, а і усього суспільства в цілому є довіра. Останнім часом цьому феномену приділяють значну увагу не тільки психологи та соціологи, а і економісти. Дослідження цього явища носить міждисциплінарний характер. Феномену довіра присвячено роботи таких провідних вчених як Б. Барбер, А. Вайгерт, О.Вільямсон, Х. Гарфінкель, Е. Еріксон, К. Ерроу, Дж. Колеман, А. Селігмен, Н.Такаші, Х. Шрадер, Ф. Фукуяма. Серед українських вчених цю проблему розглядають В. Дементьєв, В. Мельник. Слід зазначити, що у своїх дослідження В. Мельник також приділяє увагу і феномену недовіра, на який взагалі економісти до цього часу практично не звертали уваги [1]. Відмітимо, що цією нормою людської поведінки навіть психологи почали займатися не так давно. Сьогодні, провідні психологи розглядають цей феномен як амбівалентний – довіра/недовіра, тобто людина одночасно може відчувати почуття довіри та недовіри до одного і того ж суб'єкту. Амбівалентність (подвійність) почуттів психологи вважають звичайним явищем у поведінці людини. Отже, при дослідженні норми «довіра», як елементу конституції економічної системи, виходячи з амбівалентності людських почуттів, слід також приділяти увагу і феномену «недовіра».

За твердженнями психологів довіра та недовіра є тими базисними нормами поведінки, які обумовлюють розвиток інших видів відносин особистості, у першу чергу, до себе та до оточуючого середовища [2].



Норма довіра/недовіра має ряд суттєвих функцій, які забезпечують функціонування та відтворення суспільства у цілому. До цих функцій належать:

- 1) відтворення соціально-економічної системи;
- 2) забезпечення самоорганізації суспільства;
- 3) регулювання між особистих зв'язків;
- 4) стабілізаційна;
- 5) підтримка соціальних норм та моральних основ;
- 6) соціального пізнання;
- 7) забезпечення самовизначення особистості як життєвої, так і соціальної

[2].

Крім того, відзначимо, що довіра і недовіра, кожний із цих феноменів має свої специфічні функції. Так довіра створює умову для розвитку особистості, який відбувається під час взаємодії суб'єкта з оточуючим середовищем та іншими особистостями. Серед специфічних функцій довіри виділимо наступні:

- 1) комунікативна;
- 2) розвиваюча;
- 3) інтеграційна

Що стосується феномену недовіра то він в першу чергу сприяє збереженню суб'єкта як фізичної особи, так і його оточуючого середовища. Отже, специфічною функцією цієї норми є:

- 1) захисна функція (збереження особистості та соціально-економічної системи).

За результатами проведених досліджень ми виявили, що норма довіра/недовіра в своїй основі є ієрархічною і складається із 3-х рівнів.

До першого рівня відноситься базисна довіра/недовіра. Вона є результатом суб'єктивної оцінки, індивідуального сприйняття оточуючого середовища через призму особистої системи цінностей, моральних норм, потреб та культури. На цьому рівні довіра/недовіра носить персоніфікований характер. Це означає, що на цьому рівні норма застосовується до вузького кола близьких та знайомих людей. Такі відносини довіри/недовіри притаманні

«традиційним» суспільствам. Базисна довіра є тим початковим пунктом для формування інших рівнів ієрархії.

Другий рівень – базова загальнолюдська довіра/недовіра. Вона є результатом дії традицій, звичаїв та культури конкретного суспільства і відображається через систему неформальних норм, які підтримують прийнятий рівень довіри/недовіри у ньому. Як правило, система неформальних норм для кожного конкретного суспільства є унікальною. Безперечно, окремі норми будуть мати схожість, але їх комбінація є унікальною. За допомогою базової загальнолюдської довіри/недовіри особистість може установити відносини з незнайомою людиною із цього суспільства. Отже, на цьому рівні довіра/недовіра є деперсоніфікованою. Слід зазначити, що неформальні норми можуть з часом трансформуватися у формальні шляхом закріплення їх в законодавчих актах. Крім того, при імпорті формальних норм неформальні виступають тією базовою основою від якої залежить будуть діяти нові закони в цьому суспільстві, чи ні.

На третьому рівні діє інституціоналізована (інституціональна) довіра/недовіра. Цей феномен є результатом закріплення першого і другого рівня у формальних нормах суспільства. Дія інституціональної довіри/недовіри проявляється у макроінституті права через систему законодавчих актів, що регулюють життєдіяльність суспільства у цілому. Цей рівень довіри/недовіри відіграє вагомий роль у формуванні громадянського суспільства, оскільки він регламентує законність господарської та суспільної діяльності. Інституціональна довіра/недовіра є деперсоніфікованою.

Виникає проблема виміру рівня довіри та недовіри у суспільстві. Перший рівень – базисна довіра/недовіра, вимірюється завдяки досить добре розробленим психологічним тестам та поставленим прямим питанням «Чи довіряєте Ви...?» з оціночної шкалою від «повністю довіряю» до «повністю недовіряю».

Динаміка змін рівня довіри/недовіри особистості до оточуючого середовища, зокрема до певних суспільних інститутів представлена у табл. 4.1 та на рис. 4.1.

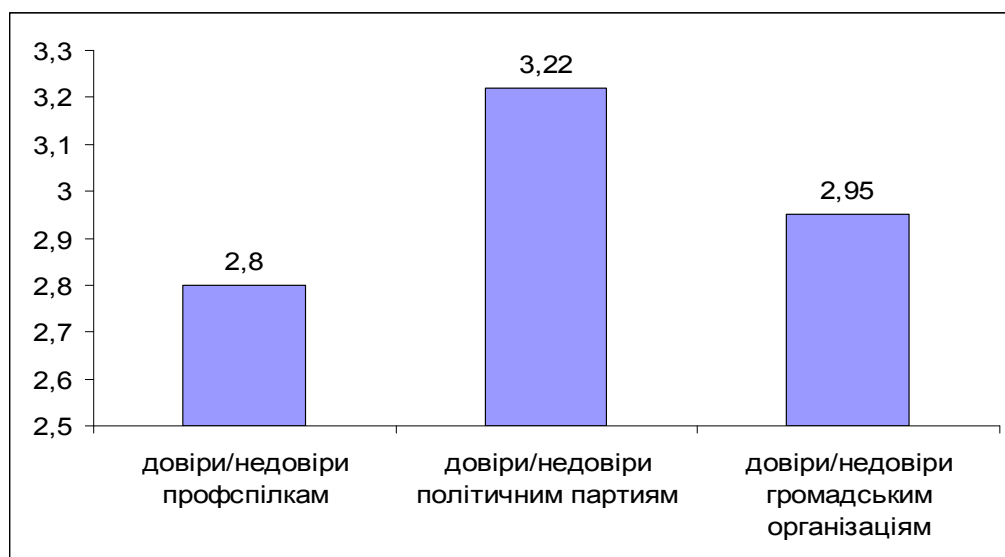
**Таблиця 4.1**

**Довіра громадян окремим суспільним інститутам**

| Показник                                 | Рік  | Повністю довіряю |                 | Скоріше довіряю    |                     | Скоріше не довіряю |  | Важко відповісти |
|--|------|------------------|-----------------|--------------------|---------------------|--------------------|--|------------------|
|  |      | Повністю довіряю | Скоріше довіряю | Скоріше не довіряю | Повністю не довіряю |                    |  |                  |
| Чи довіряєте Ви профспілкам              | 2009 | 5,1              | 27,7            | 28,1               | 21,5                | 17,6               |  |                  |
| Чи довіряєте Ви політичним партіям       | 2009 | 1,9              | 14,9            | 38,1               | 40,0                | 5,0                |  |                  |
| Чи довіряєте Ви громадським організаціям | 2009 | 2,4              | 23,7            | 32,4               | 24,4                | 17,1               |  |                  |

Таблиця складена за даними [3].

Для оцінки довіри громадян обраним суспільним інститутам нами було вираховано індекси, які характеризують рівень довіри/недовіри кожному окремо. Оціночна шкала відповідей має наступний вигляд: «повністю довіряю» – 1; «скоріше довіряю» – 2; «скоріше не довіряю» – 3; «повністю не довіряю» – 4. При розрахунку середніх значень відповідь «важко відповісти» не враховувалась.



**Рис. 4.1. Середній рівень довіри/недовіри громадян до окремих суспільних інститутів**

Згідно табл. 4.1 і рис. 4.1 середній рівень довіри/недовіри дорівнює для: профспілок – 2,8; політичних партій – 3,22; громадських організацій – 2,95. Інтервал від 0 до 2 є відрізком позитивного значення для довіри, а інтервал від 2 до 4 для недовіри. Отже, наші громадяни не довіряють зазначеним організаціям і більш всього політичним партіям. У нашому суспільстві поширена норма недовіри особистості до оточуючого середовища.

Другий рівень. На наш погляд індикатором може слугувати ряд таких показників, як рівень розвитку громадських організацій, кількість кредитних союзів та їх членів, обсяги довірчого управління, кооперативний рух, розвиток інвестиційних фондів та недержавних пенсійних, а також кількість, розміри і терміни депозитних вкладів громадян, розміри відтоку національного капіталу з країни та розміри іноземних інвестицій.

Нами зроблено спробу встановити неформальні норми довіри/недовіри, які існують в нашому суспільстві і з якими ми стикаємося у повсякденні. Перш за все, звертає на себе увагу те, що всі приватні обійстя, незалежно, де вони розташовані - у місті чи в селі, в Україні мають паркани. До речі, у європейських країнах не прийнято огорожувати приватні домівки. Традиція ставити огорожу навколо своєї оселі існує у нашому суспільстві декілька століть. З точки зору інституціональної теорії та психології така норма може означати недовіру до незнайомих (чужих) людей, прагнення захисту та безпеки для своєї родини та для себе. Формування цієї норми пов'язано з тим, що у певні часи Україна постійно потерпала від навали різних войовничих племен та держав, а також була перехрестям досить жвавих торгівельних шляхів, яким проходила значна кількість чужинців.

Наступний показник – це бажання громадян об'єднуватися у громадські організації, які покликані забезпечити умови реалізації потреб особистості від безпеки до самореалізації (табл. 4.2).

**Таблиця 4.2****Динаміка розвитку громадських організацій в Україні**

| Показник               | 2001  | 2009  |
|------------------------|-------|-------|
| Політичні партії       | 109   | 160   |
| Профспілки             | 83    | 137   |
| Громадські організації | 1184  | 2739  |
| Релігійні об'єднання   | 22518 | 32639 |

Таблиця складена за даними [4].

Як бачимо з табл. 2 так званий «третій сектор» має значні темпи розвитку в нашій країні. Проте, якщо порівняти кількість добровільних об'єднань України з європейськими країнами картина буде не настільки райдужною. Порівняльний аналіз за співвідношенням питомої ваги громадських організацій до кількості населення приведено в табл. 4.3.

**Таблиця 4.3****Порівняльний аналіз громадських організацій за країнами у 2009 р.**

| Країна   | Кількість на 10 тис. населення |
|----------|--------------------------------|
| Україна  | 0,66                           |
| Угорщина | 46                             |
| Хорватія | 85                             |
| Естонія  | 201                            |

Таблиця складена за даними [4,5].

Також слід зазначити, що розвиток і функціонування цих суб'єктів в Україні має специфіку. У табл. 3 наведено офіційні показники, тобто кількість зареєстрованих у відповідності до вимог законодавства організацій. Та лише менша частина з них працює активно й на постійній основі. Більшість інших існують лише формально. Деякі припинили свою діяльність, деякі її не розпочинали. Особливу групу складають організації, що активізуються лише в період передвиборчих кампаній і працюють у межах агітації відносно того чи іншого кандидата, виборчого блоку. Крім того, за даними соціологічних

досліджень Центра Разумкова у 2009 р. лише 12,6 % населення було залучено до активної громадської роботи [3].

Отже, з огляду на наведені дані можемо стверджувати, що в цілому більша частина населення не схильна до громадської співпраці з незнайомими людьми. Такий низький рівень активного населення свідчить про низький рівень довіри в Україні, який притаманний традиційним суспільствам.

Ще одним індикатором рівня довіри/недовіри у нашому суспільстві може слугувати такий показник, як розподіл акціонерного капіталу великих промислових підприємств. В табл. 4.4 представлено склад акціонерів 10 довільно обраних промислових підприємств різних галузей.

**Таблиця 4.4**

**Кількість акціонерів у промислових підприємствах України**

| Назва підприємства                          | Розподіл акціонерного капіталу  |
|---|---|
| ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»     | 74,09% – METINVEST B.V. (юридична особа нерезидент, Нідерланди);<br>21,6% – Metinvest International SA (юридична особа нерезидент, Швейцарія)   |
| ВАТ Акціонерна компанія «Вінницяобленерго»  | 20,3% – Garena Enterprises Limited (юридична особа нерезидент, Кіпр);<br>75,0% – НАК «Енергетична компанія України» (юридична особа резидент, Україна)  |
| ВАТ «ДНІПРОЕНЕРГО»                          | 41,44% – DTEK Holdings Limited (юридична особа нерезидент, Кіпр);<br>50,0% – НАК «Енергетична компанія України» (юридична особа резидент, Україна)  |
| ПАТ «Лукойл-Одеський нафтопереробний завод» | 99,57% – ЛУКОЙЛ Юроп Холдінгз Бі.Ві. (LUKOIL EUROPE HOLDINGS B.V.) (юридична особа нерезидент, Нідерланди)  |
| ВАТ «Павлоградвугілля»                      | 92,10% – ТОВ «Донбаська паливно-енергетична компанія» (юридична особа резидент, Україна)  |
| ВАТ «Полтавський турбомеханічний завод»     | 93,92% – Спільне українсько-білоруське підприємство «Укртехносинтез» (юридична особа резидент, Україна)   |
| ВАТ «Стахановський завод феросплавів»       | 24,48% – КЕЛЛТОН ЕНТЕРПРАЙЗЕС ЛІМІТЕД (KELLTON ENTERPRISES LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр);<br>24,48% – МЕРКЛІСТОН ЛІМІТЕД (MERCLISTON LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр);<br>24,48% – ФІЛЕКС ІНВЕСТМЕНТС ЛІМІТЕД (PHILEX INVESTMENTS LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр);<br>24,48% – ФЕЛІСІО ЕНТЕРПРАЙЗЕС ЛІМІТЕД (FELICIO ENTERPRISES LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр) |
| ВАТ «Житомирський маслозавод»               | 34,33% – Фізична особа резидент;<br>52,59% – Фізична особа резидент   |
| ВАТ «Червоний металіст»                     | 24,33% – ЗАТ «Страхова компанія «Страховий капітал» (юридична особа резидент, Україна);<br>11,78% – ТОВ «Бізнес-Контроль» (юридична особа резидент, Україна);<br>13,57% – ТОВ «Прогрес Інвест» (юридична особа резидент, Україна);<br>48,53% – Фізична особа резидент   |

Таблиця складена за даними [6].

Як видно із табл.4.4, розподіл акціонерного капіталу відбувається серед обмеженої кількості осіб. Слід зазначити, що це є типовою картиною для нашого суспільства в цілому. Настільки обмежене коло власників дозволяє кожного знати особисто і особисто контролювати дії інших. Отже, довіра обмежується вузьким колом знайомих і є персоніфікованою. Невелике коло акціонерів і небажання його розширювати значно обмежує можливості підприємства із залучення самого дешевого виду капіталу. Це в свою чергу зменшує можливості з розширення виробництва. Крім того, така структура може свідчити про недовіру до топ менеджерів з боку власників. Для кращого розуміння проблеми з розподілом акціонерного капіталу в Україні наведемо структуру акціонерів 10 великих підприємств провідних країн (табл. 4.5).

Дані табл. 4.5 свідчать про те, що в провідних країнах нормою є велика кількість акціонерів серед яких є інституціональні інвестори та приватні. Отже, в цих країнах діє де персоніфікована довіра. Акціонери виявляють досить високий рівень довіри до топ менеджерів свого підприємства.

Розглянемо третій рівень прояву довіри/недовіри, який закріплено у формальних нормах. З нашої точки зору у системі право, який закріплює формально норму довіри/недовіри є досить цікавий феномен – інститут презумпції. У юридичній термінології «презумпція» – означає припущення про визнання юридичного факту (обставини) достовірним, поки не буде доведено протилежне. Слід відзначити, що в законодавстві відсутня чітка позиція відносно ролі і місця правових презумпцій в регулюванні суспільних відносин. Та все ж таки з точки зору інституціонального аналізу, інститут презумпції закріплює певний рівень довіри/недовіри на законодавчому рівні. Інститут презумпції присутній у всіх галузях законодавства, але в більшості у латентній формі, то б то неявній.

Найбільш відомою є презумпція невинності обвинуваченого, яка навіть закріплена в ст. 62 Конституції України [8]. Презумпція невинності є проявом формально закріпленої норми довіри до особи, яка гарантує збереження прав і свобод поки не буде доведено її причетності до скоєного злочину.

Таблиця 4.5

## Кількість акціонерів у промислових підприємствах провідних країн

| Назва підприємства, країна      | Розподіл акціонерного капіталу   |
|---------------------------------|--|
| BASF, Німеччина                 | 11% – Німецькі інституціональні інвестори ( у тому числі великий акціонер 5,4% – BlackRock Inc.);<br>28% – дрібних приватних інвесторів (громадяни Німеччини);<br>11% – інституціональні інвестори Великобританії та Ірландії;<br>18% – інституціональні інвестори решти європейських країн;<br>18% – інституціональних інвесторів США та Канади;<br>4% – інвестори решти Світу;<br>10% – невизначених інвесторів. |
| ThyssenKrupp AG, Німеччина      | 25,33% – Alfried Krupp von Bohlen und Halbach Foundation (Фонд Альфреда Круппа);<br>54,77% – інституціональні інвестори;<br>10,0% – приватні інвестори;<br>9,9% – викуплені власні акції.<br>250000 – загальна кількість акціонерів.   |
| Fiat, Італія                    | 30,5% – Exor S.p.A., Італія;<br>5,2% – Capital Research & Management Company, Італія;<br>5,0% – FMR LLC, Італія;<br>25,4% – дрібні приватні інвестори, переважно Італія<br>3,0% – BlackRock Investment Management, Великобританія;<br>22,6% – інституціональні інвестори, Європа;<br>4,8% – інституціональні інвестори решти Світу   |
| Sumitomo Heavy Industri, Японія | 20,6% – Japan Trustee Services Bank, Ltd.;<br>11,0% – The Master Trust Bank of Japan, Ltd.;<br>18,91% – інституціональні інвестори;<br>23,41 – іноземні інвестори;<br>15,29% – приватні інвестори;<br>9,37 – інші корпорації;<br>1,43% – викуплені власні акції.<br>94529 – загальна кількість акціонерів.   |
| Mitsubishi Corporation, Японія  | 42,01% – фінансові інститути (найбільший пакет – 5,66% Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.);<br>33,09% – іноземні компанії;<br>13,14% – приватні інвестори;<br>8,64% – інші компанії;<br>3,12% – материнська компанія.<br>255771 – загальна кількість акціонерів.  |
| EI DuPont de Nemours & Co, США  | 63,60% – інституціональні інвестори (898 кількість, найбільший – 4,6% STATE STREET CORPORATION);<br>36,31% – дрібні приватні інвестори;<br>0,09% – інсайтери (5 осіб)  |
| Boeing Co, США                  | 70,50% – інституціональні інвестори (818 кількість, найбільший – 8,26% Capital World Investors);<br>16,13% – дрібні приватні інвестори;<br>13,37% – інсайтери (дрібні, найбільший пакет 0,13% Mcdonnell John F)  |
| Renault, Франція                | 65,06% – приватні інвестори;<br>15,01% – держава, Франція;<br>15,0% – Nissan Finance Co. Ltd.;<br>3,34% – працівники;<br>1,59% – викуплені власні акції.   |

Таблиця складена за даними [7].

На протилежність нормі довіри у Кримінальному кодексі у Цивільному кодексі України закріплено норму недовіра через презумпцію вини. Вина визнається



обов'язковою умовою для застосування заходів цивільно-правової відповідальності за порушення договірних зобов'язань або у разі заподіяння шкоди.

З нашого погляду, свідченням щодо закріплення норми довіра є регулювання відносин власності. Згідно чинного законодавства акціонерні товариства, фінансові посередники, зокрема банки зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність і розкривати інформацію про власників, які мають 10% та більше акцій. Така вимога сприяє прозорості діяльності великих підприємств, банків і таким чином підвищує довіру інвесторів до них.

У Законі України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» у ст. 2 п.15 закріплена норма недовіри до суб'єктів господарської діяльності. Цим пунктом встановлено: «до доходів загального фонду Державного бюджету України на 2010 рік належать надходження від санкцій (штрафів, пені тощо), що застосовуються за рішеннями уповноважених посадових осіб Антимонопольного комітету України, інших органів виконавчої влади (крім адміністративних штрафів, що накладаються виконавчими органами відповідних рад та утвореними ними в установленому порядку адміністративними комісіями, штрафних санкцій за порушення законодавства про патентування; штрафних санкцій за порушення законодавства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів), а також за рішеннями судів, прийнятими за зверненнями уповноважених підрозділів органів виконавчої влади; штрафних санкцій внаслідок невиконання укладених розпорядником бюджетних коштів угод з суб'єктами господарювання на придбання товарів, робіт і послуг за рахунок коштів державного бюджету»[9]. У цьому пункті заздалегідь визнається, що вони є порушниками законодавства і заплановано на яку суму. Розміри «запланованих» штрафів у бюджеті України представлено у табл. 4.6.

Наступною формально закріпленою недовірою є створення Єдиного реєстру довіреностей, які видаються нотаріусом. Мета створення такого

реєстру полягає у підвищенні рівня захисту майнових та немайнових прав юридичних та фізичних осіб [10].

**Таблиця 4.6**

**Надходження від штрафів в бюджет України, млн. грн.**

| Показник                                      | 2002    | 2005     | 2006     |
|---|---------|----------|----------|
| Надходження від штрафів та фінансових санкцій | 137,0   | 454,0    | 431,3    |
| Доходи бюджету                                | 61954,2 | 134183,2 | 171811,5 |
| Доля надходжень від штрафів в бюджеті, %      | 0,22    | 0,34     | 0,25     |

Таблиця складена за даними [4].

Слід відзначити, що до впровадження цього реєстру були непоодинокі випадки зловживання нотаріусами своїм положенням. Вони могли видавати довіреності попередніми календарними датами та на осіб, які вже померли.

За результатами дослідження можна зробити висновки, що норма довіра/недовіра відіграє значну роль у розвитку не тільки особистості, а і суспільства в цілому. Теоретичні дослідження виявили, що норма довіра/недовіра виконує ряд суттєвих функцій: відтворення та збереження особистості та суспільства в цілому. Емпіричні дослідження функціонування цієї норми в нашій країні виявили ряд особливостей. Так на першому рівні – базисна довіра/недовіра – в нашому суспільстві привалює недовіра до оточуючого середовища. Вибіркові дослідження неформальних норм другого рівня – базова загальнолюдська довіра/недовіра – виявили також зміщення в бік недовіри. Крім того, дослідженні неформальні норми свідчать, що на цьому рівні функціонує персоніфікована норма довіра/недовіра на протилежність деперсоніфікованій у теоретичній моделі. Зазначимо, існування персоніфікованої норми на цьому рівні притаманне традиційним суспільствам. Що стосується третього рівня – інституціоналізована (інституціональна) довіра/недовіра – нами виявлено існування формально закріплених норм як

довіри, так і недовіри. Кількість досліджених норм не дозволяє нам зробити висновки щодо привалювання довіри чи недовіри на цьому рівні. Лише більш детальне та поглиблене вивчення різних галузей права може дати нам змогу встановити домінування тої чи іншої норми.

Отриманні результати можуть бути використанні для подальшого теоретичного дослідження ролі довіри/недовіри у розвитку та функціонування суспільства, проведення крос-культурного аналізу та конструюванні ідеальної моделі. Подальші емпіричні дослідження українського суспільства дозволять виявити вузькі місця його розвитку та розробити рекомендації щодо їх усунення.

### **Література**

1. Мельник В.П. Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании / Наукові праці Донецького національного університету. Серія: економічна. Випуск 37-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С.71-79.
2. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. – 571 с.
3. Соціологічні опитування. Центр Разумкова (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://www.razumkov.org.ua>
4. Державний комітет статистики України. (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Кальниш Ю. Розвиток громадянського суспільства в Україні: відповідність європейським стандартам (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: [http://www.viche.info/journal/NAUKOVA\\_BIBLIOTEKA/](http://www.viche.info/journal/NAUKOVA_BIBLIOTEKA/)
6. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://www.smida.gov.ua>
7. Yahoo finance. Industry Center. (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://finance.yahoo.com>
8. Конституції України. (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua>

9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» від 27.04.2010 № 2154-VI (Електрон. Ресурс) / Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua>

10. Про запровадження Єдиного реєстру довіреностей та внесення змін і доповнень до деяких нормативно-правових актів Міністерства юстиції України. Наказ Міністерства юстиції України від 28.12.2006 № 111/5 (Електрон. Ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua> – Загол. з екрана.

#### **4.4. Етнометричний підхід у системі менеджменту**

Одним з найважливіших завдань крос-культурного менеджменту є аналіз культурних систем потенційних ділових партнерів. Знання особливостей та специфіки культурних систем формує особливу компетентність фірми, несе заряд принципово нових конкурентних переваг, а тому суттєво підвищує ефективність співробітництва з іноземним партнером. Організаційна культура є фундаментальною та визначальною базою формування будь-якої економічної системи.

Більшість з існуючих аналітичних підходів передбачають лише теоретичний опис та аналіз систем. Проте більш дієвими з точки зору практичного використання є підходи, що дозволяють формалізувати особливості культурних систем, підвищуючи тим самим ефективність їх порівняльного аналізу. На даний час саме етнометричний підхід дозволяє максимально використовувати переваги формалізації соціо-культурних факторів.

Перш ніж аналізувати основні напрямки використання етнометричного підходу в системі менеджменту, необхідно розглянути, в чому ж полягає його суть. Про відмінності між культурними стереотипами різних націй відомо з глибокої давнини. Проте лише з останньої третини ХХ століття формується етнометрія – напрямок етносоціальних досліджень, який аналізує ментальні

характеристики різних етнічних груп з використанням формалізованих (математичних) методів. Засновником етнометрії є нідерландський вчений Гірт Хофстед, перші дослідження якого проводилися ще в кінці 1960-х років. Його модель базується на визначенні 5 культурних вимірників, за допомогою яких можна охарактеризувати й описати домінуючі ціннісні системи представників різних країн та етнічних груп:

1) дистанція влади (PDI) – готовність позитивно сприймати нерівність у розподілі влади і статусу в групі, організації чи суспільстві;

2) уникнення невпевненості (UAI) – готовність приймати нестабільність життєвих і виробничих умов, з одного боку, і потреба в захисті від непередбачуваних обставин, – з іншого;

3) індивідуалізм / колективізм (IND) – баланс між «я» та «ми», межа, до якої кожна особа готова відмовитися від особистих потреб або прав на користь групи, організації чи суспільства, куди вона належить;

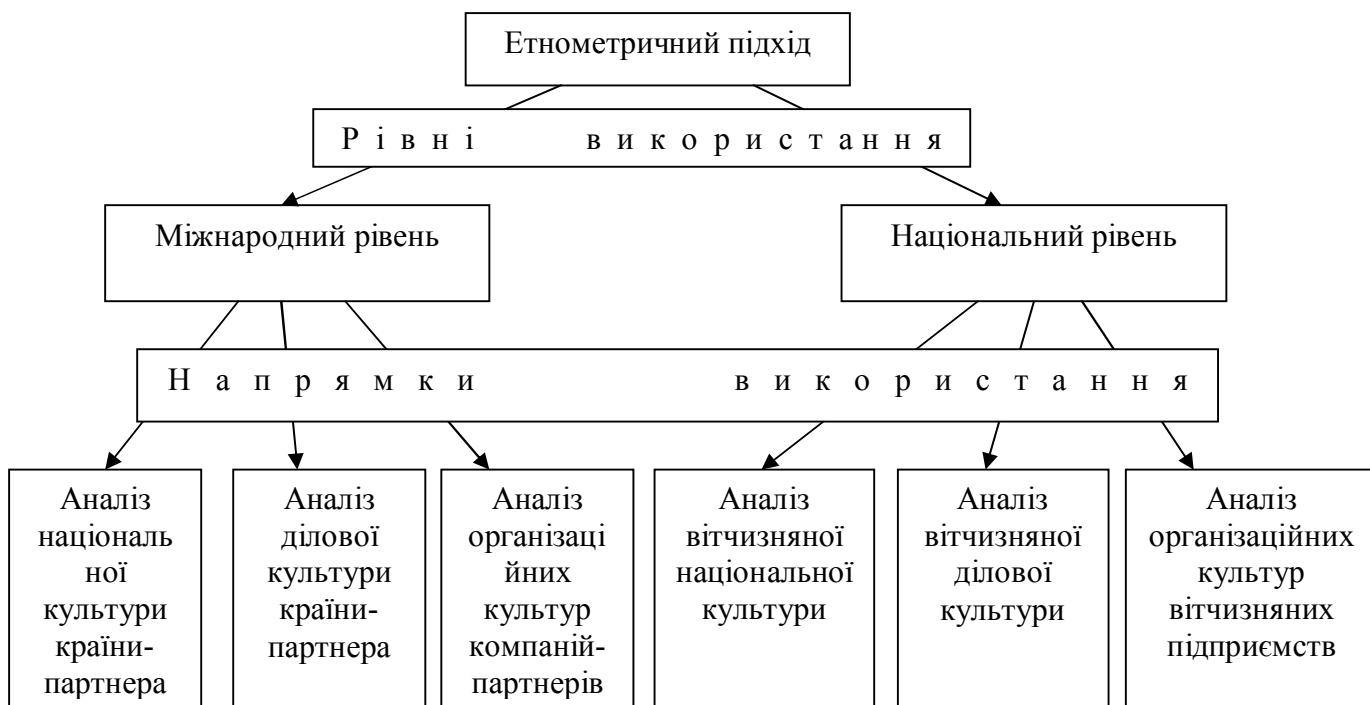
4) чоловіче / жіноче начало (MAS) – баланс між так званими «чоловічими цінностями», такими як гроші, власність і успіх, і «жіночими цінностями» – якість життя, турбота про слабших;

5) «довгострокова орієнтація» (LTO). Це показник того, наскільки суспільство схиляється до прагматизму й стратегічно орієнтується на майбутнє, на відміну від традиціоналізму та короткострокової (тактичної) орієнтації [1].

Подібні дослідження у цій сфері проводили й інші вчені, зокрема, Е. Лоран, Ф. Тромпенаарс, Е. Холл та Е. Т. Холл, Н. Адлер, Т. Левітт та інші [2, 3, 4, 5, 6].

Можна визначити наступні напрямки та рівні використання етнометричного підходу для вдосконалення управлінських систем (рис. 4.2).

На сьогодні не існує універсальних моделей аналізу культурних систем. Для кожного рівня та напрямку використання етнометричного підходу слід застосовувати модель, що найбільш відповідає меті дослідження та сфері, у межах якої реалізується дане дослідження.



*Рис. 4.2. Напрямки та рівні використання етнометричного підходу*

Особливої актуальності даний підхід набуває на міжнародному рівні, оскільки саме під час взаємодії з представниками іншої держави виникає особлива необхідність аналізу культури країни-партнера.

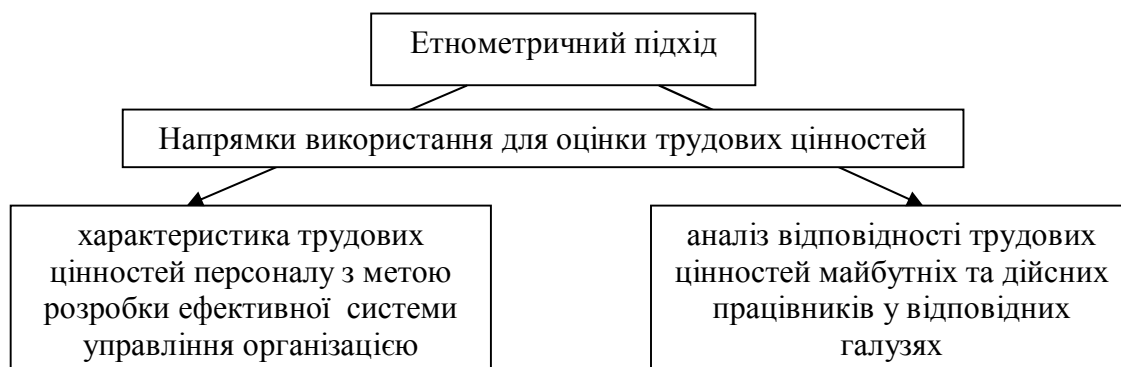
Аналіз культурних систем на міжнародному рівні є важливим інструментом крос-культурного менеджменту. Він дозволяє не лише більш впевнено почувати себе серед надзвичайного різноманіття культур, не лише підвищувати ефективність управлінських систем через врахування культурної складової в різних аспектах діяльності організації. Використання етнометричного підходу дозволяє також розширювати можливість виявлення, накопичення, синтезування та трансляції культурно обумовлених знань, цінностей, досвіду з однієї культурної системи в іншу, що в умовах інтенсивного розвитку економіки знань забезпечить успіх країни в економічному змаганні за лідерство у сфері глобальної конкурентоспроможності.

Етнометричний підхід відкриває безліч перспектив щодо майбутніх досліджень у цій сфері. Формуючи модель для аналізу, ми робили акцент на таких інструментах соціологічного опитування, які б дозволили

охарактеризувати трудові цінності працівників. При цьому ми визначили два напрямки використання етнометричного підходу для оцінки трудових цінностей (рис. 4.3).

Обґрунтуємо актуальність першого напрямку дослідження.

Сьогодні усе більше вчених схиляються до думки про те, що людський капітал організації є її найціннішим ресурсом. Від того, наскільки продуктивно працює персонал, наскільки він зацікавлений у реалізації своїх знань та досвіду на користь організації, наскільки реалізацію своїх власних цілей він ототожнює із цілями організації, залежить ефективність діяльності підприємства в цілому. Тому важливо створити таку систему менеджменту організації, яка б забезпечила повну віддачу персоналу та підвищила ефективність його роботи.



**Рис. 4.3. Напрямки використання етнометричного підходу з метою оцінки трудових цінностей**

Для цього створюючи ту чи іншу систему управління організацією, керівнику слід враховувати не лише специфіку галузі діяльності компанії та особливості виробничих процесів, а й ті трудові цінності та норми, що їх розділяють члени колективу. Якою досконалою на перший погляд не була б обрана система управління, якщо вона не відповідає цінностям та очікуванням трудового колективу, то ця система ніколи не принесе бажаний ефект. Тому важливою є оцінка цінностей працівників. Аналіз оціночних результатів дозволить обрати такий тип організаційної структури, такі методи прийняття

рішень, вирішення конфліктних ситуацій, планування тощо, які дійсно будуть ефективними в даному трудовому колективі.

Беручи за основу існуючі моделі оцінки ціннісних систем, ми вирішили розробити модель, яка дозволила б проводити подібні дослідження на рівні окремих підприємств України з урахуванням особливостей культури нашого народу та специфіки галузі діяльності конкретної компанії. Тому метою даного напрямку досліджень є розробка методики аналізу трудових цінностей персоналу для підвищення ефективності управління організацією. А якісна система управління, як відомо, є підґрунтям для ефективної діяльності підприємства в цілому. Базою дослідження може бути адаптована до вітчизняних умов етнометрична модель нідерландського вченого Г. Хофстеда.

Нами була розроблена анкета, яка дозволяє аналізувати систему трудових цінностей персоналу організацій. Відповідно до розробленої анкети, аналіз трудових цінностей ми пропонуємо проводити шляхом кількісної оцінки наступних культурних вимірників: уникнення невпевненості, індивідуалізм/колективізм, дистанція влади, чоловіче/жіноче начало, довгострокова орієнтація та патерналізм.

У контексті менеджменту персоналу під патерналізмом ми розуміємо форму організації трудових відносин, яка передбачає протекційне ставлення керівного персоналу до підлеглих. За умов високого рівня протекціонізму працівники відчують піклування організації про них, відношення у трудовому колективі набувають ознак родинних відносин.

Була здійснена апробація даної методики шляхом визначення трудових цінностей працівників конструкторського відділу базового підприємства м.Суми СНВО ім. М. В. Фрунзе. Вибірка складала 100 осіб.

Наведемо отримані значення (у балах від 0 (мінімум) до 100 (максимум)) аналізованих культурних вимірників (табл. 4.7).



Таблиця 4.7.

## Значення культурних вимірників

| Показники      | Уникнення невпевненості | Індивідуалізм/ Колективізм | Дистанція влади | Чоловіче/ Жіноче начало | Довгострокова орієнтація | Патерналізм |
|----------------|-------------------------|----------------------------|-----------------|-------------------------|--------------------------|-------------|
| Значення, бали | 56                      | 54                         | 48              | 52                      | 61                       | 63          |

Як видно, значення більшості показників знаходиться посередині оціночної шкали. У цілому це певним чином відображає перехідні процеси, що відбуваються у нашій країні. Коли люди ще чітко не визначилися, які цінності вони бажали бачити домінуючими у суспільстві. Тому на даному етапі аналіз буде більше спрямований на визначення тенденцій у наданні переваг тим чи іншим цінностям.

Отримані дані ми використали для характеристики основних управлінських процесів всередині відділу з урахуванням їх культурної складової.

Основні висновки:

*Зв'язок з організацією.* Кожна людина – це особистість. Переважає суверенітет, свобода особистості. Людина сама відповідає за свої вчинки. Емоційна незалежність індивіда від організації та певним чином корислива участь у справах організації. Серед людей більш молодого віку упор робиться на ініціативу та досягнення, а серед людей зрілого віку – на приналежність.

*Уявлення про рольову поведінку.* Переважає рівність між чоловіком і жінкою. Але комфортніше працівники почувають себе під керівництвом чоловіка.

*Організаційна політика.* Символи статусу помірно підвищують авторитет керівника в очах підлеглих, які їх схвалюють.

*Відносини дружби і стандарти моралі.* Ці відносини різні всередині і зовні групи для однієї і тієї ж людини (подвійна мораль); можна приховувати

правду для уникнення конфлікту. Закони і правила є обов'язковими для всіх, але певні привілеї для керівництва вважаються нормальними. У колективі можливі популізм або імітація дружби. Співробітники схильні вважати, що чим ближче до скарбниці, тим більше дружби і подібності в моральних стандартах.

*Відносини з колегами.* Характерна певна підозрілість (особливо до нових людей), а різниця у поглядах може суттєво підвищити недовіру. Значно переважає конкуренція між окремими індивідами, а не між групами. Серед працівників існує заздрість до успіху один одного.

*Навчання.* Люди в основному шукають відповідь на питання «що робити?», а не «як робити?». Важливим є забезпечення постійного та інтенсивного навчання як для нових, так і для досвідчених працівників.

Помилки викликають обурення з боку вищого керівництва. Хоча більш доцільною була б здатність вилучати певні уроки з помилок. Керівникам у разі помилок слід змінювати (або вдосконалювати) систему, а не людей.

*Цілі.* Цілі виражаються більше у кількісних термінах, в основному є довгостроковими, та частіше за все встановлюються керівником. Хоча керівнику слід більше уваги звертати на управління за цілями, тобто залучати підлеглих до визначення власних цілей та завдань.

*Проектування роботи.* Важливою для працівників є наявність інструкцій, які б досконало описували, що від них вимагається. Тому для зменшення ступеня невизначеності, формування впевненості працівників у своїх діях та, як наслідок, для підвищення результативності роботи підлеглих, менеджерам слід віддавати перевагу формалізації трудових процесів, розробляти стандарти та правила – письмові та усні, детально визначати функціональні обов'язки незалежно від рівня управління. Важливим є процес формування більш ефективного зворотного зв'язку. Негативним є те, що менеджери значну увагу приділяють деталям, хоча часто більш важливою є розробка стратегії розвитку.

*Проектування структури.* У підлеглому не має бути двох керівників. Існує тенденція до вузької спеціалізації; високий контекст роботи. Переважно вертикальні зв'язки. Вузький масштаб керованості з великою кількістю рівнів.

*Вирішення проблем та ухвалення рішень.* Підлеглі очікують, що керівники будуть з ними радитися, але схвалюють автократичну поведінку у певних неоднозначних ситуаціях. Превалює прийняття рішень на основі консенсусу. Існує спроба уникнути відповідальності за вирішення важливих виробничих завдань. Вирішення як структурованих, так і неструктурованих проблем. Інтерес викликають проблеми, вирішення яких спрямоване на використання нового.

*Управління НІОКР.* Схильність переймати щось вже існуюче та намагатися адаптувати його до власних умов, а не створювати щось власне, принципово нове. Керівництву варто організовувати навчальні програми, спрямовані на вивчення та переймання досвіду інших.

*Ставлення до роботи і мотивація.* Більшою мірою мотивом для працівників має служити потреба в безпеці (стабільність заробітку та гарантованість робочого місця, пенсійні нагромадження та інші соціальні гарантії). Особиста винагорода та успіх мають більше значення, ніж добробут та успіх групи в цілому. Важливою є підтримка індивідуальної ініціативи. Мотивацію слід спрямовувати на досягнення високої продуктивності та якості роботи. Зокрема реструктуризація робіт може сприяти індивідуальним досягненням.

Теоретично управління та мотивація мають бути більше зорієнтовані на індивіда, а не на групу. Та навряд чи індивідуалістична орієнтація працівників забезпечить ефективну діяльність колективу. Керівнику слід спрямовувати зусилля на розвиток серед підлеглих здатності до ефективної командної роботи.

*Стимулювання.* Розрив в оплаті праці є досить суттєвим. Диференціація оплати відбувається в основному за рахунок прямих виплат та привілеїв.

*Комунікації.* Комунікації в колективі в основному відбуваються на рівноправних умовах.

*Конфлікт.* Конфлікт в основному розглядається як руйнівне начало. Як правило, компроміс, а не співробітництво, розглядається як шлях до вирішення конфлікту.

*Влада.* Якщо підлеглі не погоджуються з керівником, то вони мовчать. Але серед молоді спостерігається тенденція до більш сміливого вираження своєї власної думки, не дивлячись на можливу різницю у статусі. Переважають статусні джерела влади у верхніх її ешелонах, а не особистісні джерела влади. Проте, вирішуючи питання про кар'єрний ріст окремих працівників у підрозділах, особлива увага надається саме їх індивідуальним здібностям та вмінням. Основа влади має базуватися на законності і компетентності (а не на силі і харизмі, що притаманно для суспільств з високою дистанцією влади). Правим має бути той, на чийй стороні закон. Переважає посадова основа влади та делегування повноважень через участь. Більше влади за рахунок контролю невизначеності.

*Ієрархія.* Ієрархія не має розглядатися як звична, постійно існуюча нерівність. Вона повинна сприйматись як тимчасова нерівність, яка необхідна для зручності керування. Слід віддавати перевагу розподілу повноважень у структурі організації, що сприяє ефективнішому виконанню роботи.

*Лідерство.* Переважає ставлення до керівника як до партнера (відносини типу – «начальник – підлеглий» або «лідер – послідовник»).

*Стилі керівництва.* Менеджери більше орієнтовані на результат та стабільність використовуваного стилю. Більш доцільною є вміння гнучко використовувати стилі керівництва в залежності від ситуації.

*Кар'єра.* У кар'єрному зростанні перевагу віддають швидкій, вертикальній, вузькоспеціалізованій кар'єрі.

*Планування.* Співробітники готові брати участь у проектах, які закінчуються у віддаленому майбутньому, при житті інших поколінь. Тому керівництву особливу увагу слід звертати на довгострокове планування. Перспективним та результативним у даному колективі може бути впровадження інноваційно-інвестиційних проектів.

*Зміни.* Зміни у виробничому та управлінському процесі мають впроваджуватися еволюційним шляхом і через перерозподіл влади в системі та

зміну правил. Силу слід використовувати рідко. Будь-які зміни для працівників є значною подією в житті.

Щось інше, принципово нове для працівників є небезпечним та допускається з острахом руйнування існуючого стану речей. Робота з іноземними партнерами вважається ризиковою.

Сьогодні ж в умовах глобалізації, прискореного розвитку інформаційних технологій дуже важко вижити та ефективно працювати без здатності йти в ногу зі змінами та бути психологічно до них готовими. Крім того, як ми визначили, робота з іноземним партнером може стати джерелом унікальних знань, досвіду, а отже й конкурентних переваг на міжнародному ринку. Тому доцільним у даному трудовому колективі може бути проведення семінарів-тренінгів, які б розвинули серед працівників здатність позитивно сприймати зміни, сприяли визначенню шляхів підвищення ефективності управління змінами; а також семінарів-тренінгів, які б підвищили впевненість у роботі з іноземними партнерами та розкрили перспективи міжкультурного співробітництва.

*Співвідношення між цілями та відносинами в колективі.* Результати у даному колективі є важливішими за стосунки.

Ще одним перспективним напрямком використання етнометричного підходу в менеджменті є адаптація нових працівників до умов роботи в майбутньому трудовому колективі. Наприклад, аналізуючи системи трудових цінностей працівників певного підприємства та студентів, які в майбутньому бажають працювати в даному колективі на відповідній посаді, можна визначити ступінь їх відповідності й те, наскільки студенти готові до ефективної співпраці з членами колективу, що аналізується. У разі суттєвих відмінностей можна певним чином впливати на розвиток у студентів тих трудових цінностей, що є домінуючими у колективі, який є об'єктом дослідження.

Майбутнім працівникам доцільно переймати трудові цінності, що є домінуючими в аналізованому колективі в тому випадку, коли діяльність фактичних працівників є дійсно продуктивною та ефективною. У

протилежному випадку детальне вивчення та розповсюдження у трудовому колективі цінностей, наприклад, успішних студентів може стати для компанії джерелом нових ідей щодо вдосконалення існуючої системи управління з метою підвищення її ефективності.

Апробацію цього методу ми здійснили, аналізуючи систему трудових цінностей студентів останнього курсу спеціальності «Менеджмент організацій» Сумського державного університету та успішних менеджерів з різних галузей діяльності.

Критеріями успішності ми обрали наступні:

- 1) впевненість у собі, ініціатива, концептуально-аналітичне мислення;
- 2) вміння обґрунтовувати та приймати рішення в ситуаціях, для яких характерні висока динамічність та невизначеність;
- 3) уміння мислити стратегічно і цілісно дивитися на бізнес;
- 4) уміння виявляти глобальні тенденції і генерувати масштабні ідеї;
- 5) стійкість в досягненні цілей;
- 6) комунікативні навички;
- 7) вміння раціонально підбирати та розташовувати кадри;
- 8) здатність об'єднати команду та делегувати повноваження;
- 9) здатність та вміння підтримувати дисципліну та відстоювати інтереси справи;
- 10) здатність мотивувати досягнення;
- 11) здатність впливати на людей з метою підвищення ефективності їх діяльності та функціонування компанії в цілому;
- 12) здатність формувати корпоративну культуру в компанії;
- 13) здатність формувати лояльність персоналу;
- 14) здатність використовувати нові управлінські технології та методики;
- 15) ріст доходів та прибутку керованої компанії за останні декілька років.

Анкета для опитування студентів спеціальності менеджмент підприємницької діяльності та успішних менеджерів з різних галузей діяльності дещо відрізняється від анкети для підлеглих працівників конструкторського

відділу СНВО ім. М. В. Фрунзе, проте ці відмінності носили не принциповий характер, а враховували зміну статусу цільової групи.

Розрахунок числових значень культурних вимірників ми проводили аналогічно розрахункам для працівників конструкторського відділу.

Наведемо отримані значення (у балах від 0 (мінімум) до 100 (максимум)) аналізованих культурних вимірників (табл. 4.8).

Аналіз відмінностей в значеннях культурних вимірників дозволяє розвивати трудові цінності студентів у напрямку адаптації до майбутніх умов роботи.

**Таблиця 4.8**

**Значення культурних вимірників**

| Показники         | Уникнення невпевненості | Індивідуалізм/ Колективізм | Дистанція влади | Чоловіче/ Жіноче начало | Довгострокова орієнтація | Патерналізм |
|-------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------|-------------------------|--------------------------|-------------|
| Студенти          | 58                      | 49                         | 47              | 47                      | 59                       | 51          |
| Успішні менеджери | 55                      | 33                         | 50              | 50                      | 59                       | 66          |

Оскільки вибірка початкових досліджень була невеликою, то відмінності навіть на декілька пунктів дозволяють говорити про необхідність певних змін у системі трудових цінностей. Провівши дослідження, ми визначили, у якому напрямку слід розвивати трудові цінності студентів.

*Проектування роботи.* Майбутні менеджери повинні менше уваги приділяти розробці інструкцій та стандартів, які б регламентували роботу підлеглих. Виняток можуть становити галузі, у яких розробка інструкцій та стандартів є необхідною у зв'язку зі специфікою діяльності. Слід також підтримувати ініціативу з боку підлеглих та їх творчі ідеї. Менеджерам важливо розвивати здатність до ефективної командної роботи.

*Вирішення проблем та ухвалення рішень.* Менеджери мають бути більше готовими приймати власні та ризикові рішення. Для успішних бізнесменів

важливими є рішучість та схильність до ризику. Важливо проявляти інтерес до проблем, вирішення яких спрямовано на отримання та засвоєння чогось нового.

*Зміни.* Менеджерам важливо вдосконалювати систему управління змінами на підприємстві, розвивати серед підлеглих позитивне ставлення до змін. Важливо не боятися міжкультурних контактів.

*Життєві цінності.* Серед керівників спостерігається баланс між чоловічими та жіночими цінностями. З одного боку, має місце спрямованість на найкраще (середнього не достатньо). У той же час люди намагаються працювати для того, щоб жити, а не навпаки.

*Конфлікт.* Конфлікт слід розглядати як конструктивне начало: основа здорової конкуренції. Співробітництво як шлях до вирішення конфліктних ситуацій. Серед студентів конфлікт в основному розглядається як руйнівне начало: страх перед розпадом групи. Як правило, компроміс, а не співробітництво, розглядається як шлях до вирішення конфлікту.

*Відносини менеджер-підлеглий.* Успіх та добробут групи має бути важливішим за особистий успіх менеджера. Важливо забезпечувати лояльність підлеглих. Високий рівень патерналізму свідчить, що менеджерам слід уважно ставитися до внутрішнього світу підлеглих, допомагати працівникам у вирішенні їх проблем, але в розумних межах, слідкувати за здоров'ям підлеглих.

*Управлінське спілкування.* У той же час необхідно дотримуватися певної дистанції, уникати неформального спілкування з підлеглими, не делегувати їм вирішення стратегічно важливих завдань.

*Цілі.* Важливо залучати підлеглих до процесу визначення цілей розвитку підприємства (управління за цілями). Що стосується стратегічних цілей, то слід підтримувати тенденцію орієнтації на життя в ім'я майбутнього, інвестування засобів за рахунок відкладення сьогоденних витрат на майбутнє.

*Стиль керівництва.* Менеджерам слід гнучко використовувати позитивні сторони певних стилів керівництва та нейтралізувати негативні. Авторитарний



– в авральних умовах, при погіршенні основних показників економічної ефективності, розладах у колективі. Демократичний – за сприятливих умов.

Для розвитку системи трудових цінностей студентів у зазначених напрямках доцільним є внесення відповідних змін та доповнень у навчальну програму особливо таких дисциплін, як організація праці менеджера, підприємницька діяльність, основи підприємництва, організація бізнесу. Досить дієвим інструментом є проведення ділових ігор, що мають за мету зміну або засвоєння нових трудових цінностей для забезпечення успішної управлінської діяльності.

З проведених досліджень можна зробити висновок про те, що використання етнометричного підходу в менеджменті відкриває нові можливості підвищення ефективності управлінських систем завдяки аналізу ментальних особливостей працівників та врахуванню культурної складової в різних аспектах діяльності організації. Це, у свою чергу, забезпечує успішну діяльність підприємства у цілому.

## Література

1. Hofstede, Geert. *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations* Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001.
2. Laurent A. The cultural diversity of western conceptions of management? In: *International studies of management and organizations*. Spring-Summer 1983, Pp. 75-96.
3. Тромпенаарс Ф. и Хэмпден-Тернер Ч. *Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса: Пер. с англ. Е. П. Самсонов.* – Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 528 с.: ил.
4. Hall E. T, Hall E. *How cultures collide* // in Weaver G. R. (ed.) *Culture, Communication, and Conflict.* – Needham Heights, M. A. Ginn Press, 1994.
5. Adler, N. J. *Cross-cultural management research: the ostrich and the trend.* In: *Academy of Management Review*, 4/1983.

6. Levitt, Th. The Globalization of Markets. In: Harvard Business Review, May-June 1983.

#### **4.5. Інститут господарської етики та економічна поведінка в період трансформаційних змін**

Актуальними питаннями для будь-якої економічної системи є співвідношення між моральністю й вигодою; власним і спільним інтересом. Такі, на перший погляд, чисто економічні проблеми, як ефективне використання обмежених ресурсів для досягнення заданих цілей, питання про оптимальну координацію індивідуальних дій у ринковому просторі, не можуть ігнорувати ціннісні настанови. Досягнення заданих цілей пов'язане із системою мотивів, яка не є сферою економіки, а носить етичний характер. Суспільна координація також не може існувати без етичних норм, у всякому разі, жодна з існуючих економічних систем не змогла довести інше.

І вітчизняні й закордонні дослідники в основному сходяться на тому, що економіка сучасної України, як й інших пострадянських держав, є системою, в якій одночасно відбувається становлення найважливіших соціально-економічних підсистем: соціально-економічної, політичної, соціокультурної. Усі разом вони утворюють перехідну модель. Відповідно, ті етичні норми й принципи, які мають місце в українському підприємницькому середовищі, також перебувають у процесі становлення й можуть розглядатися як перехідні. Вони є своєрідним конгломератом стереотипів поведінки, що залишилися з епохи тоталітарної й авторитарної економіки, та запозичені з західної ділової культури. В ній ще не цілком сформувалися «правила ринкової гри», останні тільки складаються в процесі переходу до насправді ринкової економіки.

У той же час правомірне питання: чи є в історії, традиціях і культурі нашої країни передумови й основи для формування норм і правил цивілізованої підприємницької поведінки? Стереотипи й норми економічної поведінки

періоду радянської економіки за останні роки піддалися настільки значному руйнуванню, що було б складно сподіватися на їхню реанімацію й продуктивне використання. Висловлюються обґрунтовані сумніви й щодо можливості будівництва нової системи морально-етичних норм на базі релігійних уявлень за допомогою й при сприянні церкви. Крім того впливає й та обставина, що постійна боротьба усередині політичної еліти країни перешкоджає широкому суспільному діалогу з питань формування загальноукраїнської національної ідеї. Це також не сприяє вихованню поважного відношення до влади з боку громадян.

Сучасний стан етики підприємництва в Україні не в останню чергу є наслідком неухважності суспільства до етичних аспектів підприємництва, й насамперед з боку держави, яка покликана створювати цілісну й струнку систему законів і нормативних актів, що регулюють діяльність підприємців і державних чиновників.

Суттєво й те, що проблема етики підприємництва в трансформаційній економіці досі не стала предметом серйозного й глибокого вивчення з боку дослідників і фахівців. Це особливо очевидно на тлі тієї величезної уваги, яка приділяється етичному забезпеченню розвитку підприємництва у багатьох країнах із традиційно розвиненою ринковою системою господарювання. У цих країнах на досвіді багатьох поколінь господарюючі суб'єкти давно переконалися, що низька якість продукту й недотримання домовленостей не вигідні, оскільки це руйнує репутацію бізнесмена й дорівнює витисненню його з ринку.

Багато закордонних фахівців переконані, що реформа моралі, яка повинна супроводжувати реформи ринку в нашій країні, ще тільки намічається. Але це необхідний етап становлення нового суспільства. Перед Україною стоїть завдання змінити менталітет людей, з'єднати етику з бізнесом і сформувати покоління, яке йде на свідомий ризик, відповідає за прийняття економічних рішень, а потім користується благами своєї діяльності, як це прийняте в усьому цивілізованому світі.

Сьогодні в процесі формування етичного типу господарювання в Україні проявляються дві основні тенденції. З одного боку, в опорі на законодавство, на окремі прояви прихильності з боку суспільної думки в середовищі підприємців розвиваються форми контактів, прийняті в сучасному діловому світі - відповідальність, обов'язковість, обґрунтований ризик тощо. З іншого боку, не маючи гарантій стабільності законодавства в сфері бізнесу, відчуваючи недоброзичливість із боку різних владних структур і громадськості, підприємці змушені діяти за правилами, відмінними від правил цивілізованого бізнесу.

Основна маса підприємців в Україні не бажає обмежувати себе етичними рамками, оскільки сама держава поки ще не створює умов, що роблять «моральний» бізнес більш вигідним, чим «неморальний». Бізнес повинен бути моральним не тому, що необхідно у всьому додержуватися етичних норм. Просто нормальному ринковому середовищу моральний бізнес приносить більший прибуток. Економічним суб'єктам, які працюють на перспективу, треба думати про те, щоб і вони самі, і їх партнери дотримувалися моральних норм.

Емпіричні дослідження виникаючих етичних моделей поведінки підприємців здатні послужити основою для переосмислення теоретичних і концептуальних підходів до етики господарювання, підняти дослідження з даної проблематики на інший теоретико-методологічний рівень.

Ринковий тип економіки, що домінує в сучасному світі, не справляється з викликами часу. Вичерпність природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, можливість екологічних катастроф, фінансовий диктат міжнародних і наддержавних організацій, зростання економіки пороку сприяють збільшенню господарських і моральних ризиків, руйнують природну рівновагу й моральні підвалини суспільства.

У цих умовах саме етичні норми є тими обмеженнями, ігноруючи які неможливо вирішити цивілізаційні й економічні протиріччя. Інститутом, розвиток якого дає можливість коректувати багато економічних процесів з урахуванням загальнозрозумілих і гуманістично орієнтованих цінностей, є господарська етика як морально обґрунтована система норм і правил поведінки

індивідів у сфері господарювання. Етична економічна поведінка тим самим поєднує сферу господарства й принципи етики.

Поняття «господарювання» з погляду економічної науки означає раціональне використання обмежених ресурсів для досягнення певної мети й містить у собі визначення економіки з урахуванням інституціональних характеристик. Етичні мотиви поведінки у своїй основі спрямовані не на одержання прибутку й тому часто протиставляються раціональній поведінці, метою якого саме є максимізація вигід. Подібне протиріччя між етикою й економікою було приводом для ігнорування багатьма економістами етичних аспектів в економічному аналізі.

Однак якщо розглядати господарювання в історичному процесі, то все різноманіття моделей соціально-економічних систем зв'язане зі специфікою інституціонального середовища, одним з елементів якої є ціннісне обґрунтування напрямку розвитку.

Господарство управляється не тільки економічними законами, але також визначається людьми, у бажаннях і виборах яких завжди є присутнім сукупність очікувань, норм, установок, моральних вистав. Сучасна форма господарювання, ринкова координація й регулювання економіки через систему цін, можуть працювати тільки в тому випадку, якщо виконані певні інституціональні умови. До цих інституціональних передумов ринкової координації відносяться: права власності, контрактні відносини, договірне право тощо. Ступінь виконання цих зобов'язань залежить від етичних умов, які забезпечують дію принципу справедливості: виправдане очікування виконання договорів, відсутність квазімонополії з боку роботодавця або працівника, отже, відсутність квазірент у трудових відносинах і тому подібне.

Аналіз логіки історичного розвитку соціально-економічних систем показує, що етична складова відноситься до числа його найважливіших детермінант. Система традицій, моральних і етичних норм економічної поведінки не є чимсь даним і незмінним. Протягом усієї еволюції людської цивілізації кожному етапу її розвитку відповідали певні норми поведінки.

В умовах первісного суспільства ці норми сприяли появі правил поведінки, що культивують колективізм, підпорядкування вождеві племені, певний поділ прав і обов'язків усередині племені. Надалі при переході від племінного й кочового способу життя до осілого, з розвитком поділу праці, появою торгівлі виникає закріплення прав власності за конкретними індивідами. Розширюється обмін як усередині груп, так і між групами людей.

Моральні правила поведінки перетерплюють зміни: до вроджених правил моралі, заснованих на інстинктах (солідарність, альтруїзм, групове прийняття розв'язків), додаються соціально похідні. Саме ці похідні інститути, зберігаючись і еволюціонуючи, дозволили виникнути сучасній цивілізації, заснованій на економічному й соціальному обміні між людьми й між державами. На основі таких правил поведінки виникли правові норми, сформувалися системи прав, що сприяють обміну й полегшують його.

Але розвиток традицій, що створюють умови для існування розвинутого порядку, не відбувається односпрямовано й прямолінійно. Поряд з вищевикладеними процесами еволюція моральних правил займає чільну роль у визначенні норм поведінки цілих народів, наприклад, правила, що ґрунтуються на племінному дусі, колективізмі, протиставленні індивіда групі тощо. Завдяки подібним традиціям і нормам людської поведінки, формувалися цивілізації, що заперечують важливість обміну, торгівлі, інституту приватної власності й індивідуалізму в цілому. Історія дає чимало прикладів подібних суспільств або тоталітарних держав, що засновують свої економічні й соціальні системи не на ринковому механізмі й волі, а на примусі й підкоренні вищим цілям і планам, які відомі тільки тиранові, диктаторові, вождеві або якомусь іншому верховному органу влади.

Ринковий механізм дозволяє оптимізувати економічну діяльність, знижуючи економічні витрати природним шляхом. Величина витрат трансакцій залежить не тільки від правових норм, що регламентують правила укладання угод або гарантують забезпечення прав власності, але рівною мірою й від традицій ринкової поведінки контрагентів обміну. Якщо в суспільстві не існує

моральних правил поваги до прав власності, чесності в дотримання контрактів, то контроль із боку права (навіть самого досконалого) не дозволить суттєво знизити трансакційні витрати, як середні, так і абсолютні. Це чітко простежується в умовах перехідної економіки. При трансформаційних процесах відносини між суб'єктами ринку, що формується, розвиваються швидше, чим створюються властиві ринковому порядку традиційні норми поведінки. Тому трансакційні витрати, навіть при створенні ідеальної правової системи, будуть залишатися досить високими ще порівняно тривалий час, поки не прищепляться населенню нові етичні правила, характерні ринковому порядку.

В умовах централізованого планування трансакційних витрат взагалі не існувало, оскільки був відсутній механізм ринкового обміну. Однак існував тіньовий ринок, на якому була зайнята певна частина населення, а більшість населення так чи інакше зустрічалася з ним в епоху загального дефіциту. На тіньовому ринку трансакційні витрати були вкрай високими тому, що обмін відбувався поза правовими рамками. Під впливом такої ситуації в людей, тісно пов'язаних з «чорним» ринком, формувалися своєрідні моральні й етичні норми, що регулювали їхню поведінку. Відповідність такій етиці тіньової економіки дозволяло досягатися успіху. Ці норми економічної поведінки ґрунтувалися на правовому нігілізмі, оскільки в умовах реального соціалізму виробництво або торгівля поза рамками державних установ були поза законом. З переходом економіки на ринковий шлях розвитку «чорний» ринок у значній мірі легалізувався. Але в нових умовах його агенти не можуть відразу поміняти правила своєї поведінки, у ринкових умовах вони продовжують порушувати правові норми регулювання економічної діяльності. У значній мірі правовий нігілізм визначається сформованим в уяві більшості населення протиріччям у сприйнятті держави як суб'єкта, що реалізує свої власні інтереси на противагу інтересам народу. Подібна поведінка є опортуністичною й, отже, такою, що різко підвищує витрати функціонування господарської системи.

Інститути етики не є продуктом цілеспрямованої діяльності індивіда або групи індивідів. Вони формуються в результаті еволюційного культурного

відбору. Індивіди, ухвалюючи економічні рішення в процесі господарської діяльності, враховують ті обмеження, які обумовлюються устояними й прийнятими як традиційні матрицями поведінки. Ігноруючи домінуючі в суспільстві етичні норми, індивідові важко розраховувати на успіх своєї справи.

Але найважливіше полягає в тому, що, діючи згідно із правилами, які закріпилися в результаті еволюційного відбору, суб'єкт господарської діяльності використовує більше інформації про прийнятність своїх учинків, чим він міг би одержати й осмислити, керуючись лише однією раціональністю.

Моральні норми впливають на процес формування суб'єктивних уявних конструкцій у індивіда. Дуглас Норт підкреслює, що «суб'єктивні уявні конструкції, за допомогою яких індивідууми обробляють інформацію, приводять до розв'язків, що визначають вибір індивідуума» [1, С.16]. Володіючи різними способами сприйняття економічних явищ, тобто різним менталітетом, індивіди в схожих економічних ситуаціях ухвалюють різні рішення. Отже, успіх проведення ринкових реформ багато в чому залежить від зміни менталітету населення.

Ліберальні ринкові реформи, проведені відповідно до західних економічних моделей, виявилися малоефективними в країнах пострадянського простору, оскільки натрапили на опір етичної й ментальної специфіки суспільства. Без урахування національних соціокультурних особливостей практично неможливо формувати ефективну господарську ідеологію й економічну політику.

Вибір моделі господарської ідеології, яка докорінно може переорієнтувати соціально-економічний розвиток, детерміновано теоретико-методологічним аспектом господарської етики. Доказом може служити досвід України й інших пострадянських держав у процесі побудови ринкової економіки.

У процесі соціального й економічного розвитку суспільства господарська етика стає одним з важелів оптимізації господарських розв'язків, у реалізації трансакцій проявляється її практичне значення. Господарська етика – це



сукупність норм і правил, традицій і звичаїв, знань і оцінок, що забезпечують мотивацію й регуляцію господарської практики й направляючих діяльність суб'єктів у сфері економіки в соціально-значиме русло. Поведінка економічних агентів підкоряється соціально-орієнтованим нормам, обґрунтованих і привнесених у практику господарською етикою. Практична господарська етика вивчає етико-економічні витрати ринку.

Практичним завданням господарської етики є обґрунтування й привнесення соціально орієнтованих норм в економіку. Тим самим задаються орієнтири в поведінці економічних агентів. При цьому об'єктом дослідження є етико-економічні витрати ринку: асиметрія інформації; монополія суб'єкта на застосування своєї власної діяльності; причини виникнення й способи коректування опортуністичної поведінки; шляхи зменшення трансакційних витрат. У рамках практичної господарської етики вирішуються проблеми виконання договірних зобов'язань, реалізації прав власності, виконання трудових угод, мотивації трудової діяльності.

У широкому сенсі господарська етика включає формальні й неформальні норми. Формальні норми являють собою закріплені й захищені державними органами систему правил, що регулюють відносини між економічними агентами. Таки формальні інститути мають безособовий, формалізований характер. До них відносяться Конституція, юридичні закони, судові прецеденти, адміністративні акти, соціально-демократичні й демократичні права громадян. Цей аспект господарської етики в умовах ринкової економіки припускає формування важливих стандартів поведінки, обов'язкових для кожного суб'єкта господарської діяльності. Д. Норт відзначає, що якщо в суспільстві відбувається втрата довіри до формальних норм і правил, що регулюють громадське життя, то це може викликати економічну нестабільність [1, с.9].

Господарська етика у вузькому сенсі слова є системою норм, правил, традицій, звичаїв і звичок, що направляють поведінку суб'єктів економіки в соціально-значиме русло. Ці внутрішньо прийняті цінності стають нормами, які

є «здатностями до самовдосконалення в мистецтві спільно жити в суспільстві з іншими» [2, с.210-211].

Враховуючи особливості господарської етики, можна виділити кілька структурних рівнів залежно від їхньої ролі в економічній системі, а також від суб'єкта господарювання. По ролі в економічній системі господарська етика розрізняє ідеологічний рівень і практичний. Порівняльний аналіз рівнів господарської етики представлено у табл. 4.9.

Ідеологічний рівень, що визначає вектор економічного розвитку, включає базові цінності, сформовані пануючої етичною теорією, а також сумою діючих у суспільстві формальних правил. Ідеологічний рівень господарської етики залежить від ступеня розвитку політичних інститутів, демократичних прав, економічної й політичної волі господарюючих суб'єктів. У даному аспекті господарська етика виступає мораллю економіки, яка декларується, в основі якої перебувають національно-державні й етнічні фактори, політичний устрій суспільства, геополітичний простір тощо.

У даному аспекті господарська етика є сукупністю знань, навичок, норм, цінностей і ідеалів, вироблених, накопичених й відтворених у процесі господарської діяльності. Практичний аспект відбиває специфіку національних особливостей, обумовлену соціально-історичними, геополітичними, етнічними й іншими факторами.

Ідеологічний і практичний аспекти господарської етики, з одного боку, взаємно обумовлені і являють собою якусь єдність, оскільки утворюють єдине інституціональне середовище; а з іншого - несуть певне протиріччя між формальними й неформальними правилами, тому що неформальні норми, обумовлені національною культурою й традиціями, часто заходять у суперечність, оскільки ідеологічний рівень визначається значною мірою нормами міжнародних стандартів, а практичний аспект обумовлений національною специфікою.

Порівняльний аналіз рівнів господарської етики

| Рівні господарської етики   | Сутність  | Структура  | Фактори, що визначають характеристику рівня  |
|---|---|--|--|
| <p>Ідеологічний аспект господарської етики</p> <p>Визначає тип економічного розвитку</p>  | <p>Етична концепція економічного розвитку</p> <p>Формальні правила, державою, що декларуються</p> | <p>Утилітаристський підхід,</p> <p>Деонтологічні принципи</p> <p>Закріплені й захищені державними органами норми й правила, що регулюють економічну діяльність (закріплені законом права власності, економічні й політичні права громадян, господарський кодекс, закони про оподаткування, про бюджет, про банки тощо)</p> | <p>Національно-державний, етнічний, політичний лад, ступінь розвитку демократичних прав, матеріально-технічна оснащеність тощо</p> |
| <p>Практичний</p> <p>Побічно впливає на економічну поведінку господарюючих суб'єктів, є чинником стабільності економічної системи</p> | <p>Ступінь прийняття формальних правил, неформальні правила</p>                                   | <p>Внутрішні самообмеження, домовленості.</p> <p>Суспільні санкції.</p> <p>Традиції, навички, норми, цінності, ідеали, переконання, оцінки, позиції</p>  | <p>Конкретно-історичні фактори: реформи, війни, революції, культура, традиції, звичаї, національна психологія</p>                  |

Дослідження інституціонального середовища з погляду норм і правил господарювання дозволяє виділити ряд різних функцій господарської етики в макросередовищі.

Будь-яка спільна діяльність економічних агентів вимагає підпорядкованості дій на основі дотримання правил, що включають етичні стандарти. Координація припускає узгодження дій і засобів досягнення цілей. Це завдання виконує ринок, задіючи в операції взаємного обміну значну кількість людей, і забезпечуючи реалізацію взаємних інтересів, внаслідок чого

економіка функціонує більш ефективно. Господарська етика в цьому випадку виконує функцію моральної координації.

Однак, традиційні методи координації економічних процесів у ринковому середовищі переважно через власність, капітал, максимізацію доходу не можуть стати базою успішного соціально-економічного устрою, оскільки не охоплюють усю цілісність суспільного життя. Здатність ринкового механізму поєднувати велику кількість людей для цілеспрямованої діяльності може підсилитися позитивними мотиваціями до співробітництва й кооперації, підкріпленому етичними гарантіями, які коректують ринкові трансакції. Тому моральна координація господарської етики здатна вирішити ряд протиріч ринкового середовища, таких як, невизначеність майбутнього, ризик укладення угоди, можливість опортуністичної поведінки тощо. Сприятливий моральний клімат в інституціональній середовищі підсилює прагнення господарюючих суб'єктів до більш активних економічних взаємодій, тим самим сприяючи створенню економічного ефекту у вигляді кооперативної ренти.

Відомо, що в результаті взаємодії значного числа функціонуючих суб'єктів виникає кооперативна рента, тобто додатковий дохід, який одержується від операцій обміну з іншими людьми. Це пов'язане із законами синергетики, при цьому, – чим більш відкрита система, тим більше можливостей обміну – і тим вище кооперативна рента. Ступінь відкритості пропорційна готовності до кооперації й співробітництву, які, у свою чергу, залежать від розвиненості морально-етичних стандартів у поведінці господарюючих суб'єктів. Функція моральної координації господарської етики доповнює координуючу функцію ринкового механізму й сприяє розширенню й зміцненню зв'язків між господарюючими суб'єктами, зменшуючи ступінь невизначеності ринкового середовища й збільшуючи ефективність їх спільної діяльності. В умовах економіки, що трансформується, де високий ступінь невизначеності, доцільна орієнтація на етичні механізми регулювання суспільних відносин.

Функція моральної регуляції є похідною від регулюючої функції ринкової економіки. Її суть полягає в тому, що господарюючі суб'єкти, вступаючи в складну систему взаємозв'язків, змушені керуватися у своєму спілкуванні певними принципами й нормами поведінки. Основний принцип ринкової системи затверджує, що для досягнення заданої мети повинен бути використаний мінімум засобів або при заданих засобах повинен бути реалізований максимальний ступінь досягнення мети. Однак, цей принцип несе в собі протиріччя між цілями розвитку економічної системи на різних рівнях. Проблема полягає в тому, що індивідуальні цілі окремих мікросуб'єктів не охоплюють проблем макрорівня, але в той же час вони не можуть ігнорувати суспільні цілі, завдання яких поєднувати, зміцнювати індивідуальні відносини суб'єктів. Розв'язання цієї проблеми можливо при наявності в економічному середовищі етичних регуляторів. Господарська етика дозволяє погоджувати між собою цілі розвитку суб'єктів різних рівнів, зняти закладені в системі цілей протиріччя.

Господарська етика у своїй функції моральної регуляції припускає включення в стандарти поведінки господарюючих суб'єктів моральних принципів, на підставі яких можливе узгодження приватних і суспільних інтересів. Якщо в якості індивідуальної мети в ринковому середовищі виступає максимізація індивідуальної корисності, то в якості інтегруючої суспільної мети виступає поняття добра таким, яким воно розуміється на даному етапі еволюції. Добро – складне поняття, яке не може бути визначене в одному принципі або одній цінності. Воно визначається з урахуванням сукупної дійсності. За допомогою цієї етичної категорії суб'єкти виражають свої найбільш загальні інтереси, прагнення, очікування і т.д.

При ігноруванні суспільних інтересів відбувається розрив між спрямованістю економічної діяльності й дійсними потребами суспільства з позицій добра, що приводить до появи різного роду «аномалій». У якості таких можуть виступати: кримінальна економічна діяльність, корумпованість, посилення соціальної напруженості між багатими й бідними, можливість

екологічних катастроф тощо. І, навпаки, включення в індивідуальні переваги суспільних інтересів дозволяє звести до мінімуму негативні явища в економіці, сприяючи соціально-економічній ефективності з меншими витратами. Наприклад, розміри корупції можна визначати рівнем довіри населення до влади. Критичний рівень довіри рівний 25%, тобто якщо більше 25% населення не довіряє влади, то рух суспільства по шляху суспільного прогресу значно сповільнюється. Якщо господарська діяльність підкоряється не тільки економічним імперативам, але й моральним нормам, то це свідчить про розвиненість і стійкість економіки, оскільки її стабільність базується на суспільному моральному консенсусі. Господарська етика дозволяє зробити вибір на користь соціально відповідальної поведінки, доповнюючи раціональний принцип регулювання економіки етичною складовою.

Важливим завданням господарської етики в економічній системі є виконання нею функції економії трансакційних витрат. Трансакційними є витрати, які виникають у процесі встановлення відносин між економічними суб'єктами. Як відомо, ринкова економіка є економіка трансакцій, що охоплює матеріальні й контрактні аспекти обміну. Щоб угода могла відбутися, необхідний цілий ряд дій нематеріального характеру, таких, як збір інформації про потенційних постачальників і покупців, договір про умови угоди, контроль ступеня сумлінності її виконання партнером тощо. Тому здійснення угод може вимагати значних витрат і супроводжуватися серйозними економічними й соціальними втратами.

Ці витрати або трансакційні витрати складаються з витрат на встановлення ділових контактів, на підготовку угод, на забезпечення виконання договорів, на режим контролю по їхньому виконанню. Сюди ж відносяться також підготовчі витрати, пов'язані з пошуками партнерів, розробкою договорів, прийняття рішень, розробку планів і організації підприємницької діяльності, витрати з вирішення спірних питань, а також витрати опортуністичної поведінки. Під істотним впливом моральних факторів перебуває останній компонент. Під опортуністичним розуміють несумлінну

поведінку, що порушує умови угоди або націлену на одержання односторонніх вигод на шкоду партнерові. Це випадки неправди, обману, байдкування на роботі.

О. Уильямсон виділяє дві основні форми опортунізму: ухилення й «вимагання» [3]. Ухилення є роботою з меншою віддачею й відповідальністю, чим впливає за умовами договору. Коли відсутня можливість ефективного контролю над діяльністю агента, він може почати діяти виходячи із власних інтересів, що не обов'язково збігається з інтересами фірми, що найняла. Особливо це можливо в роботі команди, де індивідуальний внесок може «сховатися» у загальному результаті.

Інша форма опортуністичної поведінки, «вимагання», спостерігається в тих випадках, коли ким-небудь із агентів зроблені інвестиції в специфічні активи. Тоді у його партнерів з'являється можливість претендувати на частину доходу від цих активів, загрожуючи розривом відносин. Погроза «вимагання» підриває стимули до інвестування у специфічні активи.

Економічні агенти, які максимізують корисність, завжди будуть ухилятися від умов угоди, тобто надавати послуги меншого обсягу й гіршої якості або взагалі відмовлятися від її виконання в тих межах, у яких це відповідає їхнім інтересам. Подібний принцип демонструє практика опортуністичної поведінки у більш виявленому виді, однак, це також характерно абсолютно для усіх раніше перерахованих випадках виникнення трансакційних витрат. Якщо оцінювані трансакційні витрати якоїсь угоди занадто великі, таку угоду просто не укладають. Вирішення цієї проблеми можливо при наявності діючої системи моральних стимулів, які припускають врахування інтересів інших суб'єктів. Розмір трансакційних витрат прямо залежить від ступеня включення моральних норм у поведінку господарюючих суб'єктів. Так, наприклад, наявність договірної культури зменшує невизначеність майбутнього, підвищує відповідальність і довіру, створює необхідну систему внутрішнього контролю, і, відповідно, знижує трансакційні витрати в економічних взаєминах. Наявність індивідуальних моральних

принципів у власній системі цінностей господарюючого індивіда практично зводить витрати опортуністичної поведінки до нуля. Господарська етика виконує функцію економії трансакційних витрат, максимізуючи ефективність використання економічних ресурсів.

Крім того, господарська етика виконує функцію зниження ризику в національному економічному середовищі й у міжнародних економічних відносинах, збільшуючи ступінь безпеки економіки, тим самим підвищуючи рівень ефективності економіки. Під економічними ризиками розуміють небезпеку прямих матеріальних втрат або неотримання бажаного результату внаслідок порушення договірних зобов'язань. Існують ризики, які прямо пов'язані з етичними факторами. Серед них можуть бути названі невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників угоди; неповнота або неточна інформація про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки й технології, невизначеність соціально-політичних цілей тощо.

Існує різниця між економікою, у якій превалює чесність, надійність, відкритість господарських угод, і економікою, де панує обман, опортунізм, корупція. Наявність моральних характеристик і ступінь їх поширення в інституціональній середовищі значно зменшує ризики як у національному масштабі, так і на міжнародному рівні. Оскільки в основі укладання міжнародних угод лежить власний і національний інтереси, то при наявності в економіці партнера небезпеки розпаду, розладу й нестабільності значно ускладнюється процес реалізації економічних угод.

Індикатором для внутрішніх й міжнародних угод є економічна репутація. Репутація відіграє все більшу роль в успіху на світових ринках. Ділові партнери зацікавлені в ясності щодо моральних цінностей конкретних фірм і віддають перевагу тим, у яких уже накопичений репутаційний капітал. З ростом рівня економічного добробуту увага й вимоги країн-партнерів до етичних норм зростають. Отже, спостерігається позитивний зв'язок між наявністю репутаційного капіталу національної економіки, у якій дотримуються моральних стандартів, і величиною міжнародних інвестицій, які орієнтуються

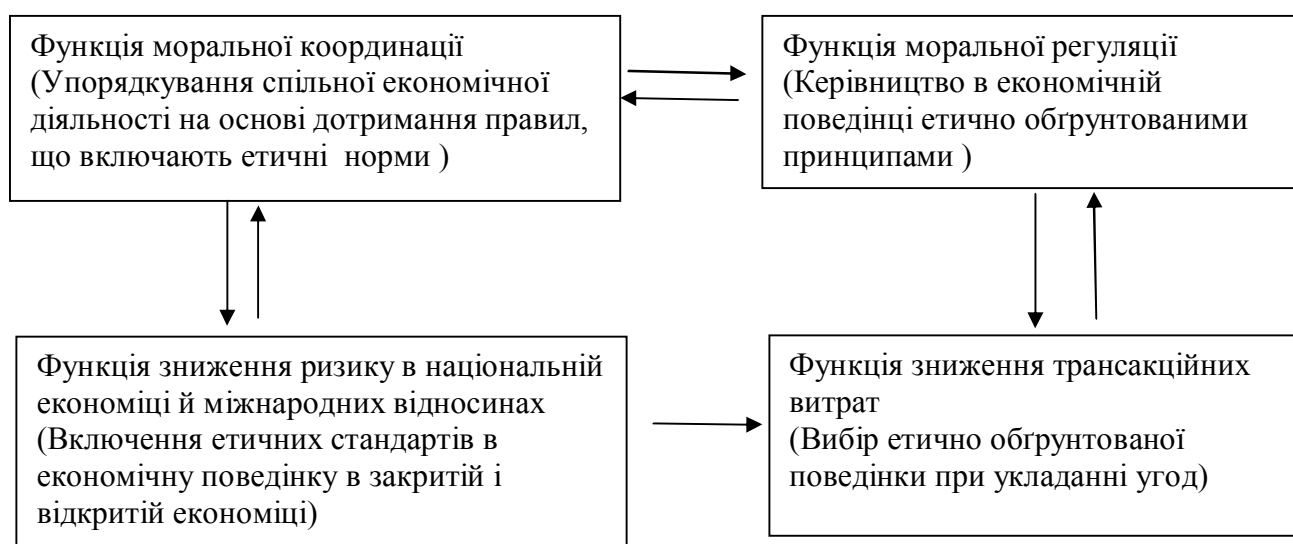


на стабільність і передбачуваність «правил гри». Функція зниження ризику в міжнародних і національних відносинах сприяє розширенню трансакцій, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність національної економіки.

Таким чином, в економічній системі господарська етика виконує кілька взаємозалежних функцій: функцію моральної координації, функцію моральної регуляції, забезпечення зниження трансакційних витрат, є фактором зниження ризику, дозволяє підвищити ефективність взаємодій економічних суб'єктів. Реалізація цих функцій є необхідною умовою глибинних трансформаційних змін в економічній системі.

Взаємозалежність функцій господарської етики на макрорівні можна представити наступною схемою (рис. 4.3).

#### Функції господарської етики



**Рис. 4.3. Взаємозалежність функцій господарської етики на макрорівні**

Господарська етика, виконуючи свої функції, впливає на загальний стан макроекономічної системи (табл. 4.10). Ці функції перебувають у певному взаємозв'язку й взаємозумовленості. Так, функція моральної координації, що припускає упорядкування господарської діяльності на основі етично обґрунтованих правил, перебуває в тісному взаємозв'язку з морально регулюючою функцією, яка допомагає це упорядкування здійснювати на основі включення в приватний інтерес господарюючого суб'єкта суспільно значимих цілей, відповідно, роблячи економіку більш передбачуваною й ефективною.

Моральна координація, яка сприяє розширенню й зміцненню зв'язків між господарюючими суб'єктами, зменшує ступінь невизначеності ринкового середовища, тим самим сприяючи зменшенню ризиків у національній економіці й у міжнародних відносинах (функція зниження ризику в національній економіці й міжнародних відносинах), а також сприяє економії трансакційних витрат, оскільки відносини вибудовуються на менш витратних принципах довірчості, чесності тощо.

**Таблиця 4.10**

**Функції господарської етики в макросередовищі**

| Функція господарської етики в макросередовищі  | Сутність функції  | Наслідок реалізації функції  |
|--|---|--|
| 1. Функція моральної координації   | Впорядкування спільної економічної діяльності на основі дотримання правил, що включають етичні стандарти. | Посилення позитивної мотивації до співробітництва.<br>Збільшення кількості трансакцій<br>Можливість збільшення кооперативної ренти   |
| 2. Функція моральної регуляції   | Керівництво у взаємодії етично обґрунтованими принципами й нормами поведінки                              | Узгодження індивідуальних і суспільних цілей<br>Зменшення аномій у структурі підприємницької діяльності (кримінальна економічна діяльність, корупованість і т.д.)  |
| 3. Функція економії трансакційних витрат   | Етичні стандарти й норми зменшують витрати на укладання трансакцій  | Зведення опортуністичної поведінки до мінімуму.<br>Зниження невизначеності при укладанні контрактів, підвищення ефективності використання економічних ресурсів.  |
| 4. Функція зниження ризику у власній інституціональній середовищі й у міжнародних економічних відносинах | Забезпечення безпеки підприємницької діяльності в закритій і відкритій економіці                          | Знижує ризики у власній економічній системі<br>Збільшує репутаційний капітал національної економіки в міжнародних відносинах<br>Підвищує конкурентоспроможність національної економіки на зовнішньому ринку,<br>Збільшує потік іноземних інвестицій. |

Функція зниження ризику в національній економіці й у міжнародних економічних відносинах тісно взаємозалежна з функцією економії трансакційних витрат, тому що етично обумовлена договірна культура зменшує невизначеність майбутнього, підвищує відповідальність і довіру, зменшує ризики, пов'язані з невизначеністю цілей і інтересів господарюючих суб'єктів, неповнотою або асиметричністю інформації, тим самим, сприяючи зменшенню трансакційних витрат.

Існує взаємозалежність функцій моральної регуляції, зниження ризику й економії трансакційних витрат, оскільки морально обґрунтована економічна поведінка споконвічно орієнтована на принципи, реалізація яких сприяє й економії трансакційних витрат, і зменшення ризику в національній економіці й міжнародних відносин.

У взаємозалежності й взаємозумовленості наведені функції господарської етики в макросередовищі дозволяють деякою мірою зняти протиріччя ринкової економіки між індивідуальними егоїстичними принципами функціонування ринку, конкуренції й ринкового ціноутворення й вимогами суспільної згуртованості й інтеграції, як умови життєздатності соціально-економічної системи в цілому й комфортності економічного середовища для окремого індивіда. Таким чином, реалізація функцій господарської етики сприяє коректуванню функціонування ринкової системи в соціально значимий напрямок, що набуває особливого значення в умовах трансформації економічної системи.

Наслідком реалізації функцій інституціональної етики є встановлення загальних правил поведінки. Ще Сміт указував на необхідність таких правил, яких слід дотримуватись учасникам економічного процесу. Відома фраза А.Сміта: «Не від прихильності м'ясника, броварника й булочника ми очікуємо те, що нам потрібно для їжі, а тому, що вони дотримуються своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхнього людинолюбства, а до їхньої себелюбності, і ми згадуємо не свої потреби, а говоримо про їх прибутки» [4, с.14] саме вказує на те, що морально значимий результат економічного процесу – загальний добробут, залежить не від мотивів окремих осіб, а від наявності загальних правил, які направляють дії суб'єктів у певне русло. Для ринкової економіки наявність загальних правил має особливе значення, оскільки суб'єкти економіки переслідують свої індивідуальні цілі, і, отже, для суспільної координації необхідний нормативний порядок, який приводить до рівноваги індивідуальні й суспільні цілі.

Існує стійка думка, що ринок сам по собі як функціональний механізм структурує економічну поведінку за допомогою власних правил. У якості основних вимог до цих правил, на думку К. Хомана й Ф. Бломе-Дреза, повинні виступати наступні: «Правила повинні бути для всіх однакові...Правила повинні бути відомі гравцям і, у принципі, визнаватися ними...Правила необхідно проводити... Гравці повинні серйозно сприймати конкуренцію...Правила повинні підтримувати певну стабільність у часі...» Однак навіть такі відомі прихильники ринкового саморегулювання відзначають, що «Заклики до чесності не є зайвими...» [5, с.193-195]. Виконання цих правил дозволяє ринковій економіці бути ефективною, що, на думку вчених, має на увазі моральність. Однак в умовах нестабільного стану трансформаційної економіки моральні норми й правила діють перекручено, або не діють взагалі.

Слід мати на увазі, що сучасна структура економіки ускладнюється й у зв'язку з появою нових технологій. Це призводить до збільшення невизначеності в ринкових взаємодіях. На тлі нестабільності середовища й ринкових перетворень у перехідних умовах нарастають негативні наслідки непередбачуваності. Невизначеність поведінки партнерів знижує ефективність ринкової взаємодії. Тому вимоги до правил гри, що формуються й функціонують у ринковому середовищі, мають особливе значення.

Норми поведінки економічних агентів диференціюються за критерієм виникнення. Слід розрізняти загальні норми або еволюційно розвинені, які функціонують у різних економічних порядках і специфічні або культурно мотивовані, адекватні окремому типу економічного порядку. Принципова відмінність між цими двома видами правил полягає в тому, що еволюційно розвинені норми є результатом функціонування ринкової економіки як форми господарства на відміну від інших (натурального, планового), а культурно мотивовані стандарти поведінки відбивають специфічно національні характеристики, обумовлені історично-культурологічним розвитком.

Еволюційно розвинені правила поведінки формують специфічне інституціональне середовище, яке забезпечує реалізацію трансакцій. На наш погляд, до основних правил поведінки в ринковій економіці, що еволюційно розвилися, відносять: виконання правил про свободу конкуренції, обов'язковість виконання контрактів, повага й визнання прав власності. Ці правила включають як формальну сторону, тобто юридично закріплені й захищені норми, так і неформальну, тобто суб'єктивні цінності й переваги із приводу прийняття й реалізації цих норм, які відбивають стан національного менталітету. Особливість цих правил полягає в тому, що їх формальна сторона встановлюється досить легко шляхом прийняття відповідної законодавчої бази. Неформальна сторона, що відноситься до культурної спадщини, формується поступово. Часто на визнання цих норм поведінки в якості ціннісних необхідний певний історичний період.

Слід зазначити, що сам факт наявності в суспільстві окремих формально встановлених інститутів ще не є достатньою умовою для становлення відповідної інституціональної структури. Так, створення правової бази для конкуренції, договірних відносин і для приватної власності не означає, що ці норми можуть функціонувати як діючі ринкові інститути, тому необхідно їх соціально-етичне санкціонування. Тоді вони стають внутрішньо обов'язковими для суб'єктів економіки, тобто іманентними для конкретного інституціонального середовища.

Існують особливості функціонування еволюційно розвинених правил з погляду економічних, правових і етичних аспектів.

Ринкова економіка невіддільна від становлення й розвитку нормальної конкуренції. Конкурентна економіка припускає економічну свободу господарюючих суб'єктів, різноманіття форм і видів підприємств, ділову активність підприємців, їх змагальність в удосконалюванні виробництва, впровадження нововведень, освоєння виробництва нових товарів і послуг і т.д. Ефективність функціонування ринку тим вище, чим активніше конкуренція й чим краще умови для її прояву.

Із приводу ролі конкуренції в здійсненні етично правильних дій у середовищі вчених економістів існують різні думки. Одні вважають, що конкуренція сама по собі примушує всіх учасників економічного процесу ухвалювати етично правильні дії, тобто по суті, бере на себе функції господарської етики [6]. Інші ж доводять необхідність включення етичних норм у процес господарювання [7].

Модель ринку без етики якщо й може діяти, то тільки при дуже жорстких обмеженнях. Конкуренція здатна привести до оптимального результату при наявності тільки егоїстичних мотивів індивідів, якщо:

- число покупців і продавців досить велике;
- відбувається миттєве пристосування до мінливих умов без яких-небудь витрат, у тому числі й втрати часу;
- договірні зобов'язання можуть бути здійснені без витрат (трансакційні витрати дорівнюють нулю).

Подібні умови, відповідні до норм досконалої конкуренції являють собою ідеальні умови, не можуть бути здійснені в реально існуючому ринковому господарстві. Такі явища як різна інформація у продавців і покупців про предмет обміну, вигоди квазімонопольного характеру, рентні доходи, що впливають із місця й часу виробничої діяльності, трансакційні витрати, викликані недостатньою мобільністю факторів, або занадто висока вартість контролю дотримання договорів тощо виключають ті ідеальні умови, які зробили б непотрібною господарську етику. Отже, конкуренція сама по собі не здатна до саморегулювання в необхідному ступені. Тому для забезпечення оптимізації функцій ринку потрібно з одного боку, законодавче регулювання відносин, з іншого боку – виконання етичних норм всіма інституційними агентами. В умовах економічної системи, що трансформується, це тим більше актуально.

Закони про конкуренцію є одними з головних інституціональних умов, що формують господарську етику ринкової економіки. Розвиненість цього інституту характеризує рівень розвитку економічної свободи. Однак факти

несумлінної конкуренції, що мають прояви в макросередовищі, свідчать про недостатність тільки правової забезпеченості конкурентного середовища.

Як відомо, несумлінна конкуренція припускає дії господарюючих суб'єктів, що порушують загальноприйняті правила й норми взаємодії. Найпоширенішими моделями поведінки такого типу є: поширення неправильних, неточних або перекручених відомостей, здатних заподіяти збитки іншому господарюючому суб'єктові або завдати шкоди його діловій активності; уведення споживачів в оману щодо характеру, способу й місця виготовлення та споживчих властивостей і якості товару; некоректне порівняння господарюючим суб'єктом виробництва власних товарів з товарами інших суб'єктів; продаж товару, пов'язаного з порушенням прав інтелектуальної власності фізичних і юридичних осіб; одержання, використання, розголошення науково-технічної або торговельної інформації, у тому числі комерційних таємниць, без згоди її власника. Інакше кажучи, господарська етика доповнює правове регулювання антиконкурентної практики, зменшуючи суспільні витрати й підвищуючи ефективність ринку.

Іншим невід'ємним атрибутом ринкового господарства є інститут контрактних відносин. Відповідно до теорії Уильямсона, під контрактом розуміють угоду між покупцем і постачальником, у якому умови обміну визначаються трьома факторами: ціною, специфікою активу й гарантіями [3, с.688-689]. Контракти структурують обмін у просторі й у часі за допомогою визначення обмінюваних прав і взятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання. Головними мотивами висновку контракту «визнаються перенесення ризику (страхування) і впорядкування стимулів» [3,с.156]. Контракти повинні додати стійкість взаємин між суб'єктами, що прагнуть максимізувати вигоди, за рахунок зниження ризиків, у тому числі моральних.

Розробка умов контракту, узгодження їх між сторонами вимагає певних витрат ресурсів і часу. Якщо зовнішнє середовище характеризується невизначеністю й непередбачуваністю, то існує можливість опортунізму. У цих

умовах у процесі реалізації контракту суб'єкт може нести суттєві витрати, оскільки часто неможливо знайти рівноцінну заміну партнера.

Регулювання цього процесу можливо за допомогою правового механізму. Контракти в значній мірі залежать від якості юридично закріплених норм господарського права. Правова забезпеченість контрактів вважається достатньою, коли система правових і економічних норм забезпечує стабільність і ефективність господарювання. Такий господарський порядок установлюється за допомогою продуманого державного регулювання економіки, створення ефективної системи спеціального правового регулювання господарської діяльності, що передбачає наявність економічно обґрунтованого і юридично досконалого господарського законодавства.

Однак для виконання контрактів необхідний не тільки діючий правовий механізм, але й наявність у суспільстві відповідної договірної культури, в основі якої лежить механізм довіри між економічними суб'єктами і яка перебуває в етичній компетенції. Контракт буде тим ефективніше для всіх сторін, чим більшою мірою він буде ґрунтуватися не тільки на стандартних юридичних гарантіях, але й на етичних принципах. Такі норми, як взаємна довіра й надійність партнерів по угоді, знижують витрати з укладання та реалізації контракту. Відсутність віри в дотримання іншими правил і відсутність в обох сторін готовності дотримуватися цих норм навіть у тих випадках, коли, порушуючи правила, можна досягти короткострокової вигоди, ведуть до негативних наслідків. Це, з одного боку, збільшення витрат контролю над виконанням договорів, а з іншої сторони, ще більших витрат у довгостроковому періоді внаслідок можливих відмов у співробітництві через втрату репутаційного капіталу.

Зневага вимогами порядності перешкоджає економічно ефективній організації тривалих відносин. У загальноекономічному плані це призводить до неоптимального розподілу ресурсів, оскільки виникають трансакційні витрати на пошук нового партнера на ринку й на надмір часте укладання договорів на кожну угоду.



Непевність і невизначеність у контрактних угодах можуть бути усунуті при наявності довіри, віри, симпатії й інших етичних складових. Не випадково ще в роботах А.Сміта поведінка «економічної людини» припускає не тільки прагнення до власної вигоди, але й симпатію до партнера. Симпатія дозволяє співвідносити свої власні інтереси з інтересами інших учасників угоди, оцінити свою поведінку з боку. Наявність симпатії дозволяє перейти до ще більш високого рівня взаємодії, заснованому на емпатії, тобто здатності людини поставити себе на місце свого партнера й глянути на угоду його очима. В основі контрактних відносин перебувають економічні, правові й етичні передумови, що регулюють вигідність контракту для окремого суб'єкта й суспільства в цілому. Етичні складові сприяють зменшенню ризику укладання контракту, знижують витрати, пов'язані із санкціями й контролем, нівелюють мотиви опортуністичної поведінки, тим самим роблячи інституціональне середовище більш передбачуваним.

Одним з головних інститутів у ринковій економіці є закріплене конституційними нормами й суспільною свідомістю право власності. По суті це один з головних інститутів економічної й правової системи держави. Без права людини на приватну власність не може існувати ринкове господарство. Права власності – це набір певних «правил гри», серед яких:

- формування ефективного власника, тобто такого суб'єкта ринкового господарства, який повною мірою відповідає за всі результати своєї економічної діяльності;
- формування конкурентного середовища, зрозумілого й обов'язкового для всіх агентів;
- створення умов для прийняття рішень інвесторами на тривалу перспективу, тим самим сприяючи стійкому економічному росту;
- обмеження ролі державного втручання в економіку за винятком тих сфер, де існує об'єктивна необхідність державного регулювання.

Такі права включають формальні правила й неформальні обмеження, що регулюють доступ до рідких ресурсів економічних агентів, які є суб'єктами

прав власності. Права власності визначають, які витрати й вигоди можуть очікувати господарюючі суб'єкти в результаті своїх дій.

Наявність недосконалої правової бази дозволяє уникати виконання норм. Сам статус власника також ще не гарантує від несанкціонованих дій. В інституціональній середовищі, що характеризується відсутністю традицій, поваги прав власності, можливі анемічні явища у вигляді кримінальної економічної діяльності, корумпованості економіки, посилення соціальної напруженості між багатими й бідними, можливості екологічних катастроф тощо. Способом регулювання подібних ситуацій є вдосконалювання відповідної законодавчої бази. В умовах економічної системи, що трансформується, ці норми повинні закладатися в основу регуляторних інститутів. Це – необхідна, але недостатня умова для викорінювання негативних наслідків порушення прав власності. Розвиненість морального відношення до прав власності знімає ряд проблем, пов'язаних з контролем і санкціями суспільства із приводу регулювання доступу до рідких ресурсів, роблячи економіку більш ефективною й безпечною. Наявність неформальних обмежень у вигляді поваги прав власності сприяє стабілізації господарської системи.

Еволюційно розвинені норми ринкової економіки безпосередньо пов'язані з можливими анемічними проявами цих правил внаслідок порушень правових норм, і на цій основі можливе використання господарської етики в коректуванні економічної й соціальної ситуації (табл. 4.11).

Незважаючи на гіпотетичність різних теоретичних моделей функціонування соціально-економічних систем, історичний досвід свідчить про можливість граничних проявів національних переваг у макросередовищі.

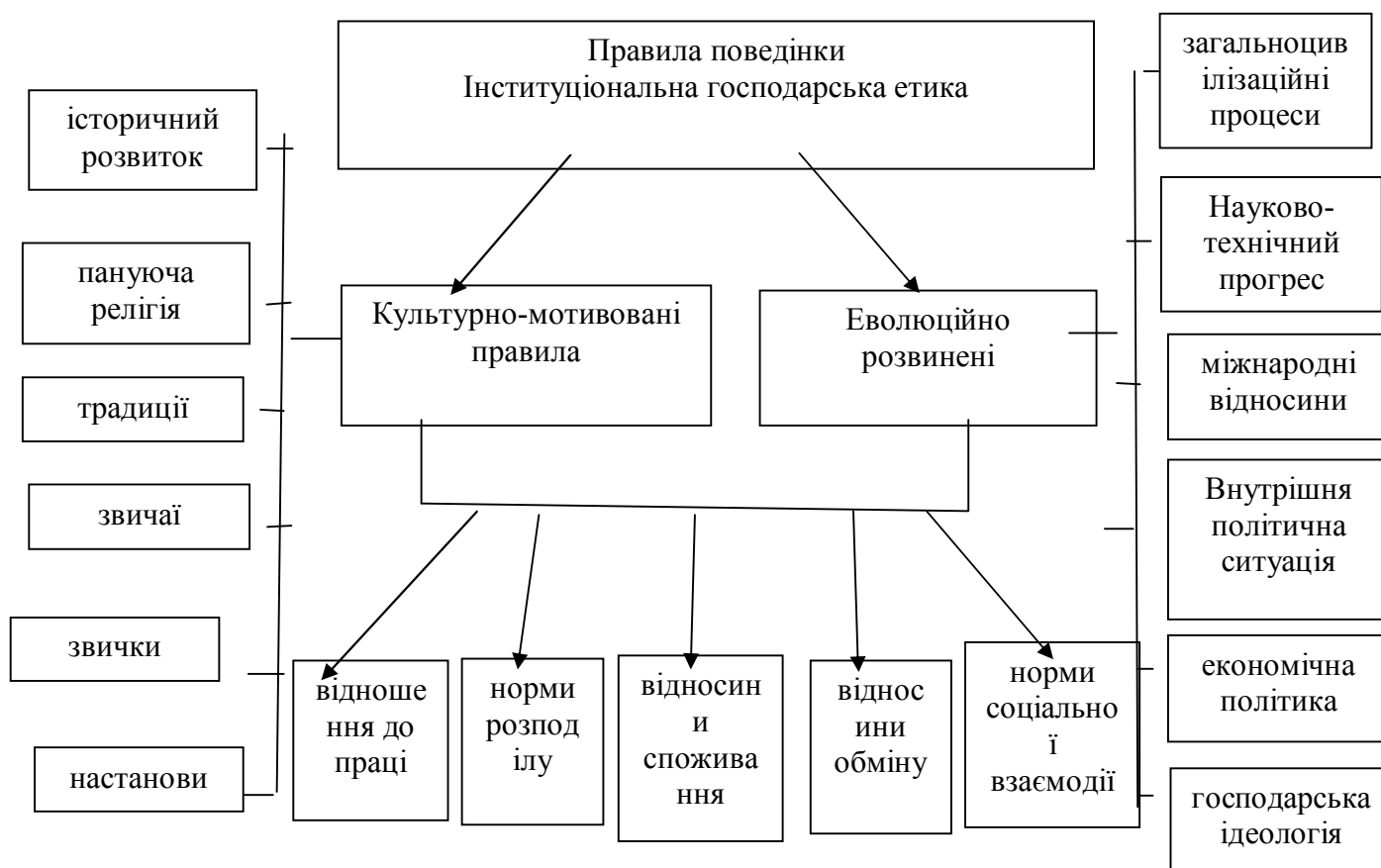
Еволюційно розвинені й культурно мотивовані правила як складові інституціональної етики формують стандарти поведінки щодо всіх економічних аспектів, головними з яких є: відносини до праці, розподілу, обміну й споживанню, а також специфіку норм соціальної взаємодії (див. рис.4.4)

**Особливості функціонування основних еволюційно розвинених норм поведінки економічних суб'єктів у макросередовищі**

| Основні еволюційно розвинені норми в ринковій економіці | Характеристика, основні функції  | Анемічний прояв внаслідок порушення правових актів  | Можливості господарської етики в коректуванні ситуації   |
|---|--|---|--|
| Правила про волю конкуренції                            | Економічна свобода для суб'єктів;<br>Розвиток ділової активності;<br>Впровадження нововведень;<br>Освоєння виробництва нових товарів і послуг  | Несумлінна конкуренція:<br>- демпінг;<br>- економічне шпигунство;<br>- таємна змова;<br>- підробка продукції;<br>- порушення якості   | Поширення чесності як способу зниження масштабності прояву несумлінної конкуренції   |
| Норми контрактних відносин                              | Структурування в просторі й у часі обміну між двома (і більш) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і взятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання | Високі витрати контролю над виконанням договорів;<br>Можливість відмови в співробітництві;<br>Втрата репутаційного капіталу   | Зниження непевності й невизначеності за рахунок довіри, віри й надійності;<br>Зниження витрат, пов'язаних із санкціями й контролем |
| Права власності   | Регулювання доступу до рідких ресурсів:<br>Формування ефективного власника;<br>Формування конкурентного середовища;<br>Розвиток відповідальності                                       | «Неефективна приватна власність»:<br>Тіньова економіка;<br>Кримінальна економічна діяльність;<br>Корумпованість;<br>Посилення соціальної напруженості;<br>Можливість екологічних катастроф. | Ефективність регулювання й використання рідких ресурсів за рахунок поширення й зміцнення поваги прав власності                     |

Діючі в суспільстві норми й правила економічної й соціальної поведінки впливають на основні макроекономічні процеси. Найважливішим компонентом інституціональної етики є ціннісне відношення до праці. Праця як реалізація робочої сили перебуває під впливом моральних цінностей суспільства. Переваги певним видам і сферам трудової діяльності можуть впливати на структурні зміни в економіці, політику заробітної плати й управляють процесом профорієнтаційної роботи в суспільстві. Залежно від пануючих етичних поглядів із приводу праці формується певна трудова етика, що

відбиває конкретний етап цивілізаційного розвитку суспільства, що й визначає такі показники, як: продуктивність та інтенсивність праці, ВВП, ВНП тощо.



*Рис. 4.4. Механізм функціонування господарської етики в макросередовищі*

Норми розподілу складаються не просто із суми витрат і максимізації прибутку. Вони зазнають сильний вплив існуючих уявлень про справедливість і опираються на етичні принципи. Встановлення цін на ринку, формування процентних ставок, оплата праці в більшому або меншому ступені враховують традиційні уявлення суспільства про справедливість як етико-економічну вимогу.

Обмін як економічна дія, здійснюваний на засадах максимізації корисності, також має етичну обумовленість. Як правило, вибір партнера припускає не тільки економічну доцільність, але й наявність у партнера морального іміджу.

Споживання в сучасній економіці являє собою не тільки варіант оптимального використання обмежених ресурсів, але і є досить твердою соціальною нормою, тим самим вбираючи в себе моральний компонент. У конкретному суспільстві існує певна диференціація індивідів за критерієм споживання, обумовлена моральною системою цінностей. Відмінності в стилях споживання залежать, насамперед, від соціокультурних чинників, але, також і від моральних переваг різних соціальних шарів, у яких складаються особливі норми, що тягнуть за собою певне структурування в економіці.

Норми соціальної взаємодії господарюючих суб'єктів визначають специфіку спілкування між партнерами, між керівниками й підлеглими. Крім економічного й правового регулювання цього спілкування важливу роль відіграють моральні фактори, що спираються на національну культуру, традиції, звичаї, звички. Готовність і здатність до активного співробітництва припускає існування певних етичних знань і досвіду.

При характеристиці етичних норм слід враховувати національні особливості, які проектується через менталітет, стереотипи й цінності якого є досить інерційними неформальними інститутами. При зміні соціально-економічної системи відбуваються зміни в системі пріоритетів, однак у цілому суспільство буде прагнути до збереження своїх основних цінностей, адаптуючись до реальності, що змінилася під час системних перетворень.

Частка етично орієнтованих рішень у структурі економічного вибору кожного суб'єкта господарювання формує моральний капітал економіки, що представляє собою реалізацію морально обґрунтованих переваг господарюючого суб'єкта. Особливостями цього капіталу є: по-перше, те, що на відміну від інших економічних ресурсів, що мають обмеження в часі й у просторі, цей капітал практично необмежений і є невичерпним ресурсом; по-друге, цей капітал не підданий фізичному відчуженню; по-третє, моральний капітал сприяє трансформації індивідуальної й колективної свідомості, тим самим змінюючи економічну поведінку господарюючих суб'єктів.

Моральний капітал у своєму функціонуванні здатний розв'язати багато проблем, що виникає у процесі функціонування ринкової економіки: зниження невизначеності зовнішнього середовища, зменшення проявів опортунізму й корупційних угод, зменшення ступеня асиметричності інформації між продавцем і покупців, трансакційних витрат, економію ресурсів тощо. У процесі функціонування цього капіталу виникають позитивні екстерналії. У якості особливого зовнішнього ефекту морального капіталу виступає добро. Добро не є чисто економічною категорією, однак вона визначає вектор економічного руху, характеризує ступінь урахування індивідуальних і суспільних інтересів. Особливості історичного й культурного досвіду не можуть не впливати на національну господарську культуру й, тим самим, на відмінності у функціонуванні національних моделей економіки. Історичний досвід підтверджує справедливості цієї тези. Наприклад, затяжні процеси реформування пострадянських республік пов'язане з тим, що методи реформування не враховують етичні особливості національної господарської системи. Саме господарська етика, будучи моральним капіталом конкретної національної господарської системи й вбираючи в себе культурні особливості економічної мотивації господарюючих суб'єктів, здатна певним чином вносити корективи в ринковий механізм із метою підвищення його ефективності.

Господарська етика на макроекономічному рівні є одним з компонентів інституціонального середовища, особлива роль якої полягає в можливості коректування ринкового механізму з метою підвищення ефективності використання ресурсів і забезпечення безпеки на основі недопущення несумлінної конкуренції, мінімізації негативних зовнішніх ефектів і максимізації добробуту нації.

Стан ділової етики багато в чому визначається відношенням підприємця до правових норм. У цьому плані можна стверджувати, що важливим елементом усієї господарської діяльності й, відповідно, ділової культури й етики є відсутність у сучасних українських підприємців звички строго додержуватися букви закону. Лібералізація господарської діяльності,

ослаблення адміністративного контролю, інтеграція України в міжнародний економічний простір породили крім очевидних вигід для національної економіки значну загрозу економічній безпеці країни від криміналізації господарської діяльності, зростанню якої активно сприяє неконтрольоване поширення незаконного підприємництва на внутрішньому ринку, а також у зовнішньоекономічній діяльності. В Україні існують численні можливості для зловживання в таких галузях, як складні та суперечні податкові й митні системи, механізми контролю над капіталом і регулювання фінансових ринків, широке коло нормативних актів регламентуючих діяльність підприємств, керування державним майном, включаючи приватизацію. Так, багато підприємств, що стали акціонерними товариствами, дотепер не розібралися в питаннях прав суб'єктів власності. Більше того, як показує досвід, реальний розподіл власності виходить за рамки правових норм і здійснюється значною мірою стихійно й дуже часто кримінальними способами.

Це зовсім не означає, що підприємництво суцільно проникнуло кримінальним духом, як це найчастіше стверджують. Зрозуміло, існує й підприємництво чисто кримінальної користі. Але для більшості підприємців мова йде скоріше про інше. Не входячи в чисто кримінальні сфери, вони постійно діють у так званих сірих, напівлегальних зонах. Більшість господарюючих суб'єктів сьогодні скоріше воліють дотримуватись законів, але фактично змушені обходити їх у безлічі випадків, коли нормативні настанови суттєво зачіпають їхні інтереси. Найпоширеніший випадок – ухилення від сплати податків і зборів. Недосконалість і суперечливість самого податкового законодавства України дає масу можливостей для такого відхилення. А неможливість дотримання всіх суперечливих законодавчих положень є причиною для виправдання власних порушень.

Специфічний характер відношення до закону підтверджує ще одна сутнісна обставина. Представники бізнесу не розглядають судові й арбітражні органи як ефективні засоби рішення конфліктних ситуацій. Постанови цих

інстанцій виконуються із тривалими затримками або не виконуються зовсім. Тому звернення до таких інститутів неефективне й економічно необґрунтовано.

Специфічні етичні відносини трансформаційного періоду існують між підприємцями. В умовах відсутності ефективного законодавства, діючого державного й судового контролю письмові договори (контракти) між партнерами фактично втрачають безумовну силу й безперешкодно порушуються за першою нагодою. Усе це неминуче призводить до посилення ролі й значення неформальних економічних відносин. Особливе значення набувають неформальні зв'язки, «горизонтальні» форми контролю над укладанням угод і виконанням договірних зобов'язань, що об'єднують безпосередніх учасників економічних відносин. При цьому надзвичайно зростає роль особистих зв'язків, різного роду обмінів діловими й особистими послугами. У результаті значна частина економіки залишається невидимою як для суспільної думки, так і для державного контролю, хоча вона формується на далеко не ефемерних сплетеннях неформальних зв'язків.

Важливим елементом системи, що склалася, стають примусові санкції. У свою чергу примус не залишається зоною чистого насильства, він спричиняє утворення стійких зв'язків неформального ділового обміну. Більшість підприємців схильне пред'являти до своїх партнерів вимоги, пов'язані з їхньою порядністю й обов'язковістю, вони усвідомлюють, що порушення ділових угод є серйозним чинником, що підсилює ступінь невизначеності в господарській діяльності. Крім того, порушення довіри, які пов'язані з періодичним невиконанням угод, приводить до додаткових витрат на збір інформації про надійність партнера. Саме тому усе виразніше проявляється тенденція формування у вітчизняному бізнесі специфічних ділових мереж, що становлять собою стійку й відносно замкнену сукупність між перевіреними й постійними партнерами. У цілому необов'язковість у виконанні договорів є однією з найбільш гострих проблем у сьогоденних ділових відносинах.

Одним із самих гострих питань сучасного ділового життя є відносини із чиновниками, із представниками влади. З одного боку, владні структури є



об'єктом критики, що не припиняється, з боку підприємців. Разом з тим залежність бізнесу від рішень влади (дозволів або заборон, порядку розподілу ресурсів і пільг тощо) як правило, висока. Здійснюючи контроль від імені держави, чиновники – агенти політичної влади в економічному просторі – реалізують власні інтереси, які можуть сильно відрізнятись від інтересів їх могутнього принципала. У підсумку бюрократичні бар'єри, хронічна нестача елементарної інформації про прийняті регулятивні акти породжені не стільки чиєюсь «нерозвиненістю», скільки потребою зберегти реальний бюрократичний контроль над діяльністю підприємств в умовах, коли держава поступилася багатьма правами власності на користь підприємцям.

Очевидно, що проблема «підвищення етичності» українського підприємництва буде багато в чому залежати від проведення продуманої й послідовної боротьби з корупцією. При цьому необхідно враховувати, що будь-яка серйозна спроба приборкання корупції повинна починатися з усунення можливостей і причин, що породжують корумповану поведінку. Можливо, одним із найефективніших буде поширення вбудованих економічних та правових автоматів.

Особливу етичну значимість у діловій поведінці підприємців має добродійність. Добровільне прагнення до соціально відповідальної поведінки може активно сприяти формуванню моральних починів у світі бізнесу. Це тим більше важливо, оскільки багаті традиції дореволюційної філантропічної діяльності вітчизняних підприємців добре відомі. Однак, відношення сьогоденних ділових людей до добродійності досить стримане. Замість того щоб розробити стимули, законодавство створює для добродійників перешкоди. Майнові пожертвування обкладаються податком, і якщо, наприклад, комерційна структура прагне передати місцевій школі списані комп'ютери й іншу оргтехніку, то вона повинна сплатити державі за свій порив до милосердя.

Таким чином, у період трансформаційних змін економічна поведінка господарюючих суб'єктів перебуває під ключовим впливом інституту господарської етики. Етичні чинники суттєво впливають на прийняття рішень

економічними суб'єктами. В ринкової системі підкорення вимогам етики є економічно вигідним та доцільним. В умовах трансформаційних перетворень, коли правила етичної поведінки ще не склалися, економічна система діє недостатньо ефективно і потребує цільоспрямованої діяльності суспільства по створенню адекватного інституційного середовища.

### Література

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. - №3. – С. 6-17.
2. Де Джордж Р. Деловая этика – СПб., «Экономическая школа», 2001, т.1 - 496 с.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996.- 702 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. – 685 с.
5. Политическая и экономическая этика / Пер. с нем. С. Курбатовой, К. Костюка. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 368.
6. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки М.: THESIS., 1994., Т.2., Вып.4. – 34 с.
7. Ульрих П. Критика экономизма. – М.: Вузовская книга, 2004. – 120с.

## Розділ 5. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

### 5.1. Освіта як фіктивний товар: щодо дослідницької програми з розвитку метакapіталізму знань<sup>10</sup>

... никто не может сказать, кому служит экономическая система,  
если её функционирование непостижимо.

*Корнелиус Касториadis*

#### 5.1.1. Глобальний контекст: сфера освіти в умовах «наступу економіки знань»

##### *Рух до нового глобального порядку?*

Хвиля комерціалізації і монетаризації діяльності базових інститутів суспільств особливо інтенсивно здійснювалася з початком глобального розповсюдження ортодоксальних версій англосаксонського лібертаріанства в період після «революції 1968 р.» і далі після 1990-х рр. Ці процеси все більш захоплювали і сфери *ще принципово* не підкорених логіці глобального капіталізму – і перш за все, **сферу освіти**.

До початку активної фази глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. риторика світового ідеологічного і політичного істеблiшменту всебічно поширювала спекуляції навколо онтології та режимів «економіки базованої на знаннях» – *knowledge based economy*, політекономічної інженерії

---

<sup>10</sup> Статус даного тексту – пропозиції дослідницької програми підготовки підґрунтя для формування державної політики розвитку сфери освіти. Можливість політики суверенного розвитку ми пов'язуємо із логіко-методологічним оснащенням, інституціоналізацією і розгортанням систематичних практико-орієнтованих досліджень, які б рефлексивно зняли проблематику створення «національної епістемологічної стратегії», питань «економічних відносин в сфері освіти», викликів «глобальної політекономії знань» і політики створення глобальних режимів «капіталізму, який рухається знаннями».

Уявлення про **фіктивний товар**, яке ми використовуємо в даному тексті, ґрунтується перш за все на класичних роботах Карла Поланьї. Іншим фоновим джерелом ідей є уявлення що розробляються Амстердамською школою глобальної політичної економії, Французькою регуляторною школою – *Recherche de la Régulation*, і Ланкастерською школою політичної економії і соціології.

Поряд із вітчизняною школою системомислєдьяльнїстної методології, автор висловлює свою щирю подяку професорам Елінор Остром, Оліверу Уїльямсону, Кіс ван дер Піджлу, Білу Старбуку і Стену Лізу, які колегїально сприяли рефлексії та визначенню предмета даної роботи.

щодо суб'єктів та інститутів – виробників знань і «інтелектуальних товарів»<sup>11</sup>. Процес підсилення інструментального озброєння цієї сфери, нарощування технології маніпуляцій, політики стосовно встановлення нових режимів регулювання всього комплексу відносин щодо переходу до «економіки знань» навіть став розглядатися як **основний зміст сучасного соціально-економічного розвитку**.<sup>12</sup>

Мова уявлень про «економіку знань» стала своєрідною *Lingua Franca* нової інтелектуальної, ділової і політичної еліти практично в усіх країнах не тільки Євroatлантичного Заходу. Сьогодні Китай також має величезні плани щодо перетворення країни із «світової фабрики матеріальних виробів» у «світову фабрику знань».

В сфері споживання розгорнуто оформлення «нової моделі метаспоживання»: динаміку розвитку споживання все більш пов'язують зі змінами знань і свідомості споживачів щодо якості життя, з інтелектуалонасиченими товарами і послугами, з розширенням знання змісту предметів споживання.

На початку XXI століття ми, фактично, маємо справу із формуванням принципово нового глобального політекономічного і інституційного порядку обігу знань – *New Global Knowledge Order*. Цей глобальний порядок мав величезну роль і продовжує грати функцію *ключового фактору економічної кризи*. Саме новітні інститути економіки знань створювали «закриту науку» і

---

<sup>11</sup> Слід звернути увагу на радикальну зміну всього контексту існування світової економіки протягом останніх років: всі країни з «розвинутими ринковими економіками» опинилися на межі банкрутства не тільки *de facto*, але й реально. Наприклад, лише тільки для обслуговування неухільно зростаючих державних боргів у 2010 р. Греція має сплатити 65 мільярдів доларів, Німеччина – 140 мільярдів, Велика Британія – 350 мільярдів, Японія – 650 мільярдів і США – 2 трільона доларів. На початок 2010 р. державний борг Великої Британії складав майже 60% ВВП і дефіцит бюджету 12.8% – що вище ніж в Греції, яка вважається такою що балансує на грані державного дефолту.

<sup>12</sup> На самиті Європейської Ради в Лісабоні (*Lisbon European Council*) 23-24 березня 2000 р. Голови держав і урядів встановили головну стратегічну мету для Європи: перетворити її до 2010 р. «в найбільш конкурентну і динамічну базовану-на-знаннях економіку в світі, спроможну до сталого економічного зростання на основі розширення і покращення праці і більшої соціальної єдності - “*the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion*”.

глобальні інтелектуальні монополії, зруйнували баланси щодо базових капіталовкладень у реальну і фізичну економіку. А тому саме трансформація цього інституційного порядку буде мати величезний вплив на долю людства, на науково-технологічний розвиток світу, на визначення архітектури майбутньої посткризової глобальної економіки.

В цьому контексті найбільш стратегічним і важливим у визначенні архітектури майбутньої посткризової глобальної економіки на наш погляд стане *висування Національних Епістемологічних Стратегій*. Саме вони стануть в центр процесів формування всього пакету глобальної боротьби за володіння сучасними технологіями влади, управління і практичної політики. Тобто, стратегій практико-політичного освоєння всієї сфери, яка виробляє духовно освічених, дієспроможних і мислячих громадян, сучасні знання, слугує інфраструктурною основою відтворення і розвитку мислення народу, безпосереднім суб'єктом і найбільш впливовим учасником інтелектуальних процесів в суспільствах: як у формі відкритих, публічних версій розбудови так званих «національних інноваційних систем», розвитку «кластерних форм» організації економіки аля-Майкл Портер, підготовки і реалізації національних планів розвитку в рамках стратегій типа «Лісабонської» в країнах Європейського союзу, так і не публічних – стратегічних розробок під егідою *DARPA*<sup>13</sup>, *Santa Fe Institution*, *RAND Corporation* та інших щодо технологій ноополітики,<sup>14</sup> інформаційних і гуманітарно-технологічних війн.

---

<sup>13</sup> *Defense Advanced Research Projects Agency* – Агенція оборонних просунутих дослідницьких проєктів (США).

<sup>14</sup> «Ноополітика це зовнішньополітична поведінка і стратегія в умовах інформаційної епохи, яка спирається як на *формування* так і на *вже сформовані* ідеї, цінності, норми, права і етику завдяки залученню м'якої сили» (виділено нами – О.К.). – **Arquilla John and David Ronfeldt.** (1999). *The Emergence of Noopolitik. Toward An American Information Strategy.* RAND Corporation Research. – P.46. Концепція ноополітики є своєрідною проєкцією ідеології економіки знань на традиційну сферу міжнародної політики. Вона зпирається на нову наукову школу – школу конструктивізму, яка набирає силу. На відміну від старих шкіл «реальної політики» – *realpolitik*, і «ліберального інтернаціоналізму» – *liberal internationalism*, основна увага тут приділяється *ідеальним факторам* – соціальним ідентичностям, нормам, які завдають і формують дійсність міжнародної взаємодії, як важливіших поряд з традиційними «матеріальними» факторами. Огляд новітньої літератури з питань соціального конструктивізму див. в **Ruggie John Gerard.** (1998). *What Makes the World Hang Together? Neo-Utilitarianism and the Social Constructivist Challenge.* International Organization, Vol. 52, No. 4, Autumn, pp.855-885; **Hopf Ted.** (1998). *The Promise of Constructivism in International Relations Theory.* International Security, Vol. 23, No.1, Summer, pp 171-200.

Незважаючи на те що вже наприкінці ХХ початку ХХІ ст. деякі міжнародні організації і уряди намагалися встановити певні «офіційні індикатори» для спрямування дискусій, більшість дослідників і аналітиків політики все ще *не знайшли адекватні теоретичні рамки і бачення* щодо природи «економіки знань» і напрямів інституційної політики та політекономічних перетворень щодо її підтримки й розвитку.

Сьогодні, після десяти років реалізації Лісабонської стратегії ЄС, президент ЄС в 2009 р. Прем'єр-міністр Швеції Фрідрік Рейнфельдт (Fredrik Reinfeldt) визнав, що ця стратегія фактично провалилася [1]. Новий підхід – «Європа 2020», був підготовлений до розгляду на саміті ЄС у березні 2010 р. Але все це лише демонструє неможливість ефективною і дійсною практичною політики в цій сфері – величезний дефіцит знань і уявлень щодо дійсного устрою і динаміки організації економіки знань.

### ***Закриття «відкритих ринків» і вільної науки?***

Важливою рушійною силою щодо підтримки «політики економіки знань» були транснаціональні корпорації. Вони намагалися встановити і послідовно підсилювати режими прав власності на знання і невидимі активи – *intangible assets*. Розгортався проект встановлення тотального контролю економіки знань. Єдина мета корпорацій – підкорення всього світу до сприятливого до них режиму прав власності, який контролює головні активи нової економіки: знання і «невідчутну інформацію».

Але чи може цей процес бути головним змістом розвитку глобальної економіки знань?<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> «Старий протекціонізм стосувався обмежень доступу на національні ринки товарів конкурентів. Новий протекціонізм в економіці знань стосується монопольної привілегії щодо нематеріальних активів і утримання ваших конкурентів від доступу на світові ринки. Але це означає необхідність переконати ваших конкурентів грати за правилами, визнаючи ваші “права” щодо певних активів». Як підкреслюють Пітер Драгос і Джон Брейтвейт “Права Інтелектуальної Власності” (IPRs) підтримують картелізм – сприяють створенню монополій, встановленню високих цін, шахрайським правилам торгівлі – все це походить перш за все від хімічної, фармацевтичної, розважальної індустрії, галузі агронасінництва, сфери комп’ютерного програмування та ін. Див. **Drahos Peter and John Braithwaite.** (2002). *Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy?* London: Earthscan.

Інститути інтелектуальної власності – патенту, торгових секретів (і know how), авторських прав і торговельних марок вже більш ніж 500 років використовуються як інструменти «підтримки» технологічних інновацій, стимулювання розвитку і практичного використання знань.

Слід підкреслити суттєву *різницю стратегій інституційного оформлення* «прав інтелектуальної власності»: англо-американської і континентальної європейської традиції. Ця різниця значно впливає і на характер процесів комерціалізації сфери освіти, формування економіки і «ринку знань».

В англо-американській традиції інститут прав інтелектуальної власності несе переважно «прагматичний характер» – перш за все це механізм «оформлення» інтелектуальних продуктів для їх просування на ринок та забезпечення відповідних економічних ефектів, це інструмент комерції, а не відтворення або розвитку творчої спроможності народу і його культури. Права тут надаються не тільки автору, але й, що важливо, вторинним «користувачам» творів, які надають комерційну цінність початковій роботі, вони більш зорієнтовані на регулювання прав капіталу – «підприємців від знання і культури». Найважливіший момент тут – економічні права – усунування несправедливої конкуренції в процесах використання створеного, а не безпосередній захист прав автора.

Вперше законодавче закріплення виняткових прав на копіювання (друк) книг було введено в Англії королівським указом 1557 р. в цілях введення контролю за розповсюдженням певних релігійних текстів. Далі Тюдори закріпили «виробничі привілеї» за Компанією «Гудзоновської затоки» – *Hudson's Bay Company*, і Вест-Індською компанією – *East India Company*. Формально закон про «копірайт» введено Статутом Королеви Анни в 1710 р. У Франції, а потім і в інших країнах континентальної Європи, *авторські права* – *droits d'auteur* – встановлено з використанням ідеї «природного права» – «все що зробила людина має наложити їй», в період республіканської революції на початку 18 ст. [2]. Система *droits d'auteur* відрізняє *економічні і моральні права*, або змістовні частини авторських прав. Завдяки моральним правам, які не

передаються і є виключними правами творця, автор залишається центральною ланкою – навіть у випадку передачі ліцензії або інших прав для комерційного використання третім сторонам, він зберігає контроль над використанням твору протягом всього періоду його існування.

До останніх десятиліть «копірайт» *de facto* застосовувався лише до комерційних проектів, суспільні надбання – *public domain*, співіснували в режимах «відкритого доступу» або за правилами – *fair use* – «сумлінного використання». Але сьогодні Західний світ переживає критичний момент – система регулювання інтелектуальної діяльності зайшла в безвихідь: інституційне середовище яке будувалося людством протягом більш двох тисячоліть приноситься в жертву – створення нових режимів обігу підриває розвиток інтелектуальних спільнот і технологічний прогрес [3].

Сьогодні здійснюється інституціоналізація абсолютно нової реальності – так для заохочення розвитку біомедичних і біоінженерних знань створені умови їх приватизації і приватного використання для розвитку підприємництва і отримання на цій основі прибутку.

Дослідження і розробки в рамках корпорацій і венчурних фірм мають досить специфічну природу. В силу міжкорпоративної конкуренції введення знань в «суспільне використання» досить жорстко управляється і контролюється. Як правило, предмет, метод, спрямованість і результати досліджень стають відомими суспільству лише через певний час. Один із провідних біохіміків Стенфордського університету Артур Корнберг, який більш ніж 30 років працює в даній сфері, підкреслює, що «Біотехнологічні компанії знаходяться в бізнесі не для того, щоб здійснювати дослідження або отримувати нове знання, цінне як таке; вони виробляють знання, виключно для того аби робити бізнес і отримувати прибуток. Вони не володіють ані мандатом, ані традицією розвитку знань ... Ведені прагненням до прибутку, венчурні фірми більш схильні до секретності – тому згортаються академічні відділи, використовується патентний захист і спільні венчури, створюються системи ексклюзивного доступу до наукових відкриттів» [4].



Безумовно дана система втягує в біотехнологічний бізнес багато підприємницьких сил, ангажує інтелектуально активні колективи. Проте реальні процеси і, перш за все, відтворення спроможності виробництва фундаментального і суспільно відповідального знання (дана система не закінчується дослідницькою інфраструктурою навіть великих транснаціональних корпорацій) знаходиться поза інституційними рамками біотехнологічної-знання-базованої-економіки в її сучасній формі.

Між США і Європейським Союзом розгорнулася боротьба за створення більш сприятливих умов для біоінженерного бізнесу, для стимулювання приватних інвестицій в дорогі і ризикові біотехнологічні проекти. Ще в 1998 році, після багаторічного лобювання біотехнологічним сектором, Європейський парламент і Європейська Рада прийняли законодавчий пакет для забезпечення патентного захисту «біотехнологічних винаходів». Але безумовним лідером в цій галузі є США, де створено найбільш сприятливі умови для розвитку авангардних біомедицинських досліджень і розробок, виробництва препаратів для захисту від біотероризму, природних катастроф. Для прискорення розробок дану сферу помістили в своєрідний *політекономічний офшор* – на підставі Закону «Про біозахист і розробку протиепідемічних вакцин і лік» – *Biodefense and Pandemic Vaccine and Drug Development Act of 2005* організоване «Федеральне агентство для передових біомедицинських досліджень і розробок» – [\*Biomedical Advanced Research and Development Agency\*](#), яке звільнено від дії багатьох законів і доступу контролю громадськості. Вказаний Закон створює унікальну ситуацію *ексклюзивного захисту* від відповідальності за непередбачені наслідки, пов'язані з виготовленням і розповсюдженням нових вакцин, лік і препаратів.<sup>16</sup>

### *Динаміка економіки, знань і влади*

---

<sup>16</sup> В американському суспільстві і вищих органах влади стало вже звичайним розуміння, що науково-технічний комплекс розвивається у своїй логіці і по своїм особливим законам. Він продукує нові ідеї, знання і технології, які потім «передаються» для подальшої трансформації іншими підсистемами суспільства, де створюються нові товари і послуги, нові технології їх виробництва – і все це загалом, посилює безпеку і породжує зростання економіки і рівня життя. Тому постійний пошук найсприятливіших режимів і вдосконалення інфраструктури для функціонування і розвитку науково-технічного комплексу є зрозумілим і постійним предметом політики.

Водночас поряд із трансформацією джерел і суб'єктів «виробництва знань», змінами механізмів їх об'єктивації і каналів розповсюдження, змінюються і об'єкти технології влади, яка вже не може існувати без безперервного забезпечення спеціальними знаннями<sup>17</sup>.

Особливу роль при цьому починають грати так звані міжнародні організації. Наприклад, Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO)<sup>18</sup> спільно із «Угодою по торговим аспектам прав інтелектуальної власності» (TRIPS) та іншими організаціями і транснаціональними корпораціями, технологічними лідерами, які задають стандарти, *формує глобальні режими обігу* в світовій економіці всього комплексу «знання-інтенсивних» товарів і послуг. Дані режими не просто регулюють «захист» інтелектуальної власності, вони забезпечують створення нових умов для *інтелектуальної і технологічної ренти, прискореного капіталістичного накопичення*.

«Надприватизація» інтелектуальних благ та встановлення супер-тарифів – *super-tariffs*, породили *небачені перекоси* у привабливості об'єктів інвестування – інвестиції стали спрямовуватися у все, що має шанс бути захищеним правами інтелектуальної власності і дати швидке повернення вкладеного капіталу. Надувалися бульбашки нової економіки, в той час як реальний сектор, фундаментальна інфраструктура були систематично недоінвестовані.

В цілому, можна стверджувати, що формування капіталізму, що «рухається знаннями», відображає *зміну технології влади, режимів капіталістичного накопичення і управління процесами розвитку суспільства*.

### ***Згортання простору освіти через режими товаризації?***

Дисципліна глобального неолібералізму з новими режимами товаризації –

---

<sup>17</sup> Важливість цього зв'язку влади і знання щобре розуміли сто років тому: «Як що б весь народ знав, капіталістичний режим не утримався б і 24 години» – Роза Люксембург.

<sup>18</sup> *The World Intellectual Property Organization (WIPO)*.

*commodification* і трансформації різних прав власності в ексклюзивні приватні права стає всеохоплюючою і все більше розповсюджується на сферу підготовки людини.

Знання, підготовка кадрів і надання певного змісту освіти стають важливим предметом регулювання і складовою режимів глобального капіталістичного накопичення. Але вирішальною системною умовою забезпечення загальної якісної освіти традиційно був прогресистський режим «вільного» розповсюдження знань, необмеженого доступу до освоєння існуючих знань і т.д. Проте поширення дії інституту приватної (корпоративної) інтелектуальної власності радикально змінює ситуацію сфери освіти, створює абсолютно нову реальність – різного типу «режими доступу», інституціональні обмеження і політекономічні перешкоди.

Аналіз взаємозв'язку освіти і підготовки, динаміки «людського капіталу», прямого і опосередкованого впливу державних і приватних інвестицій в сферу освіти на процеси економічного зростання і підвищення продуктивності національних економік вже давно ввійшли в коло головних предметів економічних досліджень (див. напр. [5]. *Економіка освіти – Economics of Education*, стала легітимним напрямком досліджень в рамках англосаксонської неокласичної традиції і нових теорій зростання. З використанням фундаментальних припущень неокласичної традиції і завдяки ряду емпіричних і порівняльних досліджень, було продемонстровано, що зміни («нарощування») освіти, як важливої (і відносно вимірної) компоненти «людського капіталу», позитивно впливає на зростання економічної продуктивності<sup>19</sup>. В рамках

---

<sup>19</sup> Це так званий *ефект Барро* (Роберта Барро) – відомого економіста, який працює в Масачусетському технологічному інституті. Р.Барро базує свій аналіз на багатій статистиці і аналізу даних про бюджетні витрати на освіту, технологічні іновачії і економічне зростання за період з 1960 по 1990 рр. Ефект Барро демонстрував, що розширення охоплення дітей середньою освітою на один відсоток дає 1-3 % зростання валового національного продукту на душу населення. Вважалося, що один додатковий рік післяшкільної освіти всього населення дає один відсоток економічного зростання на рік. Див.: **Robert J. Barro**. (1991). *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. Quarterly Journal of Economics. Volum 106, Issue 2, pp. 407-443; **Barro, R.** (1997). *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. MIT Press: Cambridge, MA.

Фактор знань і освіти в технологічному прогресі і політиці щодо підвищення продуктивності економіки став розглядатися абсолютно стратегічним і важливішим після шокового

глобальної політики були розроблені відповідні моделі і формули для «точного розрахунку» ефективності вкладень в освіту і «освітніх» витрат, які необхідні для «забезпечення» економічного зростання. Дані методики розрахунків деякий час використовувалися в багатьох країнах *OECD*<sup>20</sup>. Згідно офіційної доктринальної інформації, в США і практично усіх країнах *OECD* присутня позитивна кореляція рівня освіти та індивідуальних доходів, можливість знайти роботу, почуттям щастя і станом здоров'я (див. напр. [6]).

Водночас фактом є й те, що *інвестиції в освіту мають різні ефекти в різних країнах*. Зміни в початковій освіті впливають на економічну поведінку в країнах, які розвиваються, а макроекономічна поведінка групи розвинутих країн *OECD* все більш пов'язувалася з процесами в вищій освіті.

Непрямі ефекти, які породжуються інвестиціями в освіту, включають створення гуманітарних умов щодо поширення зовнішніх прямих інвестицій в основний капітал, розширення можливостей для передачі і освоєння нових технологій, інституційних і технологічних трансфертів, зміни темпів зростання населення, тривалості життя, смертності тощо [7]. Слід підкреслити, що ілюзія прямої і однозначної залежності між вкладями в освіту і навчання та економічним розвитком вже розвіяна. Підвищення рівня освіти призводить до зростання соціальних вимог і свідомості професійних робітників, вони очікують більш високої оплати, гарантованої зайнятості, інших соціальних гарантій. Певним чином освічене населення стає прямим фактором, який обмежує рівень прибутковості транснаціональних корпорацій. Крім того, в сучасних умовах найбільш висококваліфіковані співробітники мають підвищену мобільність, мігрують в інші країни. Лібералізація ринків праці призводить до того, що некваліфіковане, мало освічене населення активно пересувається в регіони з більш високим рівнем життя.

Проте, вказані протиріччя, співіснують із певною догмою: економічне

---

випереджаючого запуску «Спутнику» Радянським Союзом в 1950-х рр. Див: **Denison Edward F.** (1974). *Accounting for United States Economic Growth, 1929-1969*. Brookings, Washington D.C.; **Aghion P. and P.Howitt.** (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, Mass. The MIT Press.

<sup>20</sup> Організації економічної кооперації і розвитку – *Organization for Economic Cooperation and Development*. Див. *OECD*. (2009). *Education at a glance 2009*.

зростання деяким чином пов'язано з якістю освіти і академічних досягнень учнів – стверджується, що там де вона вище – економіка більш продуктивна. Незважаючи на певну наявність зв'язку освіти з економічним зростанням, розуміння механізмів, які породжують цей ефект, та умов, які приводять їх в дію, все ще залишається достатньо спрощеним. Немає точного пояснення і того саме як накопичення і «покращення» людського капіталу визначає економічне зростання<sup>21</sup>.

В цілому можливо констатувати, що попри існування «економіки освіти» як сталої галузі досліджень, широке розповсюдження політекономічних розробок, які обслуговують політику і довгострокове планування в країнах *OECD*, в рамках Світового Банку та інших міжнародних інститутів, у зв'язку з принциповою різноманітністю результатів політики і досліджень в окремих країнах, та з методологічною складністю їх порівняння, наявністю ефектів від інвестицій в освіту і людський капітал, які не контролюються, стан справ з науково-теоретичним забезпеченням практичної політики, зокрема ліберального реформування освіти, макрофінансування і макроінвестицій в сферу освіти не може бути визнано адекватним (див. напр. [8-10]). Підстав для формування ефективного глобального або національних режимів знань – *Global Knowledge Order*, ще немає.

Макроекономічного моделювання явно недостатньо – як для легітимації рішень про розподіл ресурсів для підтримки функціонування і розвитку освіти, так і для стратегічного планування і створення інструментів впливу на процеси розвитку знань, інновації і модернізацію сфери освіти як такої.

Протягом першого десятиліття XXI ст. *ідеологія глобального неоліберального «капіталізму, який рухається знаннями»*, так званої «економіки знань» – отримала статус гегемонної<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> Див. критичний огляд сучасної літератури в якому на багатому матеріалі продемонстровано, що немає точної кореляції, методів розрахунку зв'язків процесів освіти і економічного росту, який зроблено Джимом Темплом: **Temple, J.** (1999). *The New Growth Evidence*. Journal of Economic Literature. Issue 37, pp.151-152.

<sup>22</sup> Ряд українських дослідників давно вважають *безальтернативним* використання в економічній політиці концепції «економіки знань» саме так, як вона розглядається в рамках ідеології і публічних

Поширюється її використання як концептуального підґрунтя для інституційної (неоліберально-ринкової) трансформації сфери освіти. До цієї сфери висувають нові вимоги – економічної ефективності, динаміки, підсилення впливу на регіональний розвиток, забезпечення інноваційних процесів в економіці, створення умов для глобальної мобільності кваліфікованої робочої сили, міжнародної інтеграції і т.п.

В умовах формування геоekonomіки і нових режимів обігу і

---

документах країн *OECD*. Див., наприклад, **Бажал Ю.М.** *Знанієва економіка: теорія і державна політика*// Економіка і прогнозування. – 2003, № 3. – С.71-86; **Мусіна Л.О.** *Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України*// Економіка і прогнозування. – 2003, № 3. – С.87-107.

«Активізація процесів перетворення знання в безпосередньо продуктивну силу розвитку економіки і суспільства зумовила, особливо в другій половині ХХ ст., розширення як досліджень у цій сфері, так і практичних кроків. Разом це ознаменувало формування не тільки порівняно цілісної системи поглядів, що отримала назву “економіка знань”, але й індикаторів і критеріїв її оцінки» - с. 11: *Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України*: в 3 т./Т.1: *Економіка знань – модернізаційний проект України*. За ред. Акад. НАНУ **В.М. Гейця**, Акад. НАНУ **В.П.Семиноженка**, чл.кор.НАНУ **Б.Є.Кваснюка**. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

Водночас, визнаючи значимість моніторингу еволюції уявлень про «економіку знань» і практику держаної і глобальної політики в цій галузі в країнах англосаксонського ядра і ЕС, на якій наполягає професор Ю.М.Бажал та ін. важливо враховувати ноополітичну і політекономічну роль, інструментальну метауправлінську функцію, яку ця концепція грає в обслуговуванні транснаціонального капіталу.

Приймаючи безальтернативність домінантної ролі концепції «економіки знань» є сенс запитати: власне «яких знань», «кому вони належать», «як вони вироблені», «хто контролює їх освоєння і розповсюдження», якими є прямі і вторинні економічні ефекти такої структури інститутів національної і глобальної політекономії знань?

Слід визнати, що в цьому питанні ми все ще маємо відсутність критичного аналізу і певну концептуальну залежність від розробок *OECD* та ін. Потрібен більш широкий історичний і політекономічний аналіз. Див. критичні роботи канадського політеконома Макферсона, який нагадує, що всі гегемонні дискурси і концепції перш за все обслуговують структури глобальної влади і підтримують домінуючий політико-економічний лад: **Macpherson, C.B.**(Ed.). (1978). *Property: Mainstream and Critical Positions*. Toronto, Canada: University of Toronto Press, 1978. p. 11-1; **Draho Peter and John Braithwaite**. (2002). *Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy?* London: Earthscan.

Важливо також підкреслити, що розповсюдженню концепції «економіки знань», яка забезпечує формування попиту на технологічне переобладнання, інноваційні товари і услуги, передувало розповсюдження ідеології «відкритих дверей» - вільної торгівлі комунікаційними і «культурними товарами» (*cultural commodities*) і услугами. *Інформація, медіа, комунікації і культура* – «Сукупний Голівуд» вже довгий час «працює» як ключовий фактор підтримки управління, влади, регулювання потоків капіталів і генерування багатства на глобальному рівні. «Знання більш ніж коли-небудь є владою. Країна, яка захоплює лідерство в інформаційній революції буде більш сильною ніж всі інші. У передбаченому майбутньому такою країною є Сполучні Штати. Америка володіє беззаперечною силою військової влади і в економічному виробництві. При цьому ще більше важливим є її порівняльна перевага в спроможності збирати, обробляти, діяти відповідно і розповсюджувати інформацію, це зброя яка очевидно буде зростати в наступному десятилітті. Ця перевага виходить із Холодної війни і американського відкритого суспільства, завдяки чому досягнуто домінування у важливих комунікаційних і інформаційних технологіях, космічному стеженні, прямій трансляції і високошвидкісних комп'ютерах – а також в непорівняльній спроможності інтегрувати складні інформаційні системи» - р. 20 in **Nye Joseph S. and William A.Owens**. (1996). *America's Information Edge*. Foreign Affaris. March/April. Pp. 20-36.

перерозподілу природних, фінансових, технологічних та інших ресурсів, національна держава – за межами англосаксонського ядра, а тому й державоцентрична інституційна організація процесів виробництва, обігу і розповсюдження знань втрачає свою провідну і стратегічну роль<sup>23</sup>.

### ***Сфера освіти в умовах «наступу економіки знань»***

Все це змінює зміст, інституціональну структуру, політекономічну вагу і спрямованість процесів освіти, характер діяльності і логістику (економіку)<sup>24</sup> всієї сфери освіти і наукових досліджень – вже не тільки в країнах «лідерах», але й в усіх державах, які приймають концепцію «економіки знань», рухаються в її «фарватері» і випробують відповідний культурний, політичний та економічний вплив.

Університети все більш розглядаються у якості найважливіших суб'єктів – джерел національної конкурентоздатності. Стратегії розвитку «університетського сектору» стають базовими елементами національних політик економічного розвитку (див. напр. [11-13]). Все більш сталими і незворотними стають тенденції *de facto* приватизації державних університетів<sup>25</sup> і формування програм в освіті, зорієнтованих перш за все (або виключно) на *отримання прибутку*. Академічний капіталізм – як можливість, підвищеної капіталізації своєї інтелектуальної праці (за певними умовами монопольного контролю через патентування та залучення інших інструментів), став

---

<sup>23</sup> Державна Дума Росії 4 березня 2010 р. прийняла у першому читанні законопроект, який *радикально змінює правове положення закладів освіти*. З 1 січня 2011 р. всі школи і вузи, отримують нові можливості як «суб'єкти ринку», але втрачають субсидіарну відповідальність держави щодо забезпечення своєї діяльності – вони вже не будуть учасниками бюджетного процесу і отримувати бюджетні кошти. «Гроші будуть рухатися тільки за учнем». Пояснювальна до цього закону повторює неоліберальні принципи англосаксонської трансформаційної політики, які були сформульовані в 1989 р. «Вашингтонському консенсусі» для країн підлягаючих трансформації: «існуюча в Російській Федерації система бюджетних установ була сформована в інших соціально-економічних умовах і до сих пір функціонує у відриві від сучасних підходів щодо розвитку державного управління, від принципів оптимальності і достатності для надання державних і муніципальних послуг».

<sup>24</sup> *Agreements on Trade-Related Aspects of Intellectual Property (TRIPS)* – регулюється Всесвітньою торговельною організацією (WTO).

<sup>25</sup> Катріна Манган – «Декан школи права Каліфорнійського університета в Берклі – закликає до часткової приватизації у відповідь на бюджетні проблеми». **Mangan, Katherine S.** (2005). *Dean of UC Berkeley's Law School Calls for Partial Privatization as Answer to Budget Woes*. Chronicle of Higher Education (January 4). A21.

конвенціональною ідеологією багатьох наукових і елітних викладацьких спільнот практично в усіх країнах *OECD*<sup>26</sup>.

В цьому контексті сфера освіти сама по собі поступово намагається радикально змінити, підвищити свій політекономічний статус і від функції обслуговування глобального, «капіталізму що рухається знанням» перейти в стан повноправного і повноцінного гравця<sup>27</sup>.

В докризовий період ключовою ідеологемою, стало припущення що ринкові механізми, максимальна лібералізація і конкуренція в сфері вищої освіти – як бізнес індустрії, призведуть до покращення якості та фінансової ефективності діяльності інститутів вищої освіти і освітніх послуг [14]. Лібералізація торгівлі освітніми послугами стоїть на порядку денному переговорів Всесвітньої торгової організації (*WTO*) про Генеральну угоду по тарифам і торгівлі в галузі послуг (*GATS*). Переговори йдуть повним ходом і перетворюють «освітні продукти» і «ринок освіти» у важливу складову світової економіки. Сьогодні цей (глобальний) ринок складає близько 2.5 трильйонів доларів США, швидко поширюється, підтримується таким феноменом, як «транснаціональна освіта» і за рахунок різних форм від Інтернет-університетів до окремих навчальних інститутів, які діють на підставі франчайзингу,

---

<sup>26</sup> Organization for Economic Cooperation and Development, (1990). *Financing Higher Education: Current Patterns*. Paris: OECD.

<sup>27</sup> Ми вважаємо, що оскільки початкова і середня освіта практично в усіх країнах є обов'язковою і «примусовою», виступає ключовим елементом суспільного механізму соціалізації нових поколінь, пряме застосування економічних понять і інструментів до інституційної організації цієї сфери у більшій частині є неадекватним. Навіть за умови, що існують декілька різних траєкторій і варіантів отримання середньої освіти, її обов'язковість і наявність стандартів елімінує «ліберальні ринкові відносини» в цій сфері. Враховуючи цю обов'язковість, а також принципову роль середньої освіти у відтворенні народу, забезпеченні його інтегрованості і цілісності, до даної сфери більш адекватно застосовувати поняття інфраструктури забезпечення відтворення і функціонування суспільства – головну роль у прийнятті рішень, у стратегічному аналізі і т.д. тут мають грати *не економічні критерії*. Обов'язкова освіта має розглядатися як фундаментальна інфраструктура і логістика формування нації, її базових якостей і здібностей, незалежно від економічної або ділової доцільності і калькуляцій рівня «повернення на інвестиції». Питання ефектів від інвестицій і розробка відповідних інвестиційно-економічних стратегій (в тому числі планів отримання прибутку) відносно сфери початкової і базової освіти повинні бути другорядними.

Див. критичний аналіз ризиків і контрпродуктивності комерціалізації і економізації вищої освіти: **Kirp, David L.** (2003). *Shakespeare, Einstein, and the Bottom Line: The Marketing of Higher Education*. Cambridge, MA: Harvard University Press.



прибуткових офшорних університетів<sup>28</sup>. В процесі «товаризації» і комерціалізації вищої освіти студенти розглядаються в якості споживачів освітніх послуг.

В цих умовах радикально змінюється трактовка сенсу і змісту академічних свобод та інших базових цінностей, які підтримували існування і розвиток сфери освіти протягом декілька століть. Традиційна академічна культура, колегіальність і професійні форми співробітництва вступають у конфлікт із «підприємницькою» поведінкою і необхідністю освоєння нових, відповідних до «ринкових вимог» форм діяльності в рамках «дослідницьких конгломератів», «знанневих спільнот», тимчасових мереж – з необхідністю боротися за залучення спонсорів, підкорятися кон'юктурі і конкуренції, вимогам потенційних «споживачів» і клієнтів.

Так в загальному вигляді можуть бути представлені рамкові умови, в яких ставиться питання про теоретичне і практико-політичне опрацювання всього комплексу питань навколо «економіки освіти», «освітніх послуг», «освіти як бізнесу», «інвестиційної привабливості сфери освіти» в контексті формування економіки знань.

### 5.1.2. Проблемна ситуація

Необхідно відмітити, що при всій чисельності дослідницьких публікацій (див. □онтр. [15]) і надалі підтримуючих пафос і експансію ідеології глобального «капіталізму що рухається знаннями», достатньо довготривалої традиції використання уявлень про знання в класичній політичній економії і

---

<sup>28</sup> Найбільш точні оцінки «обсягу» глобального ринку освітніх послуг дають бізнес групи і «венчурні капіталісти», які інтенсивно розвивають цей прибутковий сектор, вивчають перспективи інвестування і ризику. Серед найбільш масштабних - «Система Міжнародного університету Вітні» (*Whitney International University System*) – це глобальне підприємство, яке пропонує на комерційній основі різні курси і програми практично в усіх регіонах світу і США. За оцінками Асоціації прибуткових університетів США в десятку країн, в яких освітні інвестиції можуть бути найбільш прибутковими (з точки зору попиту на «американську освіту» і популярності американських дипломів як «товару»), входять Південна Корея, Японія, Німеччина, Великобританія, Китай, Тайвань, Нідерланди, Малайзія, Мексика, Швейцарія.

В коло найменш перспективних віднесені «освітні ринки» Румунії, Індонезії, Чилі, Колумбії, В'єтнаму, України, Перу, Шрі-Ланки, Венесуели і Казахстану. При цьому, з точки зору комерційної перспективності «американських освітніх продуктів» ринок України займає п'яту стрічку з кінця у списку із 42 країн. ([http://insidehighered.com/news/2006/12/07/for\\_profit](http://insidehighered.com/news/2006/12/07/for_profit) – 6 березня 2010 г.).

економічній теорії<sup>29</sup>, в роботах по соціології знання, а також в традиційному інституціоналізмі<sup>30</sup> сучасної артикульованої концепції, яка б знімала всі (або хоча б основні) протиріччя навколо перетворення знання та освіти в товар і предмет ринкового обміну, поки ще не побудовано.

Більш того, ми вважаємо, що головна теоретична ілюзія і передумова такого «прямого» тематичного звернення до економічної і ділової компоненти освіти як вирішальної, є *онтологічне припущення можливості розгляду освіти і знання в якості ринкового товару*.

Ані знання, ані освіта ніколи не були й не можуть бути предметом безпосереднього ринкового обміну, товаром в його як економіко-теоретично точному понятійному, так і в конвенціональному сенсі слова.

З нашої точки зору саме інтерпретація освіти і знання в якості товару – без і поміж розгорнутої комплексної розробки політичної соціології, інституціології, антропології і економії знання – слугує основним джерелом як всієї інтелектуальної (теоретичної) плутанини, так і практико-політичної □онтр продуктивності *прямого застосування* комерційно-капіталістичних і фінансових відносин у сферу освіти і по відношенню до світу знань.

### 5.1.3. Освіта є фіктивним товаром

Освіта і як предмет, і як умова політекономічних процесів в рамках капіталізму інкорпорована в ці процеси «багатократно» – як у типологічному вимірі, так і з точки зору функції, змісту і морфології. Але у кожному випадку там, де вона «бере участь у транзакціях» або стає квазіпредметом угод і «операцій обміну», її партикулярна (часткова) *товароспроможність* і *товародоцільність* тільки демонструє цю фіктивність, неможливість ринкового оперування, у такий спосіб як з конвенціональними товарами і об'єктами

---

<sup>29</sup> Слід підкреслити, що уявлення про знання було одним із ключових навіть в ліберальній політекономії Адама Сміта (питання розподілу праці і кумулятивного накопичення вмінь через спеціалізацію), хоча він не використовував це поняття прямо.

<sup>30</sup> Див. аналіз питань циркуляції знань у суспільстві й економіці серед лідерів політичної економії інституціонального напрямку в **Коврига А.В.** *Знание в традиционном институционализме* // Социальная экономика. – 2003. – № 3 – 4. – С.73 – 105.

обміну<sup>31</sup>. «Конвертація освіти» в «знаки фінансової семіотики» опосередкується такою невидимою і складнорефлектованою павутиною (кластером) інститутів, котра практично ніколи не може бути безпосередньо дана учасникам «актуальних», або натуралістично представлених ринкових дій.

Водночас, в популярних дискусіях про формування економіки, яка рухається знанням, знання вже традиційно трактують як один із *факторів виробництва* – подібно землі, капіталу або праці.

На проблему участі в капіталістичній економіці **фіктивних товарів** звернув увагу ще Карл Поланьї. Він продемонстрував, що праця, земля і гроші, як товари, є «фіктивними», оскільки, на відміну від звичайних товарів, вони не є продуктами безпосередньої виробничої діяльності, які прямо призначені для продажу. Поланьї пише, що праця – це людська діяльність, і сенс людської діяльності інший, ніж передача в обіг на продаж<sup>32</sup>. Для того аби «перетворити» фіктивні товари в дійсні, необхідні певні «інституційні кластери», які б забезпечували застосування ринкових критеріїв оцінки праці, використання природних ресурсів і т.д. Причому, ці інституційні умови не просто визначають рамки обміну, формування відносин прав власності навколо і з приводу вказаних типів ресурсів, вони створюють саму цю можливість ринкового обміну.

У будь-який конкретно-історичний момент інтелектуальна творчість і

---

<sup>31</sup> Більш того, в неекономізованій картині світу сама можливість трактовки освіти як процесу обміну дуже проблематична: цит. класичну позицію **П.Ф. Каптерева** – «Образовательный процесс не есть лишь передача чего-то от одного к другому, он не есть только посредник между поколениями; представит его в виде трубки, по которой культура переливается от одного поколения к другому, неудобно. Подобный дидактический взгляд совершенно не отвечает громадному количеству фактов, не подтверждается ими и даже прямо отвергается ... Таким образом, не школа и образование суть основа и источник самовоспитания и самообразования, как принято думать, а наоборот, саморазвитие есть та необходимая почва, на которой школа только и может существовать ... Человек начинается с самообразования, с саморазвития, а не с воспитания ... В частности, школа есть не что иное, как применение к детям начал самообразования» - **Каптерев П.Ф.** *Дидактические очерки. Теория образования.* В кн.: *Избранные педагогические сочинения.* М.: Педагогика, 1982, с. 351-355.

<sup>32</sup> Оскільки освіта є властивістю життя людини яка не може бути відчуженою, достатньо складно його розглядати як благо поряд з іншими, «зовнішніми» благами. Див. класичну роботу Карла Поланьї: **Polanyi, K.** (1957) *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston: Beacon Press; **Поланьї К.** *Великая трансформация: политические и экономические истоки настоящего времени.* Пер. с англ. Под общей ред. С.Е. Федорова. – СПб.: Алетейя, 2002. – С. 87.

виробництво знань завжди носили суспільний характер. Вони детерміновані суспільними інститутами, людське мислення працює на спадкоємності. Знання розвиваються з філіації ідей – одні ідеї переробляються в інші. Сучасне знання і характер наших дій з ними не є продуктом власне виключно нашої роботи, але це завжди продукт взаємодії всього людства, усіх попередніх поколінь. Індивідуальні геніальні творчі досягнення опираються на результати попередньої розумової роботи сотень і тисяч індивідів. Весь кумулятивний розумовий прогрес людства ґрунтується на тому, що нові ідеї публікуються і поступають в «суспільне використання», збагачуючи скарбницю людського знання усіх часів і народів. Виробництво знань несе вочевидь суспільний характер, знання не існує поза суспільного використання. «Потенційоване знання», навіть якщо його розглядати в душі сучасної «робінзонади», як створене окремим індивідом, може «стати» власне знанням, дійсним знанням тільки за умови, якщо воно входить в культуру, в суспільний обіг або використовується індивідом, але знову ж таки – в «світі соціальних інститутів» і в конкретних суспільних умовах.

Знання створюється колективно і по суті своїй не може бути «рідким-дефіцитним» (конкурентним) у сенсі блага в класичній економічній теорії. Воно отримує властивості *товарної форми* тільки через систему процедур, в яких воно «робиться дефіцитним», так, аби штучно обмежити доступ і отримати ренту за доступ до нього<sup>33</sup>. Цінність і товароспроможність освіти формується в процесах спеціальних процедур її ринкової капіталізації і суспільних перетворень знань<sup>34</sup>. Як колективний ресурс дійсність знання, навіть в його специфічних формах інтелектуальної власності, які створені для

---

<sup>33</sup> Власне ця «недостача», як атрибутивна властивість, виступає необхідною умовою інституційного оформлення прав власності. Див.: **Waldron Jeremy**. (1988). *The Rights To Private Property*. Oxford: Oxford University Press, p.31. Див. також сучасні тексти: **Kundnani, A.** (1998-1999). *Where do you want to go today? The Rise of Information Capital. Race and Class. Volum 40 (Issue 2-3)*, pp.54-55; **Frow, J.** (1996). *Information as Gift and Commodity*. *New Left Review. Volum 219*, p.89.

<sup>34</sup> Наприклад, важливим елементом в процесах «продажу» інтелектуального труда є надання CV (*curriculum vitae*). Див. також про політекономічні умови «ринкового обігу» інформації: **Schiller, D.** (1988). *How to Think about Information*. In **V. Mosco and J. Wasko.** (Eds.). *The Political Economy of Information*. Madison: University of Wisconsin Press, p.32.

отримання капіталістичного прибутку, залежить від широкої «інфраструктури» загальнодоступних інтелектуальних ресурсів, суспільно-доступних знань і загальних «інтелектуальних благ»<sup>35</sup>.

Важливою відмінністю освітніх послуг є їх властивість як «*довірчого блага*» – знання про їх дійсну цінність набувається лише довгий час після «формального» отримання. Та й сам процес «отримання» слід вважати нерозривно пов'язаним як з запрограмованим ставленням, яке ґрунтується на сформованому іміджі і попередніх знаннях про зміст і цінність, так і з *post factum* оцінкою, оскільки що саме отримується і отримано з'ясовується значно пізніше ніж безпосередні дії з «отримання послуги» при взаємодії у навчальному процесі. Якість і цінність освітньої послуги можуть бути встановлені тільки протягом професійного життя, в рамках суспільних оцінок і на ринку праці. Причому ринкова кон'юнктура може тимчасово суттєво деформувати («перекрутити») рівень доходів, політекономічний статус і зміст діяльності незалежно від кваліфікації і отриманої освіти.

Перспективи товаризації освіти як інфраструктурного елементу економіки знань фундаментально залежать від можливостей товаризації знань.

Обмінну вартість товаризованого знання також дуже складно визначити – його «споживацька вартість» не зменшиться з використанням і споживанням<sup>36</sup>. Більш того, саме широке розповсюдження і суспільне освоєння, яке створює умови для розширеного використання, підвищує його цінність і корисність.

Суспільне виробництво знань і приватне присвоєння прибутку – через оформлення різних прав інтелектуальної власності, виступає *ключовим*

---

<sup>35</sup> Деякі дослідники розглядають освітні послуги як «*перенавантажені блага*» – тобто, спосіб реалізації освітніх послуг, передбачає, що перевищення технологічно припустимої кількості споживачів призведе до різкого падіння якості або взагалі до ліквідації можливості здійснення послуги як такої. Так, розмір класів в школах і навчальних груп в університетах обмежено – при порушенні цього розміру і перевищенні кількості учнів/студентів, в процесі отримання освітньої послуги «можливе перевантаження, тобто перевищення «пропускнуої спроможності» - с. 7 в **Тамбовцев В.** *Реформи Російського образования и экономическая теория*//Вопросы экономики. – 2005, № 3. – С. 4-19.

<sup>36</sup> Важливо підкреслити, що отримання освітньої послуги, «споживання» складних знань, інтелектуальних продуктів неможливе без достатнього рівня соціалізації, освоєння норм культури і певного корпусу базових знань. В цьому сенсі доступність знань залежить від підготовленості й соціалізованості. Без певної інституціональної включення ні про яку можливість «споживання» освітніх послуг не може бути й мови. Див. питання тестування знань, випробування та ін.

*протиріччям і рушійною силою як розвитку, так і кризових явищ «капіталізму, що рухається знанням».*

Складність процесів породження знання, множинність форм його включення і убудованості в діяльність та технологічні процеси, ускладнює визначення того як воно, в його різних конкретних й специфічних формах існування (включаючи освіту і освіченість!), робить вклад в отримання добавленої вартості і створення прибутку. Пряма калькуляція і точний фінансово-економічний розрахунок тут практично неможливі – все робиться на припущеннях.

Як ми вже розглядали це раніше [16], трансформація знання у «фіктивний товар» потребує покрайній мірі наступних «фаз» і комплексних процедур: а) **легітимне переоформлення** (суспільно прийнятна трансформація) із колективного, суспільного ресурсу і загального блага – в приватну «інтелектуальну» власність, яка буде основою для отримання доходу від «економічного використання знання» (див. напр. [17]); б) **формальна (доринкова) категоризація**, відокремлення і розподіл різних (трудових) процесів виробництва знання, так і таким чином, аби були чітко виділені *конкретні види інтелектуальної праці, яка оплачується для і за* виробництво елементів знання спеціально *для поставки на ринок праці*, але для його оплати за певним «тарифом» – професійно-історично і соціально-політично визначеній, «конвенціональній нормі»; г) **дійсна категоризація інтелектуальної праці і її продуктів**, яка здійснюється саме під інституціонально закріпленим капіталістичним контролем через **фактичну «товаризацію»** цих конкретних продуктів на «реальному ринку», з подальшим їх залученням в соціально-технологічних процесах капіталістичного виробництва-розповсюдження-й-споживання (див. напр. [18]).

Різні інституційні і індивідуальні учасники цих комплексних процесів-процедур отримують різні частини *доходу* від кінцевої ціни «товару» або «послуги» – в залежності від: типу і змісту знань і продуктів, професійних норм, політекономічного статусу, геоелекономічного розташування, «ринкової

ситуації» й інституційної організації.<sup>37</sup>

Зрозуміло, що навіть в такій спрощеній трифазній схемі ми не можемо відокремити деяку специфічну єдину процедуру безпосереднього продажу або ринкового обміну знань<sup>38</sup>. Названі фази перетворення не знімають повністю протиріч між соціалізацією, яка розширюється та усупільненням «виробничих сил», утворюючих знання, а також приватним присвоєнням прибутку від його «продажу» і використанням в товарній формі. Дане протиріччя – між знанням як загальним благом і інтелектуальною власністю, є фундаментальним<sup>39</sup>.

Саме воно породжує чисельні конфлікти в процесах комерціалізації і товаризації «освітніх послуг» і сфери освіти в цілому.

Додатково слід врахувати таку принципову властивість освітніх послуг у процесах їх товаризації, як *права і процедури доступу*. Природа багатьох знань

---

<sup>37</sup> Історично ключовим революційним моментом в цьому перетворенні стала інституціоналізація й легітимне правове закріплення сучасної корпорації з 1870 років в США.

Сьогодні, поряд із обмеженою кількістю технологічно-суверенних держав, саме сучасні транснаціональні корпорації є політекономічними, інституційними і організаційно-технологічними одиницями, спроможними використати знання – вони можуть створити, з використанням нових знань і в межах своїх і доступних для мобілізації інструментів і ресурсів, ринково адекватні і ефективні технології і продукти. До формування такого типу корпорацій подібну спроможність мали лише декілька держав.

<sup>38</sup> Зауважимо, що важливим документом щодо демонстрації освіти і освіченості на ринку праці і в рамках професійних спільнот є *curriculum vitae* (CV) – який демонструє форми соціалізації, інститути, професійні структури які вже освоєні; які інституції підтверджують ці факти – тобто дипломи, що забезпечують об'єктивізацію і «гарантію» того, що власник має необхідні якості і може стати «інструментом» в процесах використання певних знань, або джерелом нових знань. Без такого співвіднесення до інституційної інфраструктури, що забезпечує відтворення, верифікацію і легітимацію знань, контролює процеси їх обігу *extra commercium* (поза будь якою комерцією), поза дією ринку, зробити оцінку якостей претендента неможливо. Таким чином, в «угоді» на ринку праці непрямо, рефлексивно беруть участь багато інших поколінь, які виробляли і застосовували знання – їх працею сформовано певна інституційна матриця професій, певний політекономічний статус і ціна професійної діяльності (робот), до яких є соціалізованим і підготовленим цей пошукач.

Про інститути сертифікації знань на ринках праці див. **Коврига А.В.** Рынок труда в XXI веке: исторический институционализм против экономического функционализма // Регіональні перспективи. Науковий журнал. – 2002. – № 3-4. – С. 24-29.

<sup>39</sup> Ця проблематика – майбутнє «спільного знання громад» – «Knowledge Commons», «глобальних благ» у сучасному світі інтенсивно опрацьовується колективом Нобелівського лауреату 2009 Еліонор Остром і Семінаром з політичної теорії і політичного аналізу університету Індіани – *Workshop in Political Theory and Policy Analysis at Indiana University*. Див.: **Hess Charlotte and Elinor Ostrom.** (2006). *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*. MIT Press; **Ostrom, Elinor.** (2000). *Private and Common Property Rights*. In **B. Bouckaert and G. De Geest.** (eds.). *Encyclopedia of Law and Economics, Vol. II: Civil Law and Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 332–379; **Ostrom, Elinor.** (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton, NJ: Princeton University Press; **McGinnis, Michael D.,** ed. (1999). *Polycentricity and Local Public Economies: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

як абстрактних об'єктів така, що неможливо обмежити доступ до них<sup>40</sup>. Однак якщо доступ не обмежено – тоді неможлива їх комерційна експлуатація, тому що немає сенсу платити за речі, які є у вільному доступі. Таким чином, у вузько економічному сенсі інтерес у виробництві таких «абстрактних об'єктів» є мінімальним, тому ми отримуємо постійний дефіцит і їх «не-довиробництво»<sup>41</sup>. Права інтелектуальної власності саме і використовуються для накладання *штучного бар'єру*, який означає, що потенційний користувач/споживач має платити за доступ, і, таким чином, формується комерційний стимул для виробництва вказаних об'єктів. Комерційні організації *не мають інтересу* у виробництві і розповсюдженні абстрактних об'єктів, так само як не мають інтересу і у відтворенні і розповсюдженні конкретних продуктів і виробів, в яких данні об'єкти використані (в т.ч. нових технологій). Цікавим для них може бути тільки виробництво і розповсюдження знань, використання яких *комерційно привабливе*. Фундаментальні, найбільш важливі теоретичні роботи опиняються в «ринково-маргінальному», найбільш враженому і недоінвестованому стані.

В той же час, індивіди і інститути, які тримають економічну і політичну владу, визначають, чи буде нове знання введено в економіку, як і яким чином буде розподілятися прибуток від його використання.

Особливо важливо підкреслити, що складність усіх вказаних процесів накладається ще й на дуже непросту динаміку існування інститутів, які виробляють знання.

«Відкриття» і оформлення нових знань само по собі є метою, яка не має

---

<sup>40</sup> Академічні тексти і результати наукових досліджень *мають обов'язково друкуватися у відкритих публікаціях*.

Без цієї процедури неможливі їх об'єктивація і легітимація. При цьому «ринкова лібералізація» процесів публікації і постановка їх у залежність від комерції і бізнесу видавництва призводять до руйнації статусів і цілісності академічних спільнот, є перешкодою у відтворенні мислення, в об'єктивації інтелектуальних продуктів – зокрема у випадках, коли публікуються роботи, які не мають необхідної внутрішньої оцінки і визнання професійних спільнот.

Взагалі питання доступу до знань і технологій і його структурні та інституційні обмеження на глобальному рівні – ключове питання майбутнього цивілізації і суспільного розвитку в XXI ст.

<sup>41</sup> Дана проблематика широко обговорювалася ще на початку 1960-х рр. Нобелівським лауреатом Кеннетом Ерроу: **Kenneth Arrow**. *Economic Activity and the Allocation of Resources for Invention*. In R.R. Nelson (ed.). (1962). *The Rate and Direction of Incentive Activity; Economic and Social Factors*. Princeton: Princeton University Press, pp. 609 – 624.



«кінцевого досягнення» (воно безкінечно) – тому академічні спільноти є інститутами, які намагаються, перш за все, *безперервно відтворювати себе*. Індивідуальні дослідники можуть стати такими, тільки якщо вони включені в мережу відносин з іншими членами академічних спільнот (див. [19-20]). Вони також є *зобов'язаними* своїм попередникам, своїм колегам і *відповідальними* за тих, хто прийде їм на зміну у всьому, що стосується трансляції знань, здібностей, технік, професійної етики, аксіології і норм поведінки. Поза заняттям відповідного місця в системі відтворення і розвитку професії окремі дослідники або професіонали інтелектуальної праці (Робінзони Крузо!) не можуть отримати адекватного статусу, позиційну власність і «корпоративні права», стати «акціонером» і володіти правом на отримання доходів від своєї професії, яка вже відповідним чином позиціонована на ринку праці і володіє окремим політекономічним статусом, історично сформованим набором прав і привілеїв в економічній системі і суспільстві в цілому.

Технології влади, які використовуються, її інституційна організація, яка сьогодні напряму пов'язана із процесами обігу знань, накладає певні відбитки на ринкове позиціонування професій і інтелектуальної праці.<sup>42</sup>

Все це означає, що спроможність бути об'єктом продажу, ринкова ціна «освітніх послуг» як фіктивних товарів визначається великим комплексом *extra commercium* – екстраекономічних інститутів. Так, наприклад, для об'єктивного і легітимного, адекватного ринковим принципам виділення певних компетентностей як змісту освіти і підготовки, так і в якості атрибутивної характеристики носія інтелектуальної праці і предмету «ринкового» обміну, для оцінки якості підготовки, статусу і «рейтингу» випускників потрібно неекономічне залучення ключових позиціонерів і груп інтересів – представників сфери управління, політики, бізнесу, роботодавців і т.д.

---

<sup>42</sup> Вся сучасна політика будується навколо технологій «проецірування знань» – *knowledge projection*. Про владу, яка породжується інституціями і структурами знання як головну в XXI ст. див. **Strange Susan.** (1988). *States and Markets*. London: Pinter Published Limited, p.118.

Механізми і інститути такого залучення впливають на зміст діяльності сфери освіти і її політекономічний статус у суспільстві.

#### 5.1.4. Ситуація в Україні

Хоча Україна знаходиться на периферії глобальної боротьби за новітні *«аздоганяю чого»* і інституційні порядки глобальної економіки знань, ці процеси мають величезний *«аздоганяю»* вплив на ситуацію, можливості і перспективи її осмислення та зміни. Специфіка ситуації і реальні причини такого стану справ потребують спеціального аналізу. В цій роботі ми коротко спинимося лише на найбільш важливих моментах.

Поки ще довгострокові інвестиційні цикли не стали предметом інтересу членів нового істеблішменту країни. Тому й процеси освіти, досліджень і соціального і технологічного відтворення – саме те, з чого й виникають умови для нової капіталізації, – все ще не розглядаються в якості актуальних і ефективних предметів державної політики й управління. В такому контексті неможливо ставити питання про дійсну національну стратегію розвитку сфери освіти і формування економіки знань. Проблемним є доступ громадян до можливостей отримання *сучасної фундаментальної освіти*, до можливостей сучасного суспільного технологічного і соціокультурного розвитку.

Просте запозичення неоліберальної політики щодо трансформації сфери освіти з країн Заходу – в режимі копіювання і *«аздоганяю чого розвитку»*, але без відповіді на питання *яке мислення і які якості населення, якими інститутами* потрібно розвивати для підсилення національного суверенітету, соціально-економічного і цивілізаційного розвитку, лише підсилює кризові явища і залежність.

Реформування в напрямку створення вузько прагматичної *«не надлишкової»* освіти (див. вимоги Болонського процесу, тенденції комерціалізації вузів і т.д.), результати якого мають попит лише сьогодні і в даній ринковій ситуації, яка безумовно завтра зміниться, є засобом закриття

можливості включення різних груп населення в сучасні інноваційні процеси. Тому народ України, в силу величезної інституційної інерції сфери освіти і завдяки відсутності адекватної державної політики, опиняється в ситуації ризиків закріпитися в периферійній зоні сучасного глобального ринку праці, а економіка країни може бути цілком позбавлена можливості інноваційного розвитку.

### **5.1.5. Попередні підсумки і напрями подальших досліджень**

Як ми продемонстрували, з одного боку, «конститутивна неповнота» знанневих продуктів робить неможливим їх прямий обіг на ринку, а тому, для відтворення капіталістичних відносин, в яких багатократно і різноманітним чином задіяні знання, необхідні екстраекономічні умови, які є ефектом дії відповідних інститутів.

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що, враховуючи вказані «комерційні» і «товарні» властивості «освітніх послуг» і «знань-як-товару» для розвитку і регулювання відносин навколо комерціалізації і економізації сфери освіти, подальшого інституційного будівництва необхідно формування відповідних теоретичних понять і уявлень.

Фіктивність вказаних товарів обмежує застосування ортодоксальних економічних теорій і конвенціональних уявлень про економічну динаміку в цій сфері. Водночас принципове значення екстраекономічних інститутів, цивілізаційних особливостей обмежує ефективність інституційного запозичення та імпорту політик. Використання вказаних економічних ідеологем і теоретичних схем в аналізі логістики і забезпечення сфери освіти (в економіці освіти) породжує безліч міфів і помилкових уявлень про цю реальність, що ніяк не може забезпечити підвищення ефективності відповідної практики регулювання і управління.

У зв'язку з цим для опрацювання цієї проблематики необхідно виділити, по крайній мірі, наступні предметні напрями досліджень і розробок:

1) *процеси виробництва, створення знань*;

1.1) проблематика епістемології і теорії знань,<sup>43</sup> зокрема питання «внутрішньої» і логіко-епістемологічної організації мислення, наукової і інтелектуальної діяльності в умовах процесів глобального обігу знань;

1.2) виявлення характеру і перспективних, з точки зору вимог і умов розвитку знань, форм інституціоналізації мислення, структур соціокультурної і інституціональної організації наукової і інтелектуальної діяльності в ХХІ ст. та в умовах глобальної політекономії знань;

1.3) вимоги та обмеження від інституційної організації процесів (динаміки) розвитку знань щодо устрою і організації діяльності професійних асоціацій, експертних систем, наукових журналів, знаннєвих спільнот – knowledge communities, мереж дослідників, депозитаріїв наукових робіт, бібліотек та інших елементів сучасної і перспективної академічної і професійної інституційної інфраструктури;<sup>44</sup>

2) *динаміка знань: процеси і організація обігу знань*, зокрема організація відтворення суспільної спроможності щодо виробництва та використання знань,

2.1) антропологія знання і економічна соціологія знання, в тому числі;

2.2) антропологічні типи виробників/носіїв різних типів знань; вимоги щодо антропологічних характеристик виробників/носіїв знань; уявлення щодо перспективних стратегій антропологічного розвитку виробників/носіїв знань;

2.3) процеси і структури професійної і соціокультурної організації обігу і відтворення рівних типів знань – зокрема, дослідження того які професійні і суспільні інститути і в рамках яких процедур встановлюють об'єктивність,

---

<sup>43</sup> В епістемології або теорії знання щонайменше розглядаються наступні проблеми: а) уклад і структура окремих знань; б) уклади і структури систем знань; в) відношення систем знань до об'єктів знань; г) відношення знань і систем знань до діяльності; д) історичної зміни і розвитку знань і систем знань; організація окремих знань в наукові предмети або дисципліни. – *Щедровицький Г.П. Некоторые особенности программы содержательно-генетического исследования мышления и знаний и основные тенденции его развития.*// *Философия. Наука. Методология.* – М.: 1997. – С.316.

<sup>44</sup> Підкреслимо, що без наявності і постійного вдосконалення такої картини – як знання виробляються в сучасному світі – неможливо відповідально і раціонально підійти до реформування управління наукової діяльності, питання сучасних створення дослідницьких університетів, вдосконалення діяльності Академій наук, роботи системи ВАК і т.д.

регулюють процеси об'єктивзації і надають властивість легітимності тим чи іншим «потенційним» знанням;

2.4) інституційна організація процесів і процедур присвоєння соціально-культурних і політекономічних статусів інституційним і «індивідуальним» виробникам і носіям знань – в тому числі питання прав інтелектуальної власності, професійної мерітократії, соціального забезпечення різних типів «носіїв знань», зокрема, для високоспеціалізованих і перспективних, але ще ринково неконкурентоздатних типів суб'єктів знання, та інших суспільних форм виробництва знань і «знання-інтенсивних продуктів» і послуг;

2.5) інституційна організація і порядок діяльності систем трансляції і введення знань в суспільні системи відтворення і трансляції – інституціональний устрій сфери освіти як такої, зокрема у цивілізаційному вимірі та в рамках «світового ринку»;

2.6) інституційна організація і динаміка процесів і процедур «матеріально-практичного використання» знань і інтелектуальних продуктів;

2.7) інституційна організація і динаміка процесів і процедур ринкової товаризації знань і інтелектуальних продуктів, в тому числі процедур і правил (перспектив і можливостей різних режимів) визначення і розподілу доходів від використання прав інтелектуальної власності;

3) *інструменти інституціональної інженерії, регулювання і практичної метаполітики* щодо розвитку і регулювання названих в пп. 1) – 2) процесів в рамках цивілізаційного розвитку і в умовах формування нового посткризового соціокультурного і технопромислового укладу, в тому числі с точки зору перспектив технологічного переозброєння, і реструктуризації глобального капіталізму, який рухається знаннями. Зокрема важливо системно описати роль і функції держави і інститутів метадержавного, метакapіталістичного інституційного регулювання цієї сфери.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Певна робота з цього приводу розгорнута Президією Російської академії наук. Вже з 2005 р. під керівництвом академіка Г.В.Осіпова він реалізує Програму міждисциплінарних фундаментальних досліджень «Економіка і соціологія знання», яка спрямована на вивчення основних механізмів функціонування економіки знання і її соціальної складової, наукове обґрунтування форм і методів

Довготривале домінування неоліберальної ідеології у глобальному вимірі створює вкрай складні умови щодо вдосконалення і реального розвитку глобальної економіки знань. Але нова політика регулювання, зокрема встановлення балансу між суспільним – public, і корпоративним, приватним знанням – private knowledge, буде мати величезний супермультиплікативний і благочинний ефект щодо довгострокового розвитку економіки і суспільства. Формування нової політики потребує міжнародної кооперації і адекватних антилобістських заходів. Різні країни і цивілізації мають різні можливості і повинні робити різноманітні внески щодо глобальних суспільних базових знань – global commons of basic knowledge. Корпоративні «Лобісти можуть експлуатувати той факт, що для більшості прав щодо інтелектуальної власності може бути встановлено справедливу ціну, все одне – добре визначеної ринкової ціни для них не існує» [21, с.680].

Вихід з глобальної кризи і реальний розвиток глобальної політекономії знань пов'язаний із формуванням нової інституційної організації світової економіки. У цьому питанні ми повністю солідарні із видатним італійським дослідником Уго Пагано, який запропонував створення нового інституту – Світової Організації Досліджень – World Research Organization (WRO), яка має діяти як контррегулятив і джерело інших інституційних норм і порядків для збалансування діяльності Світової організації торгівлі в питаннях регулювання режимів інтелектуальної власності і обігу знань. «WRO має створити умови в яких суспільне отримання Інтелектуальної Власності буде гарантовано завжди, коли це може сприяти прискоренню розвитку. Усі уряди повинні визнати, що знання є неконкурентним (або навіть анти-конкурентним) благом, яке має розглядатися як найбільш дорогоцінне і специфічне глобальне надбання

---

переходу від традиційної економіки до економіки знання, визначення важливих пріоритетів її розвитку з перспективою виходу на світовий ринок, соціальної обумовленості наукового знання і її наслідків щодо прийняття політичних рішень. Але підкреслимо, що ця програма досліджень будується на ідеологічних припущеннях створених в практиці OECD, зокрема, вважається, що основною «Технологічною базою економіки знання є нові інформаційно-комунікаційні технології». Див.: Отчет о новых научных результатах, полученных в 2006 году при выполнении Программы фундаментальных исследований Президиума РАН №30 «Экономика и социология знания». – Москва, 2006. – 147 с.

людства [21, с.678].

Ринковий фундаменталізм неоліберальної глобалізації привів до того, що найбільш талановиті і видатні уми спрямували свою енергію на виробництво фінансових віртуальних бульбашок, які сьогодні майже згоріли. Економіка знань має величезний інвестиційний супермультиплікативний потенціал, де безробіття у секторі фінансової інженерії має бути подолано довготривалим підвищенням попитом новітньої реальної інженерії.

Питання про ефективне, культурно й історично відповідальне втручання або політекономічне регулювання процесів виробництва і розвитку знань, комерціалізації й інституційного розвитку освіти в сучасному світі може бути поставлене тільки в рамках нового стратегічного бачення, на основі «нової картини світу», сформованої, по крайній мірі, з врахуванням названих в пп. 1) – 3) умов. Дослідження в рамках вказаних «предметних галузей» з необхідністю будуть мати міждисциплінарний і поліпредметний характер.

Водночас, важливо підкреслити, що виділені процеси не мають розглядатися не як автономні, але у взаємозв'язку. Вони взаємно підтримують і визначають один одного<sup>46</sup>, а для формування об'єктів проектування і досліджень в кожному випадку потрібно спиратися на *онтологію сучасного, глобального мета капіталізм, що рухається знаннями*.

Проблема розбудови даної онтології і організації вказаних досліджень є темою наступних спеціальних робіт.

Між тим, як ми знаємо з історії, основою індустріальної революції XVIII ст. був довготривалий попередній період наукової індустріальної освіти і поширення знань, розповсюдження *know how*, створення мультиплікативних ефектів вільного обігу знань [22]. Для нового промислово-технологічного ривка

---

<sup>46</sup> Слід підкреслити, що «об'єктно-предметне відокремлення» економічного від політичного і державного (яке підтримувалося розвитком англосаксонського суспільствознавства протягом XX ст.), спочатку в рамках досліджень, а потім і в практичній політиці, призводить до того, що в діяльності певних суспільних інститутів, спільнот і організацій «починають домінувати» різні картини світу і інституційні логіки, які будуються на різних бачення динаміки, на окремих способах розрахунків (калькуляції). Як наслідок, «політичні результати» можуть не співпадати з «економічними» потребами капіталу або держави і навпаки. Для розробки ефективних практичних політик необхідні комплексні політекономічні і поліантропологічні уявлення, в яких будуть співвідноситися вказані (в пп. «а – е») дійсності.

XXI століття необхідно створити відповідну широку *епістемічну базу* – *epistemic basis of technology*, без цього технологічна модернізація і інноваційний розвиток залишаться лише благими побажаннями. Вказані дослідження – шлях до створення такої бази, і не лише національного економічного і промислово-технологічного розвитку.

Результати досліджень у виділених напрямках вперше дадуть реальну можливість розбудови і Національної Епістемологічної Стратегії України – як сучасного науково-методологічного підґрунтя всього комплексу суверенних стратегічних документів і практичної політики щодо реформування найбільш складних чутливих сфер – освіти, науки, питання мовної і гуманітарної політики, розбудови економіки знань і дійсного інноваційного розвитку країни.

### Література

1. EurActiv (2009). Sweden Admits Lisbon Strategy 'failure'. 3 June.
2. Woodmansee Martha. (1984). The Genius and the Copyright: Economic and Legal Conditions of the Emergence of the 'Author'. Eighteenth Century Studies Vol.17, No.4, pp. 425-448.
3. А. И. Колганов. Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития. (<http://www.alternativy.ru/node/176> - опубліковано, 2006-10-16. режим доступу - 26 лютого 2010 р.).
4. Kornberg, A. (1995). The Golden Helix: Inside Biotech Ventures. University Science Books. Sausalito, California, p.247.
5. Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics. Volum 39. Issue 3, pp.312-320.
6. Gemmell, N. (1996). Evaluating the Impacts of Human Capital Stocks and Accumulation on Economic Growth: Some New Evidence. Oxford Bulletin of Economics and Statistics: Issue 58, pp.9-28.
7. Barro, R. and Lee, J. W. (1994). Sources of Economic Growth. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. Issue 40, pp.1-46.



8. Perraton, J. (1998). Debate: Education and Growth: Introduction. *New Political Economy*. Volum 3. Issue 1, pp.121-123.
9. Judson, R (1998). Economic Growth and Investment in Education: How Allocation Matters. *Journal of Economic Growth*. Volum 3. Issue 4, pp.337-360.
10. Hall, R and Jones, C. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *Quarterly Journal of Economics*. Volum 114. Issue 1, pp.83-116.
11. Steven Brint (Ed.). (2002). *The Future of the City of Intellect: The Changing American University*. Stanford, CA: Stanford University Press. Pp. 82-107.
12. Geiger, Roger L. (2004). *Knowledge and Money: Research Universities and the Paradox of the Marketplace*. Stanford, CA: Stanford University Press.
13. Geiger, Roger L., and Creso Sa. (2005). Beyond Technology Transfer: New State Policies for Economic Development for U.S. Universities. *Minerva*. No. 42 (Vol.1). Pp. 1-26.
14. Clotfelter, Charles T. (1997). *Buying the Best: Cost Escalation in Elite Higher Education*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
15. Slaughter, Sheila, and Larry L. Leslie. (1997). *Academic Capitalism: Politics, Policies and the Entrepreneurial University*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
16. Коврига А.В. Инновационная экономика: инфраструктурная революция и институциональные условия для глобального капитализма // *Экономические инновации*. Выпуск 17: Структурные и институциональные трансформации современной экономики. – Одесса. – 2003. – С.51-60.
17. Aoki, K. (1998). Considering Multiple and Overlapping Sovereignties: Liberalism, Libertarianism, National Sovereignty, "Global" Intellectual Property, and the Internet. *Indiana Journal of Global Legal Studies*. No. 5 (Vol.2), pp. 443-474.
18. Kelly, K. (1998). *New Rules for the New Economy*. London: Fourth Estate.
19. Коврига А.В. Фундаментальные достижения и уроки камерализма Часть вторая // *Социальная экономика*. – 2002. – № 3. – С. 51 – 73.
20. Kovryga O.V., Wyman S. (2001). *Building Institutions for Public Sector*

Professionalism in Post-communist States. In Tony Verheijen *Politico-Administrative Relations: Who Rules?* Bratislava: NISPAcee, pp. 343- 388.

21. Pagano Ugo and Maria Alessandra Rossi. (2009,). *The Crash of the Knowledge Economy*. Cambridge Journal of Economics. No. 33.

22. Mokyr, J. (2002). *The Gifts of Athena. Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

## **5.2. Соціальний запит на модернізацію вищої освіти в період трансформаційних змін**

Формування національної системи вищої освіти в Україні та власної політики в цій сфері почалося після набуття незалежності в 1991 р. Ці зміни в освіті можна характеризувати як такі, що спрямовані на досягнення сучасного рівня її якості та доступності, зокрема відродження самобутніх національних традицій, докорінне оновлення форм і методів навчання, а також організаційних основ діяльності, примноження інтелектуального потенціалу країни.

За радянських часів Україна мала досить розвинену та широко розгалужену систему вищої освіти, проводилася підготовка фахівців високого рівня за різними спеціальностями коштами державного бюджету. У незалежній Україні відразу виявилися диспропорції у структурі підготовки спеціалістів: виник надлишок інженерів (раніше їх розподіляли в інші республіки СРСР), не вистачало економістів, правознавців, управлінців тощо. Надалі вища освіта відчула виклики часу, які можна сформулювати так: невизначеність перспектив університетського сектора у зв'язку зі стрімким і стрибкоподібним зростанням мережі вищих навчальних закладів, відставання державного фінансування від потреби вищих навчальних закладів; недостатня фінансова стійкість вищих навчальних закладів, небезпека зниження якості освіти внаслідок підвищення її масовості; наростання міжнародної конкуренції на ринку освітніх і дослідницьких послуг та низька конкурентоспроможність у сфері інновацій. Усвідомлення цих та інших проблем вищої освіти спричинило формування концептуальні напрямів освітньої

політики Державною Національною програмою „Освіта. Україна XXI століття” [14], схваленою першим з’їздом педагогічних працівників України (1992 р.) і затвердженою Кабінетом Міністрів України (Постанова №896 від 03.11.1993р.). Правові основи політики у сфері вищої освіти визначені Конституцією України [18], Законами України „Про освіту” [18, с. 3–27], „Про вищу освіту” [18, с. 112–155]. На основі положень Конституції України: відбулися демократичні зміни в галузі, визначені пріоритети розвитку вищої освіти (доступність, якість, національний характер, відповідність європейським підходам), створена відповідна нормативна база. Водночас темпи і глибина перетворень не повністю задовольняють потреби суспільства, держави, особистості.

Закон України „Про вищу освіту”, прийнятий у 2002 році, обумовив загальні положення, структуру вищої освіти, передбачивши освітньо-кваліфікаційні рівні (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр), стандарти вищої освіти, засади фінансування та управління у галузі, параметри діяльності вищих навчальних закладів; визначив учасників навчально-виховного процесу, порядок підготовки наукових і науково-педагогічних працівників. Загалом прийняття і введення в дію цього закону вдосконалило правове поле у цій сфері. Однак цю роботу не можна вважати завершеною, низка положень потребує свого врегулювання, що деякою мірою знайшло відображення в проекті Закону України „Про внесення змін до закону України „Про вищу освіту”, який, відповідно до наказу МОН України, був підготовлений робочими групами спеціалістів провідних вищих навчальних закладів. У проекті, зокрема, детерміновані суттєві зміни у структурі вищої освіти, управлінні в галузі, організації навчально-виховного процесу, науковій та науково-технічній діяльності, фінансово-економічних відносинах.

Зміни у вищій освіті – це не лише вітчизняний феномен. Національні системи освіти різних країн світу, спираючись на власну історію і традиції, одночасно виявляють тенденцію до безперервної інституціональної трансформації подеколи швидше, ніж набуває поширення обґрунтування потреб у таких змінах. Ці процеси відбуваються постійно, адже національним системам

освіти всіх держав притаманні однакові проблеми, а різниця полягає в гостроті, масштабах та цілеспрямованості пошуків позитивних рішень [47].

Основними тенденціями, які спостерігаються у сфері вищої освіти в останні десятиліття, є її масовість, зростання частки платної освіти, а також поширення програм освіти впродовж усього життя.

Причини того, що вища освіта стає масовою, загальною, з одного боку, формуються на ринку праці: збільшення кількості робочих місць, які потребують від претендентів складнішої та тривалішої підготовки, ніж та, яка забезпечується початковою чи середньою професійною освітою. Оскільки структура ринку праці та умови праці в період становлення економіки знань стрімко змінюються, бо виникають нові спеціальності та форми праці, то вища освіта дозволяє переходити від однієї кадрової позиції до іншої, оволодівати новими чи додатковими навичками, перебудовуватися і здобувати нові необхідні знання в процесі перенавчання чи самостійно.

З іншого боку, соціальні трансформації останніх десятиліть ХХ ст. спричинили зміни соціальних функцій освіти: вона стала мінімально необхідною умовою для професійної і соціальної кар'єри, для доступу до престижних знакових комунікаційних мереж (приміром, політичних структур), які є основою формування соціального капіталу. Крім цього, навчання у вищому навчальному закладі служить середовищем, у якому молодь проходить соціальну адаптацію до „дорослого” життя (для юнаків – це ще і можливість уникнути призову на військову службу). Університети виконують роль „тимчасового укриття в суспільстві, ураженому хронічним безробіттям, структури, яка дозволяє молодим людям на кілька років відкласти момент істини, котрий неминуче приходить тоді, коли їм доводиться зустрітися із жорсткими реаліями ринку праці” [1]. Особливо актуальною ця теза є в умовах циклічного спаду та суттєвого скорочення робочих місць. Масова або навіть загальна вища освіта сьогодні розглядається як важливий елемент демократизації суспільства. У країнах ОЕСР у 2006 році студентів було на 8 млн. більше, аніж на 10 років раніше, у Фінляндії і Польщі їх кількість подвоїлася. У середньому в країнах ОЕСР 54 % молоді отримують вищу

освіту; в Австралії і Новій Зеландії цей показник дорівнює 81 % [59].

В Україні кількість студентів за роки незалежності практично подвоїлася, у 2009-2010 н. р. становить 2,6 млн. осіб; за цей же період кількість вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації без урахування численних філіалів зросла до 861 [39, с.11].. Сьогодні налічується 350 вищих навчальних закладів III-IV рівня акредитації. Кількість абітурієнтів зрівнялася з числом випускників шкіл. При цьому масовість вищої освіти – не суто вітчизняна специфіка, адже такі процеси відбуваються і в інших пострадянських країнах, зокрема, в Російській Федерації. Розвинені країни цей етап пройшли в 60-80 роках XX ст. на фоні економічного зростання, коли, приміром, у Європі студентів стало в 3,5 рази більше, а в Іспанії та Норвегії їх кількість виросла в 10 разів. В Україні, як і в інших пострадянських країнах, у 90-ті роки XX ст., попит на освіту почав стрімко зростати у досить складній ситуації трансформації моделі економічної системи та кризового спаду виробництва.

Ще одна загальносвітова тенденція в освіті – зростання частки платної освіти. До 70-х років XX ст., відколи вища освіта трансформувалася в масове явище, основним інвестором в освітній сфері була держава. Із 80-х років XX ст. роль основних інвесторів, які вкладають кошти в підготовку кадрів і розширення кар'єрних можливостей молоді, починають виконувати окремі громадяни. У деяких країнах (в 90-ті рр. XX ст. і в Україні) це стало основою механічного зростання частки платної освіти та розширення сегмента приватних вищих навчальних закладів. В інших країнах відбулася зміна ідеології державної підтримки вищої освіти й, відповідно, моделі фінансування цього виду соціальних послуг: держава поступово перейшла від фінансування вищих навчальних закладів до спрямування коштів на навчання безпосередньо тим особам, котрі прагнуть отримати вищу освіту, зокрема через використання такого суто ринкового інструменту, як кредит.

Світова практика розширення платної освіти торкнулася сьогодні як англосаксонських країн, де традиційно фінансування відбувалося за рахунок недержавних джерел, так і Японії, Південної Кореї. У країнах Латинської

Америци в 90-ті роки ХХ ст. майже половина студентів навчалася в приватних університетах. У Китаї платна вища освіта була запроваджена в 1997 р., а з 1999 р. її частка в бюджеті вищої школи становила 13 %. У Великобританії навчання стало платним у 1998 р.; в Австрії – у 2001 р. Тільки в деяких країнах, зокрема у Швеції та Фінляндії, конституція забороняє плату за отримання вищої освіти. В Україні цей процес можна проілюструвати тим, що у 2009-2010 н. р. на платних відділеннях вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації налічується 1,39 млн. студентів, тобто 62,1 % від загальної їх чисельності [39, с. 13].

Перехід в економічно розвинених країнах до масового приватного фінансування вищої освіти був пов'язаний, з одного боку, із зростанням доходів великих груп населення (що було характерно для України в 90-ті роки ХХ ст.), які стали самостійно купувати освітні послуги на ринку. З іншого боку, цей процес стимулювало бажання самостійно обирати конфігурацію цих послуг з метою максимально ефективного використання витрачених на оплату навчання коштів і росту вартості власної робочої сили. Саме це створює основу *особистої стратегії* безперервної освіти в постіндустріальному суспільстві, коли внаслідок бурхливого розвитку науково-технічної революції, оновлення технологій, знань, отриманих у період навчання у вищому навчальному закладі, не вистачає для їх використання протягом усього трудового життя, що спричиняє потребу в безперервному навчанні. Це суттєво відрізняється від періодичного підвищення кваліфікації працівників в умовах індустріальної стадії розвитку суспільного виробництва, на чому базувалися державні та корпоративні стратегії оновлення знань працівників у цей період.

Тож загальноцивілізаційні перетворення, постіндустріальні засади розвитку висувають нові вимоги до освіти, які в літературі формулюються як її розвиток, реформування, структурна трансформація, [21, с.7], а також модернізація. З іншого боку, нинішня необхідність змін у вищій освіті обґрунтовується соціальним замовленням на підготовку спеціалістів, здатних працювати в умовах економіки знань, розвиватися, підтримувати гідний рівень життя і мати

сформовану систему цінностей. Подібне соціальне замовлення вища освіта виконувала свого часу в СРСР, зокрема в умовах індустріалізації (30-50 рр. ХХ ст.), коли актуальними були завдання підвищення загального освітнього рівня населення. Тоді суттєво зросла кількість студентів вищих навчальних закладів і значного поширення набуло заочне навчання. Нині до найважливіших соціально-економічних чинників, які визначають модернізацію вищої освіти, належать такі: економічні потреби розвитку постіндустріального суспільства; соціальна диференціація населення; тиск ринку праці, який нині все більш віддає перевагу міждисциплінарним знанням, здатність працівника вирішувати різні проблемні ситуації на робочому місці; поділ праці в самій освіті, який ґрунтується на спеціалізованих професійних знаннях, досвіді, у свою чергу, впливає на розвиток відповідних спеціалізацій у матеріальному виробництві.

Системний, всебічний аналіз проблем економічного забезпечення модернізації сучасної вітчизняної освіти передбачає передусім з'ясування змісту і природи досліджуваного поняття – „модернізація вищої освіти”. Сьогодні цей термін уведений у практичний та науковий обіг без достатнього наукового, методологічного обґрунтування: ні в правових документах, ні у власне науковій літературі не окреслюються ознаки явища, критерії та межі, що визначають його зміст, а також об'єкти та суб'єкти модернізації. Таку ситуацію не можна вважати прийнятною, оскільки від точності термінології, застосовуваної в нормативних документах та науковій літературі, залежить розв'язання комплексу питань, зокрема встановлення та правове закріплення власне об'єкта модернізації; визначення її напрямків, усвідомлення та обґрунтування необхідності правової регламентації соціально-економічних явищ та ситуацій, які охоплює поняття „модернізація вищої освіти”; оцінка ефективності процесу модернізації та його наслідків.

Підкреслимо, що близьким, схожим поняттям є категорія реформування, в літературі ці поняття деколи застосовують як синоніми. Однак детальніший аналіз дозволяє розмежувати реформування та модернізацію. Російські дослідники зазначають, що реформування не тотожне модернізації і не всяка

модернізація здійснюється через реформи (а головне – далеко не кожна реформа спричиняє модернізацію), що реформа може проходити і з модернізацією, і без неї [33]. Є джерела, в яких автори не зосереджуються на визначенні цих понять, зокрема, у статті „Модернізація вищої освіти як чинник розбудови суспільства знань в Україні” йдеться про розвиток системи освіти в контексті розбудови суспільства знань, який, на думку автора, полягає в забезпеченні доступності, якості, безперервності освіти [22, с. 59]. У доповіді Світового банку „Модернізація Російської освіти: досягнення та уроки” вказано що метою модернізації російської освіти є досягнення вищої якості, розширення доступу та підвищення економічної ефективності освіти, для чого було розроблено і впроваджено Федеральні стандарти загальної освіти та нове покоління стандартів професійної освіти [34].

Поняття „модернізація” широко використовується в різних науках і є міждисциплінарним терміном. Його сутність цікавить філософів, політологів, економістів, соціологів, істориків, представників технічних наук. Однак учені по-різному трактують цю категорію. Вузьке розуміння модернізації стосується історичних періодів визрівання передумов для промислової революції, переходу на індустріальну стадію, як, власне, і самої цієї стадії. Модернізація в цьому випадку ототожнюється з процесом засвоєння передових для цього історичного періоду промислових технологій, економічних форм, відповідних їм соціальних і політичних інститутів, рівня культури тощо. У широкому розумінні модернізацію витлумачують як етап розвитку суспільства, його переходу від традиційного до індустріального, а далі – до постіндустріального, що відображається терміном „постмодернізація”, і на цій основі говорять про зміну домінуючих у суспільстві норм і цінностей [20]. Учені наголошують, що процес модернізації зводиться до тривалого історичного періоду змін у суспільстві та формування сучасної людини, її менталітету: „...переходу від аграрного суспільства до суспільства індустріального і постіндустріального, процес, який змінює всі сторони життя людини: економічну, соціальну, політичну, культурну, модернізація не закінчена і сьогодні...” [31] Є підходи, які пов’язують поняття



модернізації з комплексною інституціональною трансформацією економіки, суспільства, держави [57, с. 81]. Відома точка зору, коли під модернізацією розуміють процес удосконалення економічних, політичних та соціальних механізмів розвитку суспільства за критеріями західної (буржуазної) цивілізації [25]. Позиція лідерів, яку займають західні країни у всесвітній історії, визначає їхню роль як орієнтирів розвитку.

Аналіз основних підходів до поняття „модернізація” дозволяє стверджувати: цей процес є вічним, нескінченним, бо після вирішення одних завдань виникають інші, потребує свого розв’язання. Широке розуміння дає змогу вважати модернізацію явищем, притаманним будь-якому суспільству, що розвивається, його окремим складникам, тобто формою існування чи формою адаптивних реакцій на мінливе довкілля [32]. У такому підході модернізацію можна розглядати як здатність суспільства до прискореного самовдосконалення безвідносно до того, відбувається вона за критеріями західної цивілізації чи ні [26]. Отже, модернізація притаманна будь-якому суспільству загалом та його окремим складовим. „Оскільки модернізація виступає достатньо тривалим і широкомасштабним процесом, її <...> можна вважати інститутом” [24, с. 145]. При цьому модернізація не зводиться до змін суто економічного характеру, а вбирає в себе процеси соціального, культурного, гуманітарного порядку. „Модернізація суспільства – це *збільшення можливостей вибору* для його членів, але вона ж потребує на кожному рівні організації суспільства підвищення рефлексивності”, – зазначає Ф. Уебстер, аналізуючи погляди Е. Гідденса [54, с. 280]. Зростанням рефлексивності він називає повніше відстеження ситуації, що на практиці втілюється в інформації – основі нагромадження знань, необхідних для здійснення власного та соціально значущого вибору.

Поняття „модернізація” в „Економічній енциклопедії” [15, с. 468] в суто економічному аспекті трактується як процес часткового оновлення, заміни застарілого устаткування (машин, механізмів, обладнання, приладів тощо), технології виробництва, технічного та технологічного переоснащення промислових і сільськогосподарських підприємств. Модернізація – один із

важливих напрямів підвищення рівня техніко-економічних показників, посилення інтенсивного розвитку та зростання ефективності виробництва. Вона дає змогу привести техніко-економічний рівень виробництва відповідно до найновітніших вимог, що відображають досягнення вітчизняної та світової науки і техніки [15, с. 468]. Інше визначення подає Є. Ясін: „Суть модернізації в переході до інноваційної економіки” [58, с. 27]. При цьому вчений виходить за межі економічної сутності, розглядає модернізацію як комплексне суспільне явище, яке здійснюється „через соціальні і політичні реформи, що змінюють інститути, а потім і культуру в напрямі, який забезпечує підвищення інноваційного потенціалу. Це відповідь на питання, якою повинна бути в нас модернізація” [58, с. 10]. Умовами переходу до інноваційної економіки автор вважає досягнення мінімального стандарту добробуту, свободи творчості, свободи підприємництва, а також конкуренцію, високий рівень освіти, науки, індустріальні інновації, соціальний капітал, довіру [58, с. 10], поширюючи так модернізацію на всі сфери суспільного життя, зокрема на освіту [58, с. 11]. Це корелює з точкою зору В. Геєця про те, що становлення суспільства знань слід розглядати як соціальний проект [10, с. 6,7].

Ще один аспект – використання термінів „модернізація” та „постмодернізація”, філософських категорій, які визначають наукові концепції (відповідно в індустріальний та сучасний період). Характеристика сучасного світу як суспільства модерну виникла з формуванням християнської філософії історії, тобто з XIX ст. Застосування цього терміна пов’язане з домінуванням теорії безмежного прогресу, а його поширення на інші сфери, зокрема на економіку, соціологію, – з обґрунтуванням виняткового значення особистісних рис (у постіндустріальному суспільстві) над економічними і соціальними, які домінували в індустріальну епоху. Ідеологія модерну кардинально змінює традиційне світорозуміння, заперечуючи лінійність, сталість традицій, жорстку соціальну ієрархію, абсолютний пріоритет об’єктивного над суб’єктивним. Їм на заміну приходять ідеї ймовірності та невизначеності, нелінійності, еволюції, політичного та економічного лібералізму, вкрай складної взаємодії Буття і

Людини. Якщо колишнє суспільство адаптувалося до об'єктивної природи, ресурсів, узагалі, до всього, що сприймається об'єктивним, то сучасне суспільство базується на взаємодії, формуванні суспільних цілей і пріоритетів. „Усі форми суспільного життя частково конститууються самим знанням про них діючих осіб” [11, с. 105].

У постмодерністських підходах змінюється оцінка ролі знань, домінує їх суб'єктивний характер, на відміну від об'єктивності інформації. „Ніяке знання в умовах модерніті не є знанням в „старому” розумінні, де „знати” – означає бути впевненим. Це однаково стосується природничих і суспільних наук” [11, с. 106]. Відтак суспільні науки більше відчують нестійкий характер знань, заснованих на досвіді, оскільки постійний перегляд соціальної практики у світлі знань про неї є сутністю сучасних інститутів. Очевидно, такий стан викликає необхідність змін в освіті, формування у студентів знань, адекватних сучасному періодові, а також нових підходів до самого процесу освіти.

Постмодернізм як особлива культурна форма, напрям філософії впливає на економічну методологію. Його підходи з акцентом на умови створення та поширення наукових знань, на аналіз способів їх існування в суспільстві, на структуру та особливості наукового співтовариства дослідники вважають адекватними засобами подолання релятивізму та фрагментації сучасної економічної теорії [6]. Так, розглядаючи проблеми методологічного оновлення економічної науки, А. Гальчинський підкреслює, що „теорію постмодернізму”, або концепцію „постновітньої сучасності”, можна розглядати (звісно, з принциповими застереженнями) як намагання сформувавши нову методологічну платформу, новий напрям досліджень. Одним із важливих аспектів цього підходу, що безпосередньо корелює з оновленням методології економічних наук, дослідник вважає методологічний індивідуалізм [9, с. 8].

Термін „методологічний індивідуалізм”, як твердить М. Блауг, уперше застосував Й. Шумпетер у 1908 р., а як науковий принцип він був сформульований К. Поппером [42]. Його сутність зводиться до того, що пояснення соціальних, політичних, економічних явищ адекватні лише тоді, коли

вони засновані на переконаннях, установках і рішеннях індивідів [9, с. 100]. Цей принцип заперечує методологічний холізм, згідно з яким соціальні групи мають цілі та функції, що не зводяться до переконань, установок і дій індивідів, котрі належать до цих груп. Численні послідовники К. Поппера вважають методологічний індивідуалізм логічним продовженням „онтологічного індивідуалізму”, уявлення про те, що всі суспільні інститути створюються індивідами і, як наслідок, колективні феномени виступають лише гіпотетичними абстракціями, похідними від індивідуальних рішень реальних людей.

Сучасні вчені орієнтуються на єдність індивідуалізму і колективізму, (адже в кожній культурі є риси індивідуальної і колективної свідомості), щоправда, зазначаючи, що їхнє співвідношення в різних країнах специфічне. Індивідуалістичні цінності переважають у західних країнах, і це пов'язується з рівнем добробуту, нижчими темпами приросту населення і переважанням нуклеарної сім'ї, а також розвитком плюралізму, тобто більшими можливостями для вибору.

Методологія економічної науки впродовж століть ґрунтувалася на тому, що в суспільних (зокрема економічних) відносинах людина діє раціонально. А. Гальчинський указує, що принципове оновлення економічного аналізу базується на переорієнтації його методології з *homo-economicus* (людини економічної) як першооснови економічних відносин, їх основного суб'єкта, вихідної клітини на *homo-sociologicus* (людину соціальну). З точки зору підходу до людини як до *homo-economicus* індивід розглядається як структурно недиференційоване утворення, своєрідна замкнута „чорна скринька”, як атом, дії якого детермінуються матеріальними (економічними) мотиваціями. Людина соціальна, *homo-sociologicus*, навпаки, є внутрішньо структурованим суб'єктом з іншими мотиваціями суспільної діяльності, іншою енергетикою. Зокрема, їй властиве органічне поєднання, персоніфікація, індивідуалізація матеріальних і нематеріальних інтересів із поступовим домінуванням останніх [9, с. 8]. Відбувається перетворення особистості в абсолютний унікальний центр суспільно-соціальної активності, „центр перспективи” [56]. У цьому зв'язку

вартій уваги заклик М. Блауга: „Давайте зрештою схвалимо методологічний індивідуалізм як евристичний постулат: у принципі, вкрай бажано, щоб усі холістичні концепції, макроскопічні фактори, агреговані змінні <...> були визначені в термінах індивідуальної поведінки там, де це можливо” [4, с. 103].

Культивування індивідуалістичних цінностей відбувається в сім'ї та в освіті. Виробити вміння справлятися з невизначеними і непередбачуваними ситуаціями, прищепити навички самостійного навчання, дати уявлення про способи та методи опанування нових напрямків діяльності – ось основні складники індивідуалізації особистості, що передбачають необхідність навчання взаємодії в колективі.

У практичній площині функціонування сучасних економічних систем індивідуалізація виявляється через індивідуалізацію попиту і пропозиції, що стимулюється роботою економіки в режимі он-лайн. Прикладом інтенсивного розвитку індивідуалізації виробництва є книговидання. У цій галузі збільшується кількість книг, виданих з різними назвами (іноді – майже з однаковим змістом), тоді як тиражі скорочуються. Зрештою виникає попит на книги за вимогою, які можна замовити через всевітню мережу і роздрукувати в одному екземплярі. На наш погляд, такий методологічний підхід виправданий зокрема в дослідженні економічних засад модернізації вищої освіти, бо враховує, що цей соціальний проект спрямований на формування такої моделі освіти, яка б розкрила саме індивідуальні риси людини і дозволила зосередитися на власному розвитку.

Вважаємо, що реалізація принципу методологічного індивідуалізму у вищій освіті, а надалі – на ринку праці здійснюється за таким алгоритмом:

1. Відбувається індивідуалізація потреби в освіті на основі виховання в сім'ї, профорієнтаційної роботи, із урахуванням здібностей абітурієнта; на цій основі відбувається вибір професії, а відтак і вищого навчального закладу.

2. У процесі навчання студент під керівництвом викладачів та відповідно до власних уявлень про майбутнє трудове, суспільне, особисте життя формує індивідуальну стратегію освіти (індивідуальний навчальний проект). Отже, виробництво знань відбувається за участю студента, але внаслідок його взаємодії з викладачем. Тобто освіта як благо виробляється самим суб'єктом в процесі

обміну знаннями з учителем, взаємодії з книгами, середовищем, інформацією. Студент перетворюється з об'єкта в активний суб'єкт освіти.

3. Унаслідок процесу навчання, опанування нормативних дисциплін, дисциплін за вибором, вивчення додаткової літератури, одночасного оволодіння новою спеціальністю через другу вищу освіту формується індивідуальний комплекс знань, який має індивідуальну корисність, а отже є індивідуальною власністю.

4. Саме цей комплекс знань на ринку праці становить основу індивідуальної конкурентоспроможності спеціаліста. З урахуванням цього відбувається індивідуалізація процесу винайму на роботу, у системі трудових відносин кожен працівник виконує індивідуальне завдання чи певну частину роботи в системі суспільного поділу праці, вступає в горизонтальні трудові відносини, має можливість стати незалежним працівником, реалізувати власні ринкові стратегії. Усе це впливає на модернізаційний процес у плані необхідності забезпечення індивідуальних потреб студента.

З іншого боку, слід пам'ятати, що модернізація вищої освіти – процес суспільного характеру, тому умовою його реалізації є взаємодія суб'єктів різного рівня, які, реалізуючи свої інтереси (див. розділ 2.1), забезпечують досягнення суспільної мети – перетворення вищої освіти в сучасний потужний комплекс із виробництва та передачі знань наступним поколінням, а відтак якісного відтворення робочої сили, а це змушує звернути увагу на процеси партнерства та взаємодії в ході реалізації модернізаційного проекту. У цьому зв'язку вважаємо: принцип методологічного індивідуалізму уточнюється принципом „взаємодоповнюваності індивідуальної та соціальної корисності”, що трансформується в комплементарність індивідуальних суб'єктів ринку освітніх послуг і держави [12, с. 34].

Отже, терміни „модернізація” та „постмодернізація” активно функціонують у сучасних наукових дослідженнях. Як економічний термін „модернізація” стосується переважно виробничої сфери, однак сама суть слова (оновлення чи осучаснення, новітній, сучасний), а також спрямування процесу модернізації на

досягнення ефективності дозволяє поширити його значення і на освіту, зокрема вищу. На нашу думку, модернізація вищої освіти охоплює оновлення змісту, структури, стандартів вищої освіти, змісту навчання, методики викладання курсів відповідно до досягнень вітчизняної та світової науки, формування сучасної компетентності фахівця та системи його цінностей і людських якостей, що загалом спричиняє зростання ефективності та якості освіти.

Зазначимо, що у вітчизняній науковій літературі нині ще не вироблений єдиний підхід до трактування процесу модернізації вищої освіти, хоча цей термін досить поширений. Деякі дослідники пов'язують його з Болонським процесом, вважаючи, що „метою модернізації вищої освіти в Україні є створення такої моделі освітнього процесу, в якій би оптимально поєдналися кращі вітчизняні й зарубіжні традиції” [37]. Щоправда, І.І. Новиченко ототожнює поняття „модернізація” та „реформування” вищої освіти: „Стимулювання пізнавальної активності студентів, розвиток та вдосконалення умінь і навичок самостійного опрацювання ними навчального матеріалу – важливий напрям реформування вітчизняної вищої освіти, що дозволить їй набути нових якісних ознак. Посилення уваги до систематичної самостійної роботи студентів, передбачене в рамках кредитно-модульної організації навчального процесу, є суттєвим кроком на шляху наближення до європейських освітніх стандартів” [37].

Найзагальніші підходи до модернізації вищої освіти, на нашу думку, базуються на тому, що розвиток суспільства має здійснюватися через освіту. Власне, про ідею відповідності провідного типу освіти станові розвитку суспільства, йдеться в роботі О. Тоффлера „Шок майбутнього”. Характеризуючи школу індустріальної ери, О. Тоффлер зазначає, що внутрішній розпорядок шкільного життя був віддзеркаленням індустріального суспільства і підготовчим станом успішного входження в нього. Пройшовши через цей освітній механізм, молодь вступає в доросле співтовариство, у якому трудові, рольові та індустріальні структури були схожими на шкільні [52, с. 434]. Нині найбільше критикують якраз ті характеристики освіти, які зробили її ефективною в індустріальний період, – сувору регламентованість, відсутність індивідуального

підходу, жорсткий розподіл учнів по місцях, групах, класах, а також систему оцінювання знань.

Економіці, що базується на знаннях, нових технологіях, потрібні не мільйони виконавців повторюваних операцій, здатних автоматично підкорятися наказам керівництва, а ті, хто критично мислить, легко орієнтується і швидко встановлює зв'язки в умовах стрімких змін дійсності [52, с. 437]. У постіндустріальний період, коли потрібно розв'язувати інтелектуальні, творчі завдання, коли виробництво розпорощене по всьому світу і підпорядковується комунікаціями, а праця виходить за межі виробничих цехів та офісів, люди починають працювати в невеликих колективах і вдома; атрибути промислової доби, зокрема модель освіти, стають перешкодою. Нова, модернізована, тобто узгоджена з вимогами сучасності, освіта формується на основі уявлень про те, які види робіт, професій і здібностей знадобляться в майбутньому (через 20-50 років); які форми матиме сім'я; які людські стосунки домінуватимуть; які морально етичні проблеми виникнуть; яка техніка застосовуватиметься і з якими організаційними структурами доведеться співпрацювати. „І тільки формуючи такі уявлення, визначаючи, обговорюючи, систематизуючи та безперервно моделюючи їх, ми можемо дійти висновку про характер когнітивних та емоційних навичок, котрі знадобляться людям майбутнього” [52, с.438].

Тож модернізація освіти, по суті, є формуванням майбутньої моделі подальшого трансформування суспільства.

Під модернізацією вищої освіти розуміємо кардинальні зміни відповідно до вимог сучасності, процес, спрямовані не лише на зміст і технології, а також і на розвиток особистості, духовних, моральних, творчих засад її розвитку в умовах масових взаємодій індивідів та держави. Об'єктивно кардинальні зміни здійснюються в певних формах, у зв'язку із чим аналіз модернізації на понятійному, абстрактному рівні зумовлюється встановленими цілями, змістом, стратегією, критеріями соціальних змін.

Детальніше зупинимося на важливих аспектах модернізації вищої освіти.

Цілі модернізації вищої освіти можна поділити на *результативні* та



*забезпечувальні*. *Результативні* цілі детермінують бажані кінцеві результати модернізації вищої освіти, яких треба досягти за певний проміжок часу. *Забезпечувальні* цілі відображають бажані параметри стану та функціонування системи вищої освіти, без яких неможливо досягти результативних цілей.

Результативною метою модернізації вважаємо трансформування від моделі елітної, спрямованої на відтворення соціальних відмінностей вищої освіти, із селективним доступом до неї, до моделі масової вищої освіти, зорієнтованої на потреби ринку праці та розвиток людини, її творчих здібностей. При цьому, на нашу думку, вища освіта гарантує виконання передусім соціальної функції (досягнення єдності суспільства організованою соціалізацією молоді і шляхом соціального переміщення), а також функції забезпечення потреб ринку праці, виробництва інновацій, формування особистості, її інтелектуального та духовного розвитку. Модернізуватися мають засоби їх реалізації на основі врахування характеристик сучасної економіки знань. Серед основних вважаємо такі:

- поширення максимально гнучких та нелінійних організаційних форм виробництва та соціальної сфери;
- включення процесів отримання та оновлення знань в усі виробничі та суспільні процеси;
- трансформація провідної основи соціального становища людини в суспільстві – від матеріального капіталу і отримання вищої освіти як однократного процесу до соціального капіталу і здатності адаптуватися до мінливих умов ринку праці;
- формування нового інноваційного контуру, який в економіці знань, на відміну від індустріального періоду, базується не на породженні та просуванні інновацій, а на їх відборі та освоєнні. Перший підхід традиційно має основою науково-дослідні інститути, університети, конструкторські бюро і нині інституціонально оформлений системою вищої освіти та ринком праці. Другий передбачає виділення із соціальних груп кваліфікованих виконавців і тих працівників, котрі компетентні в пошуку та оцінці впровадження нового.

Саме ці характеристики детермінують нові вимоги до вищої освіти, які ми формуємо як, *забезпечувальні* цілі модернізації вищої освіти що відповідають кінцевій меті та основним характеристикам економіки знань:

- демократизація вищої освіти – створення правил і процедур, які забезпечуються виявлення та врахування інтересів усіх груп суб'єктів, задіяних в освітньому процесі; масовість та доступність вищої освіти; формування ринкових відносин у системі вищої освіти;
- перехід до освіти впродовж життя, формування масової готовності до перенавчання;
- породження новітніх суспільних цінностей та їх трансляція молоді – „прищеплення цінностей”, уміння застосовувати індивідуальний комплекс знань для власної роботи, а також для роботи в колективі;
- диверсифікація способів отримання знань, формування індивідуального комплексу знань як основи індивідуальної конкурентоспроможності суб'єкта, масовість креативних компетенцій.

Взаємозв'язок характерних рис економіки знань та забезпечувальних цілей модернізації вищої освіти наведений у табл. 5.1.

Лише частина визначених цілей модернізації вищої освіти має суто економічний характер; на практиці досить складно відділити економічні, політичні, соціальні, культурні та інші напрями, тому процес модернізації вищої освіти, на нашу думку, варто розглядати як комплексний соціально-економічний проект, реалізація якого здійснюється в нерозривній єдності, взаємозв'язку, взаємодії його складових та учасників. Проте реалізація всього комплексу цілей потребує економічного забезпечення.

Зміст модернізації вищої освіти – проект соціального характеру, спрямований на інваріантний розвиток із максимальним урахуванням індивідуальних потреб саморозвитку та самореалізації особистості.

Стратегія модернізації вищої освіти: 1) стосується періодів часу (розрахована на досить тривалий або короткий термін); 2) реалізується як „сувора стратегія”, заснована на точних параметрах організаційної структури та фінансів, або як

„несувора стратегія”, що об’єднує аспекти культури і ураховує погляди учасників процесу модернізації вищої освіти; 3) стосується політичної, економічної, соціальної та інших складових; 4) утілюється в кількісних і якісних характеристиках.

**Таблиця 5.1**

**Взаємозв’язок характерних рис економіки знань та забезпечувальних цілей модернізації вищої освіти**

| Характерні риси економіки знань   | Забезпечувальні цілі модернізації вищої освіти  |
|---|---|
| Поширення максимально гнучких та нелінійних організаційних форм виробництва та соціальної сфери   | Демократизація, масовість та доступність вищої освіти, формування ринкових відносин у системі вищої освіти  |
| Включення процесів отримання і оновлення знань в усі виробничі та суспільні процеси   | Освіта впродовж життя, масова готовність до перенавчання  |
| Трансформація провідної основи соціального становища людини в суспільстві – від матеріального капіталу і отримання вищої освіти як однократного процесу до соціального капіталу і здатності до адаптації в умовах мінливого ринку праці | „Прищеплення цінностей”, формування здатності працювати в колективі   |
| Формування інноваційного контуру економіки знань, який базується на відборі та освоєнні інновацій, виокремленні компетентних працівників, пошуку та оцінці впровадження нового  | Диверсифікація способів отримання знань, формування індивідуального комплексу знань як основи індивідуальної конкурентоспроможності, масовість креативних компетенцій |

Критерії модернізації вищої освіти – висока гнучкість, здатність пристосовуватися до змін, реагувати на них, оскільки розв’язання проблем прогнозується лише частково. Критерії модернізації визначають кінцевий образ системи, її заплановані стани. Відтак, визначаючи цілі, закріплюючи завдання, напрями модернізації такої соціальної системи, як сфера освіти, слід виділити і сформулювати ті соціальні очікування, яких слід досягнути в результаті модернізації цієї системи. Згідно з прогнозом кінцевого стану даної системи у

формі образу суспільних відносин і розробляється правова основа модернізації.

Модернізація вищої освіти є основою зростання можливостей вибору для індивіда: напряму освіти, спеціальності, рівня підготовки, форми освіти, розробки та реалізації індивідуальної стратегії освіти, а надалі – місця роботи (у територіальному розумінні), використання різноманітних джерел оплати навчання. Розширюються можливості суспільства: виникають варіанти отримання освіти і формування якісних знань.

З іншого боку, модернізація будь-якого соціально-економічного процесу чи явища супроводжується процесами, які її гальмують, інерцією. Виникає суперечність між модернізацією та інерцією, зокрема у сфері вищої освіти. Досить часто інерційне поле формують представники тих самих груп економічних суб'єктів, які є ініціаторами модернізації: на державному рівні з'являється інерція в бюрократичному апараті, у навчальних закладах – серед професорсько-викладацького складу, з боку роботодавців – на тих підприємствах, де віддають перевагу спеціалістам, підготовленим не для конкретної роботи за власний рахунок, а державним коштом, які здобувають необхідні навички безпосередньо на робочому місці. Останнє в цілому знижує вимоги до якості освіти і є чинником гальмування змін.

Зазначимо, що в науковій літературі звучать застереження: процеси модернізації переважно означають так звану „вестернізацію”, тобто пряме перенесення західних зразків на наш культурний національний ґрунт. Без сумніву, прояви такого запозичення всім добре відомі: це використання моделей і технологій – ринкових, економічних, управлінських, виробничих, організаційних, освітніх певних західних інститутів. Звідси – можливе виникнення суперечностей чи навіть конфліктних ситуацій між традиційними вітчизняними цінностями, національним менталітетом та західними стандартами, яким надають універсального значення. На нашу думку, модернізацію слід пов'язувати передусім із підвищенням ефективності чи розвитком, при цьому не таким важливим є джерело інновацій: зовнішнє (західне, східне) чи внутрішнє (вітчизняне). Винятково значущим є той додатковий продукт (щодо вищої освіти

– її доступність, фундаментальність, безперервність, формування світоглядних позицій студентів тощо), який спричинить ріст загальної ефективності системи тобто якість освіти.

Економіка знань вимагає наближення освіти до потреб постіндустріальної економіки, перетворення її на найважливішу галузь економіки, функціонування у інтегративній взаємодії з наукою і виробництвом, продукування нових підходів до функціонування та фінансування галузі, формування ефективною взаємодії та рівноваги ринку освітніх послуг і ринку праці. Саме це, на нашу думку, є змістом економічної складової модернізації вищої освіти в Україні [41].

Кожен із цих напрямків має цілком обґрунтовані параметри.

*Наближення освіти до потреб постіндустріальної економіки, перетворення її на найважливішу галузь економіки.* Освіта як галузь економічної системи (і це сьогодні підтверджено теорією і практикою) виробляючи послуги, які задовольняють реальний попит, стає конкурентоспроможною в суспільстві, а тому потребує інвестицій та професійного управління. Особливістю її є те, що капітал продуктивно реалізується як інвестиції в людський капітал, на який пред'являють попит і який використовують усі галузі економіки. Вона виконує принципово нову роль – не просто важливого складника соціальної сфери, а бази „нової системи створення матеріальних цінностей, заснованої не на силі м'язів, а на силі інтелекту” [51, с. 29]. Освіта відіграє все відчутнішу роль у нагромадженні та розвитку людського капіталу, за рахунок якого в розвинених країнах формується до 75 % національного багатства. Досягти зростання добробуту країни не можна без підвищення значення людського капіталу, а отже, – вітчизняної освіти. Реальним цей шлях стає тільки за умови її модернізації.

Світова практика функціонування вищої освіти, демонструє ускладнення функцій інститутів вищої освіти, серед яких спостерігається:

- відмова від традиційних форм і програм навчання та перехід до набуття знань упродовж усього життя, що, у свою чергу, передбачає розширення кола споживачів послуг вищої освіти, а також урізноманітнення освітніх програм відповідно до потреб різних категорій населення, ринку праці та суспільства

загалом;

- перехід від традиційної функції передачі (трансляції) знань до виконання широкої суспільної ролі, яка відповідає соціально-економічним потребам, що змінюються;

- реалізація підходу „соціального включення” в суспільство через освіту;
- інтенсивна підтримка процесу регіонального та локального розвитку;
- сприяння розвитку громадянського суспільства та підвищення відповідальності кожного його члена.

Основу ефективного функціонування сфери вищої освіти загалом і сучасних вищих навчальних закладах зокрема має становити зорієнтований на потреби студентів підхід, який передбачає підвищення доступності та розширення можливостей участі в програмах вищої освіти; розвиток навчання впродовж життя; зростання масового попиту на вищу освіту; відмову від ставлення до вищої освіти як до одноразового процесу; підвищення якості освіти та постійне вдосконалення професійних навичок.

Варто зазначити, що в сучасному суспільстві перетворення вищої освіти на своєрідну соціальну норму змінює ставлення до професійних знань і навичок, які спеціалісти здобувають у вищому навчальному закладі. Нині роботодавці в багатьох секторах економіки не вимагають спеціальних знань від працівників, тим більше що в мінливих умовах вони досить швидко втрачають актуальність і потребують оновлення. Інформацію про товари, які виробляє чи продає підприємство, роботодавець надає працівникові самостійно через систему внутрішньофірмового навчання. При цьому зміст і обсяг необхідних працівникові знань, контроль за їх засвоєнням покладається на роботодавця чи спеціальний навчальний підрозділ компанії. Однак до працівника в цій ситуації висуваються певні вимоги, а саме: не володіти спеціальними знаннями, а користуватися ними. Саме ця здатність – брати безпосередню участь у процесі пошуку і вироблення знань – і має бути сформована в період навчання. Це втілюватиметься, зокрема, у кардинальних змінах змісту навчання студентів – майбутніх спеціалістів, у переході від навчання до виконавської, інформаційної, практично-дослідницької

праці та до спеціального навчання через уміння науково-дослідницької та інноваційно-дослідницької праці.

Ця необхідність зумовлена лавиноподібним наростанням професійної інформації, яка в умовах індустріального етапу розвитку формувалася і зберігалася в пам'яті фахівців, а за необхідності поповнювалася з різних джерел. Постіндустріальна епоха доповнює фізіологічну обмеженість людської пам'яті глобальною інформаційною Інтернет-пам'яттю. Головною проблемою стає знаходження необхідної інформації, тому навчання має спрямовуватися на реструктуризацію пам'яті. У цьому зв'язку слід навчати не вмінь узагалі, а того, що допоможе відшукати знання, необхідні для професійної діяльності. Саме тому відіграватиме свою позитивну роль якісна інформаційна підготовка студентів, умовами якої є, по-перше, створення матеріальної бази, по-друге, забезпечення відповідними педагогічними технологіями. Ще один напрям роботи – вивчення іноземної мови, опанування якої нині є умовою вільного переміщення студентів, а потім і фахівців із країни в країну. За кордоном (у країнах ОЕСР) впродовж 2006 р. навчалися 2,9 млн. іноземних студентів. Найвища частка іноземних громадян серед студентів в Австралії – 18%, Новій Зеландії – 15%, Великобританії – 14%, Швейцарії – 13%, Австрії – 12% [59, 60].

Донині освіта сприймається як обмежений у часі період (у вищому навчальному закладі), отримання диплома вважається результатом, фінальним акордом, хоч у всьому світі розвиваються системи навчання протягом усього життя. Останнє пов'язане з тим, що в країнах із високою тривалістю життя, як приміром, у країнах Європи, носіями нових професійних навичок та джерелами інновацій частіше стають працівники зрілого віку. Перехід до системи навчання впродовж усього життя – процес досить дорогий. Надання якісних освітніх послуг протягом життя потребує збільшення витрат, а також ефективнішої фінансової політики у сфері розподілу цих ресурсів, джерелом яких при цьому не може бути винятково державний бюджет: необхідна активна взаємодія та партнерство між державою та приватним сектором. Виникає потреба у виробленні механізму фінансування освіти як державою, так і приватним

сектором. Базовими принципами пропонованої системи освіти називають такі: всі, хто навчається, повинні оволодіти необхідними для галузі знаннями; вони мають нести відповідальність за своє навчання; держава забезпечує рівні освітні можливості, система такого навчання має бути ефективною для освіти та для ринку праці та робочої сили загалом [38, с. 115].

Одночасно наголосимо, що безперервність освіти стосуватиметься не лише сучасних працівників середнього віку, а і молоді, тих, хто нині здобуває кваліфікацію. У цьому плані важливо сформувані в них необхідність і бажання включитися в процес навчання впродовж життя.

*Функціонування вищої освіти в інтегративній взаємодії з наукою і виробництвом.* Це один із напрямів модернізації вищої освіти, який базується на принципі єдності освіти і науки, що забезпечує поєднання цінностей фундаментальної освіти і можливості гнучкого реагування на потреби в кадрах для розвитку актуальних наукових напрямків і наукомістких технологій [40]. Становлення економіки знань передбачає досягнення тісної взаємодії і співробітництва між освітою, наукою та виробництвом (бізнесом), забезпечення їх інтеграції, яка органічно поєднає функціонування кожної із цих сфер людської діяльності. Так, інтеграція науки і освіти полягає у подоланні розриву між науковими і освітніми установами при виконанні суспільно значущих функцій виробництва, передачі і розповсюдження знань, у взаємопов'язаній діяльності з метою досягнення єдиної кінцевої мети, що передбачає акумуляцію ресурсів для забезпечення стійкого розвитку науково-освітньої системи країни, створення науково-освітніх комплексів, здатних діяти результативно і успішно вирішувати як дослідницькі, так і освітні завдання. В той же час інтеграція виробництва і освіти відображає сучасні тенденції розвитку компаній, пов'язані з практичною реалізацією ідей, які виникають у процесі навчання протягом усього життя. Це включає розподіл відповідальності за розвиток системи професійної підготовки і перепідготовки між установами освіти і бізнесу, а також означає створення навчально-виробничих комплексів, здатних задовольняти потреби роботодавців у висококваліфікованих фахівцях.



Тристороння інтеграція науки, освіти і виробництва відображає ключовий вектор розвитку економіки знань, оскільки дозволяє ефективно вирішувати завдання комплексного забезпечення інноваційних процесів. В економіці знань традиційні сфери матеріального виробництва трансформуються, їх технологічна база радикально змінюється. Виробництво, яке не базується на нових знаннях, виявляється нежиттєздатним. Такі якісні зміни матеріальної бази можливі лише за умови, коли наукові розробки випереджають потреби ринку і коли створені реальні механізми їх впровадження. Таким чином, лише тісна інтеграція науки і виробництва дозволяє досягти інноваційного ефекту. Досвід промислово розвинутих країн показав обмеженість установки лише на стимулювання нововведень шляхом спрямування фінансових та інформаційних потоків окремим науковим центрам. Важливим фактором становлення сучасної економіки є активне сприйняття нових ідей, систем та технологій, готовність до їх практичної реалізації, що потребує постійного оновлення матеріальної бази виробництва та безперервного розвитку працівника, його самоосвіти впродовж всього життя [36].

Як правило, центром інтеграції виступають університети, саме освіта розглядається як ключова ланка впливу на процес інтеграції на державному рівні. На базі університету реалізується інноваційна єдність освітньої, науково-дослідницької і виробничої компоненти. При цьому до позитивних ефектів дослідники зараховують такі:

- університет отримує гарантоване замовлення на підготовку фахівців, можливість розвитку експериментально-дослідницької бази, підвищення рівня матеріальної підтримки викладацького складу і стимулювання його професійного зростання;
- наукові організації отримують можливість розвитку матеріально-технічної бази і прискорення комерціалізації наукових розробок. Завдяки взаємодії з університетом вони “вирощують” професіоналів високого рівня;
- компанія-замовник отримує можливість готувати на базі університету кваліфіковані кадри, що відповідають її запитам, а випускники можуть залучатися у виробничий процес з мінімальним терміном адаптації, без

додакового перенавчання. Крім того, компанії отримують прямий доступ до розробок, необхідних для створення конкурентоспроможної продукції, вони можуть коригувати процес розробки відповідно до власних потреб;

- випускники отримують можливість працевлаштування за обраним фахом із заздальгідь відомими перспективами кар'єрного зростання;
- держава отримує можливість ефективніше розподіляти обмежені ресурси і активізувати економічне зростання [36].

У той же час глобальні процеси, посилення конкуренції на ринку освітніх послуг створюють проблеми для вищої освіти і науки в ринкових умовах, головними серед яких в Україні є такі: обмежене фінансування освіти і науки, фізичне та моральне старіння матеріально-технічної бази; недостатність інтеграції науки з навчальним процесом у більшості вищих навчальних закладів, що гальмує належну підготовку висококваліфікованих фахівців; низька соціально-економічна привабливість роботи наукових і науково-технічних працівників, великий обсяг навчального навантаження викладачів, тенденція до сумісництва основної професійної діяльності з іншими видами діяльності; недостатній попит на результати науково-дослідної роботи, особливо щодо вищої школи; порушення партнерських зв'язків навчальних закладів з роботодавцями – підприємствами, установами та організаціями; розрив між потребами у висококваліфікованих спеціалістах на ринку праці та якістю підготовки таких фахівців у вищих навчальних закладах.

Розв'язання зазначених проблем потребує скоординованих дій органів законодавчої, виконавчої влади та місцевого самоврядування і прийняття низки організаційно-управлінських рішень. Тож основними завданнями в галузі інтеграції науки та вищої освіти є:

створення і підтримка діяльності інтегрованих науково-дослідних структур, університетських і міжуніверситетських комплексів, науково-навчально-виробничих центрів для консолідації зусиль і ресурсів, розвитку міжнародного співробітництва і міжнародної кооперації в інтересах підготовки кваліфікованих кадрів у науковій, науково-технічній та інноваційній сферах;

розвиток сучасних інформаційно-телекомунікаційних та інших наукомістких технологій і втілення їх у наукову, науково-технічну діяльність і навчальний процес;

спільне використання наукової, дослідницько-експериментальної бази академічного, вузівського та галузевого секторів науки в дослідницькому та навчальному процесі [28].

*Розробка нових підходів до функціонування та фінансування галузі.* Зміна функцій освіти, її функціонування на ринкових засадах, а також реалізація нових тенденцій вимагає перегляду підходів до фінансування галузі. В освіті сучасної України, ще не сформований конкурентний ринок, а це суттєво знижує ефективність суспільних витрат на освіту, спостерігаються втрати фінансових ресурсів на шляху до навчальних закладів, їх непрозорий перерозподіл на користь посередницьких „навколоосвітніх” структур. Зберігається ставлення до освіти як до суспільного блага, виробництво і надання якого – функція держави, тому саме на ній лежить обов’язок фінансувати університети.

Аналіз поглядів різних учених на сутність суспільних благ дозволяє дійти висновку: вища освіта не належить до чистих суспільних благ, оскільки не має іманентних їм ознак. Тому цілком логічно що, власне суспільними благами є такі, споживання яких „може бути тільки спільним і рівним: чим більше дістається одному домогосподарству, тим більше <...> отримує <...> інше” [5, с. 549]; „на які поширюється дія принципу виключення та відсутнє суперництво” [3, с. 67]; до яких не можна застосувати „принцип виключення і виробництво яких забезпечується державою за умови, що вони приносять суттєві вигоди суспільству” [30, с. 392]; „вигода від користування якими нероздільно розподілена в усьому суспільстві незалежно від того, хочуть чи ні окремі його представники купувати це благо” [7]; „їх створенням займається держава, оскільки вони не виробляються або виробляються недостатньо в межах ринкової системи” [17, с. 37]; „якщо вони надаються одному індивідові то, стають доступними іншим без додаткових витрат” [48, с. 409].

Окрім випадку власне чистого суспільного блага (так звані неекономічні

блага), мова здебільшого йде про блага, які фінансуються державою і поширюються на зовнішню політику, національну оборону, охорону громадського порядку, пам'ятки мистецтва, безкоштовні якісні дороги. Американський учений-економіст Н. Грегорі Менк'ю до суспільних благ, які не є об'єктом суперництва і характеризуються невиключенням у споживанні зараховує знання, вироблені в результаті фундаментальних наукових досліджень [35, с. 239–242].

Проте існує думка (її, зокрема, висловлює Л. Туроу у праці „Майбутнє капіталізму”), що освіта та охорона здоров'я, безумовно, не належать до суспільних благ, оскільки не відповідають трьом основним ознакам: споживання благ будь-якою людиною не зменшує їхньої кількості, доступної для інших людей; неможливо завадити комусь іншому скористатися цим благом; люди схильні приховувати свою економічну зацікавленість, коли йдеться про суспільні блага і не витрачати на них, хоч звичайні товари купують, виявляючи в цьому свою перевагу. Л. Туроу вказує, що ті, хто не платить за освіту та охорону здоров'я, можуть залишитися без них [53, с. 323].

Дещо по-іншому трактує ситуацію О. Грішнова. „В ринкових умовах освіти та професійну підготовку не можна віднести повністю до суспільного блага... У сфері освіти якостям суспільного блага відповідають лише загальноосвітні програми, оскільки загальна середня освіта в Україні, як і в більшості країн світу, є доступною і безплатною для споживачів” [13, с. 141]. Водночас дослідниця переконана: оскільки загальноосвітня професійна підготовка досить тісно пов'язана з ринком праці, то в процесі його вдосконалення освіта та професійна підготовка втрачають колись властиві їм якості суспільного блага, набуваючи характеру приватного блага. При цьому О. Грішнова застерігає: „Якщо ми визнаємо професійну освіту приватним благом, то ситуація, за якої приватне благо надається безоплатно для споживача за рахунок державного бюджету, але не всім бажаним, не лише є соціально несправедливою, а й створює умови для різноманітних зловживань на цьому ґрунті” [13, с. 142].

„Навіть в економістів, які відкрито дотримуються доволі ідеалізованого

уявлення про знання як суспільне благо, усе частіше виникають суперечки про оптимальність університету з погляду поліпшення (тобто наділення додатковою цінністю) чи простого відбору (тобто вказівки) на корисних людей для можливих роботодавців” [55].

Аналіз освіти як блага серед величезної кількості інших благ змушує звернути увагу, де, коли, ким воно створюється. Варто визнати, що це благо виробляється суб’єктом освіти (особисто студентом) у процесі взаємодії з викладачем, різноманітними джерелами інформації, навколишнім суспільним і природним середовищем. На цьому наполягає Г. Беккер [2, с. 437-461], а розвиває такі погляди Є. Сабуров [46, с. 6]. Отже, учня та студента слід розглядати не як об’єкт, а як головний суб’єкт освіти, що формує попит на ринку освітніх послуг. Такий підхід дозволяє розглядати працю викладача, інформацію, процес навчання та спілкування не як кінцеві, а як проміжні блага ресурсного типу, котрі використовуються в процесі отримання або привласнення знань. Постає питання про характер освіти як блага: чи є вона кінцевим чи проміжним благом, використовуючись лише як ресурс для отримання інших благ? І в тій, і в іншій ролі освіта приносить користь, вигоду, дає позитивний результат, формує особистий і суспільний людський капітал.

Якщо розглядати освіту як кінцеве благо, тобто таке, яке людина одержує задля власної втіхи (що загалом відповідає сучасним підходам – Д. Белл, О. Тоффлер, В. Іноземцев та інші – до переважання постматеріальної мотивації в діях людей), то оцінити економічні наслідки отримання освіти для особистого задоволення практично неможливо. Однак досить складно уявити, що творча людина, яка навчається та отримує насолоду від цього процесу, від набутих знань, після завершення формальної освіти, що увінчується дипломом заспокоюється і припиняє здобувати знання як мінімум у неформальний спосіб (через самоосвіту та інформаційні джерела поза навчальними закладами).

З іншого боку, якщо вважати освіту благом проміжного характеру, тобто ресурсом для отримання інших благ, то проблема полягає в тому, що процес оцінювання економічного ефекту від такого блага є досить складним. У науковій

практиці визнано, що освіта створює підґрунтя для добробуту та приєднання суб'єкта до тієї чи тієї соціальної мережі, тобто набуття соціального статусу на основі сформованого соціального капіталу. Складність оцінювання результатів освітньої діяльності в практичній площині нині виявляється у формуванні підходів до фінансування вищої освіти.

Усвідомлюючи суперечливі погляди на освіту як благо, зацентруємо увагу на такому аспекті проблеми, як особлива природа освітніх послуг, їхня приналежність до так званих мериторних благ, котрі поєднують властивості благ, що забезпечують суспільні інтереси, із властивостями, які формують особисті, приватні вигоди індивіда. Існують різні продукти, які виробляють університети і які соціум може вважати більш або менш цінними, розподіляючи відкрито і справедливо. „...Є вирішальна відмінність між продуктами, що безпосередньо є суспільними (наприклад, освічене населення та здорове суспільство) і продуктами, які будуть привласнюватися як приватні блага (наприклад, дипломи, котрі дозволяють отримати високооплачувану роботу, чи технології, що користуються попитом). Незважаючи на ринкову корисність останніх, не зовсім зрозуміло, чому вони мають фінансуватися суспільством” [21, с. 288].

Справді, якщо розглядати вищу освіту в системі освіти загалом, то саме на цьому етапі відбувається формування людини як спеціаліста, її підготовка до переходу на ринок праці, набувають статусу доміанти індивідуальна вмотивованість, професійний вибір. При цьому студент орієнтується на корисність отримуваної послуги, можливість у майбутньому мати гідне робоче місце, високу оплату праці, отже, першочерговими виявляються особисте, вдовolenня та отримання власної вигоди. Саме це, тобто приватна вигода, на нашу думку, і є основою для обґрунтування оплати навчання тими особами, котрі безпосередньо одержують послуги у вищій освіті. Однак навіть оплачена індивідом вища освіта створює не винятково індивідуальний, а й позитивний соціальний ефект.

Ураховуючи це, держава, діє в інтересах усього суспільства, приймаючи на себе обов'язок регулювати освітнє середовище: контролювати якість освітніх

послуг, забезпечувати доступність освіти та відповідність структури підготовки фахівців потребам ринку праці, а також забезпечує оплату підготовки кадрів для державного сектора економіки та отримання вищої освіти певними категоріями населення. Виконання цих функцій, безумовно, потребує значних коштів.

Слід звернути увагу на ті застереження, які звучать щодо обмеження можливостей значної частини населення отримати освіту в умовах її приватного фінансування. У цьому плані негативну роль відіграє ототожнення в суспільній свідомості безкоштовності блага (освіти) з його доступністю. Ця помилка є досить усталеною, незважаючи на те що в останні десятиліття значне розширення доступу до освіти стало можливим переважно завдяки саме платній освіті, як у приватних, так і у державних вищих навчальних закладах. Вартим уваги в цьому контексті є досвід країн із традиціями платного навчання, де напрацьоване різноманітне застосування способів і програм розширення доступності до вищої освіти для представників малозабезпечених категорій населення та обдарованої молоді. Вважаємо, що варто рухатися шляхом розширення доступності вищої освіти, розвиваючи кредитування, надання права позаконкурсного зарахування до вищого навчального закладу (приміром, для військовослужбовців-контрактників), упорядкування пільг для інвалідів, сиріт, інших категорій. Окрім цього, уже на часі запровадження практики надання грантів і стипендій різних фондів та приватного бізнесу, а також пільг самих навчальних закладів.

*Формування ефективної взаємодії та рівноваги ринку освітніх послуг і ринку праці.* Щодо ринку праці, то саме на ньому реалізується основний продукт галузі освіти – людина з отриманими у процесі навчання знаннями, навичками, здатністю продукувати нову вартість. „... Невидима Рука рухає ринком праці. Оскільки знання виступають головним джерелом вартості, слід очікувати, що плоди пожинатимуть ті, хто працює головою, а всі гулі дістануться тим, хто цього робити не вміє”, – зазначає Т. Стюарт [50, с. 383].

У цьому аспекті важливим є врахування названих тенденцій масовості, платності вищої освіти, навчання впродовж усього життя, що знаходить відображення в застосуванні двоступеневої системи. Перший цикл – підготовка

бакалаврів – має в основному задовольняти *масовий попит* на освіту, адже навчання зорієнтоване на широку професійну діяльність (підготовка інженерів, педагогів, економістів тощо). Загальні, базові знання, знання-знайомства, отримувані бакалаврами, дозволяють посісти гідне місце на ринку праці на рівні виконання певних функцій (приміром, касирів, операторів у банках чи супермаркетах, майстрів, виконавців робіт у будівельних організаціях, інженерів на заводах) чи керівництва підрозділами (завідувач бібліотекою, архівом тощо). Навчання на рівні другого циклу – підготовка магістрів (у загальноприйнятій європейській практиці) та спеціалістів (у вітчизняному варіанті) – доповнює забезпечення індивідуального попиту, спрямованого на оволодіння знаннями і навичками конкретних професій (приміром, у сфері економіки – менеджери, фінансисти, бухгалтери, аудитори), які вимагають поглибленої підготовки. На відміну від підготовки першого циклу, магістри отримують знання-вміння, наближаються до самостійного вироблення знань у процесі саморозвитку та трудової діяльності. Цим вища освіта дає відповідь на запит у *формуванні еліти* – кращих представників професії. Саме навчання другого циклу завершує моделювання індивідуальної стратегії життя та реалізує вироблену на попередніх етапах навчання індивідуальну стратегію освіти як основу індивідуальної конкурентоспроможності на ринку праці. Тому логічним видається перехід до дворічного терміну навчання в магістратурі з поглибленим практичним циклом. Окрім цього, в умовах кризи та незбалансованості на ринку праці реалізація такої пропозиції створить можливість для значної кількості потенційних працівників відкласти вступ у трудові відносини.

Такий підхід до двоступеневої вищої освіти стає інструментом розв'язання суперечностей, між масовістю та індивідуалізацією вищої освіти, а також між необхідністю виконання нею соціальної функції та підготовки висококваліфікованих фахівців. Відмова від практики масової підготовки спеціалістів і магістрів дозволить ефективно виконувати таку важливу функцію університетів, як підготовка фахівців, які відповідають вимогам економіки знань: новаторів, здатних творчо мислити, застосовувати прогностичні здібності,



швидко адаптуватися, розглядати факти в широкому контексті, та сформувати потребу безперервного навчання і вироблення нового знання. Ця система відкриває можливості гармонійного зближення процесів навчання і праці, підвищення мобільності, гнучких підходів до визначення тривалості навчання та оптимального співвідношення з робочим часом, до вибору форми навчання і зайнятості.

Вважаємо, що перехід до ступеневої вищої освіти має супроводжуватися суттєвим скороченням переліку напрямів підготовки чи спеціальностей на рівні бакалаврату, де одночасно забезпечуватиметься широкий вибір курсів (відповідно до обраної студентом індивідуальної стратегії навчання). У такому випадку бакалавр буде готовим до початку трудової діяльності або ж до продовження навчання в магістратурі. На вищому рівні – підготовки спеціаліста чи магістра – стандарти варто зробити максимально гнучкими, можливо, без визначення елементів змісту освіти, для того щоб забезпечити індивідуальний навіть одиничний, попит.

Отже, у сучасному в суспільстві відбувається складне і взаємопов'язане поступове формування позиції людини, котра самостійно обирає стратегії індивідуальної капіталізації отриманих знань, що загалом сприяє підвищенню якості та цінності людського капіталу.

Нині в Україні випускники вищих навчальних закладів не знаходять роботи за фахом, тобто структура пропозиції продукту ринку освітніх послуг не відповідає попиту, сформованому на ринку праці. Зокрема, статистичні дані свідчать, що при потребі економічної системи у працівниках освіти впродовж 2007 р. на рівні 4 тис. осіб (лише у вересні ця цифра становила більше 5 тис. осіб, що пояснюється необхідністю укомплектувати кадри на початок навчального року), кількість випускників за освітньо-кваліфікаційним рівнем „спеціаліст” у 2007-2008 н. р. становила 36,0 тис. осіб, причому 12,9 тис. із них навчалися за рахунок державного бюджету, ще 1,8 тис. – за рахунок місцевих бюджетів.

За радянських часів традиційно відбувався обов'язковий розподіл випускників вищих навчальних закладів, який нині поширюється лише на тих

студентів, котрі навчаються за рахунок коштів державного бюджету, і має переважно формальний характер. Відповідальність за цей процес покладається на університети. При цьому виникають щонайменше дві проблеми: по-перше, випускники, зазвичай, щорічно розподіляються на одне і те ж робоче місце (приміром, учителя в сільській школі), яке попередній випускник залишає через неадекватність навантаження і заробітної плати, незабезпеченість житлом, відсутність пільг тощо. З іншого боку, працевлаштування студентів, які навчаються за власний рахунок, – це переважно їхня особиста справа, що може мати наслідком практично миттєве виявлення невідповідності їх спеціальності та професійних навичок потребам ринку праці та працевлаштування не за спеціальністю, а також неотримання першого місця роботи.

По суті, проблема працевлаштування випускників є складнішою, ніж проблема отримання вищої освіти, бо відображає різку невідповідність між двома важливими ринками: ринком освітніх послуг та ринком праці. Ця система не концентрує увагу на результатах, а процеси, які в ній відбуваються, зокрема фінансування, розробка програм професійної підготовки кадрів, методик, не засновані на оцінці ефектів системи. Така невідповідність формується не тільки в освіті, а пов'язана з примітивізацією самого ринку праці, з вимиванням і майже повною деградацією інтелектомістких секторів вітчизняної економіки. „Сфера вищої освіти і ринок праці почали функціонувати в режимі конкуренції, тобто система науково орієнтованої вищої освіти почала „заважати” ринку праці і майбутньому персоналу”, – зауважує М. Згуровський [19].

Отже, аналіз основних економічних складників модернізації системи вищої освіти свідчить про наявність проблем і суперечностей, розв'язання яких є умовою формування нової якості освіти, що відповідає сучасним потребам.

В Україні процес модернізації освіти досить часто безпосередньо пов'язується із входженням до Болонського освітнього простору, що зумовлено усвідомленням його інтеграційного характеру, а також тим, що освіта стає стабілізуючим та інтегруючим фактором розвитку країни, демократизації всіх процесів становлення сучасного суспільства. Внаслідок цього змінюється

планування та організація навчального процесу. Роль міністерства стає принципово іншою – від розподільника дефіцитних фінансових ресурсів до координатора перерозподілу фінансових потоків. Одночасно трапляються інтерпретації формування Європейської освітньої системи як відповіді міністрів та ректорів провідних класичних університетів на зростання конкуренції з боку закладів системи вищої професійної освіти, контингент яких швидко зростає. У будь-якому випадку поняття „Болонський процес” і „освітній процес” у Європі не тотожні.

Дослідники вказують, що в Україні сприйняття та інтерпретація Болонських угод значною мірою спотворені, міфологізовані [29]. З-посеред іншого виокремлюють переконання, що цей процес зорієнтований на становлення інтегрованої та уніфікованої системи вищої освіти всієї Європи, практично автоматичне пересування студентів і науковців, видачу єдиних дипломів, хоч у Болонській декларації не йдеться про те, що обов'язковими є спільні навчальні плани з відповідних дисциплін та повна уніфікація навчальних програм підготовки фахівців одного і того ж профілю, у ній містяться рекомендації щодо тривалості бакалаврської та магістерської підготовки [49]. Одночасно висловлюються сподівання, що кредити, модулі і рейтингове оцінювання уніфікують освітні системи та одночасно підвищать якість дипломів. Однак варто враховувати, що „у разі суто формальної заміни одних (астрономічних годин) одиниць вимірювання навчальної роботи студентів на інші (залікові одиниці, кредити чи щось інше) зміни будуть так само неістотними, як перехід у вимірюванні зросту новонароджених, дітей і дорослих із сантиметрів на дюйми” [29].

Обидва ці міфи поєднуються однією фразою в навчальному посібнику „Вища освіта України і Болонський процес”: „Визначення змістових модулів навчання з кожної дисципліни, узгодження кредитних систем оцінювання досягнень студента має стати основою для вирішення ще однієї, задекларованої в Болоньї, мети – створення умов для вільного переміщення студентів, викладачів, менеджерів освіти та дослідників теренами Європи” [8]. Звідси

характер інструктивних документів МОН України щодо впровадження Болонської системи у вітчизняних навчальних закладах: вони сконцентровані переважно на форматі навчання, а не на його якості, не завжди зрозумілі, часто суперечливі, у них практично не йдеться про особу викладача. Варто прислухатися до науковців, котрі твердять, що „відповідно до вимог Болонської декларації освітня діяльність це не тільки і не стільки рівні, модулі, експерименти, кредити, рейтинги. Це передусім нова філософія освітньої діяльності, це нові принципи навчального процесу, новий тип відносин між викладачем і студентом...” [27, с. 23].

Саме від викладача, його професійного рівня, готовності до творчого впровадження нових форм викладання залежить якість освітнього процесу. Незважаючи на те що технології поступово проникають у такі сфери діяльності, які ще недавно здавалися доступними винятково людському духові, зокрема, у педагогічну, освітню діяльність, а також на прогнозоване „квaziуніверсальне використання комп'ютерів в класних кімнатах розвинених країн”, школи і університети – це інститути, „найменше вражені віртуальною логікою, вмонтованою в інформаційну технологію”, – „якість освіти ще асоціюється і тривалий час буде асоціюватися з інтенсивною взаємодією із уст в уста” – визнає ідеолог інформаційного суспільства М. Кастельс [23, с. 373]. Варто звернути увагу на твердження Г. В. Задорожного про те, що „вища освіта, безумовно, має враховувати сучасні тенденції, однак не як їхнє безперечне впровадження, а з метою, передусім, їхнього всебічного осмислення, глибинного розуміння та оцінки соціальних наслідків для людини, суспільства, Природи” [16, с. 20].

Якщо не зводити участь у Болонському процесі лише до отримання більших можливостей вільного пересування університетами, то постає кілька питань, які справді необхідно вирішувати на міжнародному рівні. Одне з них – питання про офіційне визнання нашої системи освіти, зокрема, визнання дипломів про вищу освіту, що могло б стати основою активнішої участі освіченого населення України в міжнародних міграційних процесах. Досвід вітчизняних університетів, які активно контактуючи із європейськими та американськими, свідчить про

складність цього процесу.

Таким чином, в умовах становлення економіки знань необхідні не просто розвиток чи реформування сфери освіти, тобто її перетворення та переоснащення, а модернізація – кардинальні зміни відповідно до вимог сучасності.

### Література

1. Бауман З. Индивидуализированное общество [Электронный ресурс] / Зигмунт Бауман ; [Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева]. – М., Изд-во "Логос", 2002. – 390 с. / Библиотека Гумер – Режим доступа : [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Sociolog/baum/01.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/baum/01.php).

2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Гэри Стэнли Беккер ; [Пер. с англ. / Сост. и науч. ред. Р.И. Капелюшников; Предисл. М.И. Левина]. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. — 672 с.

3. Бланкарт Шарль Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт; [Пер. з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенка; Передмова та наук. ред. В. М. Федосова]. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.

4. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Марк Блауг ; [Пер. с англ. / Науч. Ред. И вступ. статья В.С. Автономова.]. — М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Марк Блауг ; [ Пер. с англ.]. – [4-е изд.]. – М. : “Дело Лтд”, 1994. – 720 с.

6. Болдырев И. Экономическая методология и постмодернизм / И. Болдырев // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 59–78.

7. Вечканов Г. Микроэкономика. Учебное пособие / Г. Вечканов, Г. Вечканова. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с.

8. Вища освіта України і Болонський процес : навч. посіб. / [В. Г. Кремень, М. Ф. Степко, Я.Я. Болюбаш, та ін.]. – Тернопіль : Навчальна

книга. – Богдан, 2004. — 384 с.

9. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення / Анатолій Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 4–13.

10. Геєць В. Характер перехідних процесів до економік знань / Валерій Михайлович Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.

11. Гидденс Э. Последствия модернити / Энтони Гидденс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.

12. Грінберг Р. С. Держава в економіці знань / Руслан Семенович Грінберг // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 28–43.

13. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова – К. : Т-во „Знання”, КОО. 2001. – 254 с.

14. Державна національна програма “Освіта (“Україна XXI століття.”) : Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 3 листоп. 1993 р. № 896 // [Електронний ресурс] / "Законодавство України" // сайт Верховної Ради – Режим доступу до журн. : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=896-93-%EF&p=1238603072883757>.

15. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 2 / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2001. – 848 с.

16. Задорожний Г. В. Соціальна економія як формат осознання проблем сучасної життєдіяльності людини / Григорій Васильевич Задорожний // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації. Матеріали Другої Всеукраїнської науково-практичної конференції. Том 1. – Полтава : Скайтек, – 2007. – 180 с.

17. Задоя А. А. Макроекономіка : Учебник. / А. А. Задоя, Ю. Е. Петруня – К. : О-во «Знання», КОО, 2004. — 368 с.

18. Законодавство України про освіту. Збірник законів. – Офіц. вид. – К. :

Парламентське вид-во, – 2002. – 159 с. – (Бібліотека офіційних видань).

19.Згуровський М. З. Дипломована псевдоосвіта або суперечності перехідного періоду у сфері вищої освіти України / Михайло Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 6(585).

20.Ингельгард Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В. Л. Иноземцева. –М. : Academia, 1999. – 640 с.

21.Калхун К. Университет и общественное благо [Электронный ресурс] / Крэйг Калхун // «Прогнозис». – 2006. – № 3(7). – С. 283—320. / Журнал "ИНТЕЛРОС – Интеллектуальная Россия". – Режим доступа: [http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/283-320\\_kalhun.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/283-320_kalhun.pdf).

22.Карпенко М. М. Модернізація вищої освіти як чинник розбудови суспільства знань в Україні [Електронний ресурс] / Микола Миколайович Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2006. – №1. – С. 57–63. / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/Strateg\\_pr/1/2-2.pdf](http://www.niss.gov.ua/Strateg_pr/1/2-2.pdf).

23.Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс ; [Пер. с англ. под науч. ред О.И. Шкаратана]. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

24.Клейнер Г. Б. Пятый элемент (о книге А. Яковлева «Ангелы модернизации») / Георгий Борисович Кляйнер // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С.139—146.

25.Колганов А. И. Проблема экономической определенности эпохи модернизи как предпосылка эпохи постмодерна. / Андрей Иванович Колганов // Альманах Центра общественных наук экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова “Философия хозяйства”. – 2004. – № 2 (32).

26.Колганов А. И. Три модернизации в России и наше время [Электронный ресурс] / Андрей Иванович Колганов // Золотой Лев. – № 69-70 – Режим доступа: [http://www.zlev.ru/69\\_64.htm](http://www.zlev.ru/69_64.htm).

27.Колот А. М. Реалізація основних принципів Болонської декларації при

підготовці фахівців економічного профілю / А. М. Колот // Вища школа. – 2004. – № 2-3. – С. 20–33.

28. Концепція державної цільової програми інтеграції науки та освіти в університетах на 2008-2012 роки “Наука в університетах” // Освіта України. – 2007. – №37. – С. 6-7.

29. Корсак К. В. Міфи про Болонський процес / Костянтин Корсак // Дзеркало тижня. – 2005. – № 39 (567).

30. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. / Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. – В 2 т. : [Пер. с англ.] — 11-го изд. Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

31. Меерсон Б. М. Введение в XX век. Что такое модернизация? По материалам лекций по истории западной цивилизации XX века [Электронный ресурс] / Б. М. Меерсон, Д. В. Прокудин // Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам". – Режим доступа: [http://window.edu.ru/window/catalog?p\\_mode=1&p\\_rid=5136&p\\_rubr=2.1.8](http://window.edu.ru/window/catalog?p_mode=1&p_rid=5136&p_rubr=2.1.8).

32. Мельниченко Е. Н. Регионы национальных государств как субъекты и объекты модернизации [Электронный ресурс] / Евгений Николаевич Мельниченко // «Федеральный центр и регионы в процессе модернизации: опыт Германии и России». : Материалы российско-германского семинара. – Волгоград : Изд-во ГОУ ВПО ВАГС, – 2003. – Режим доступа: <http://vres.vags.ru/melnichenko1.htm>.

33. Мирская Е. З. Преобразование российской академической науки: реформирование, модернизация или?... [Электронный ресурс] / Е. З. Мирская // Курьер РАН и ВШ. – 2007. – № 6-7. – Режим доступа: <http://www.courier.com.ru/cour0767/0.htm>.

34. Модернизация российского образования: достижения и уроки : аналитический доклад представительства Всемирного банка в России / [авт. колл.: И. Д. Фрумин и др.] – М. : Алекс, 2004. – 42 с.

35. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. / Н. Григори Мэнкью – СПб.: Питер Ком, 1999. – 784 с., ил.



36. Наука, образование, бизнес: векторы взаимодействия в современном обществе. Коллективная монография [Электронный ресурс] / Под ред. И.Д. Демидовой, В.Н. Мининой, М.В. Рубцовой. – СПб.: Скифия-принт, 2008. – 288 с. – Режим доступа: <http://www.rcenter.spb.ru/texts/books/Integration.pdf>.

37. Новиченко І. І. Вітчизняні освітні технології в контексті Болонського процесу [Електронний ресурс] / Ірина Іванівна Новиченко // Народний оглядач. – 07.11.2006 – Режим доступу: <http://observer.sd.org.ua/news.php?id=10560>.

38. Обучение на протяжении жизни в условиях новой экономики (Серия «Актуальные вопросы развития образования»). / [Под. Изд. и науч. Ред. Вып. Предст. Всемирного банка в России и Центр мониторинга чел. Рес. акад. Нар. хоз. при Правительстве Рос. Фед.]. – М. : «Алекс», 2006. – 264 с.

39. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2009/10 навчального року [статистичний бюлетень] / від. за вип.. І. В. Качалова / Державний комітет статистики України. – Київ, ДП«Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 214 с.

40. Оюунцэцэг Л. Инновационная направленность интеграции науки-образования-индустрии [Электронный ресурс] / Л. Оюунцэцэг, С. Давааням // Известия. – 2007. – № 1. – С. 33-37. – Режим доступа до журн.: <http://izvestia.isea.ru/pdf.asp?id=4052>.

41. Пащенко О. В. Проблеми модернізації вищої освіти в Україні / Яковенко Л. І., Пащенко О. В. // Соціальна економіка. – 2006. – № 1-2. – С. 66–72.

42. Поппер К. Ницета историцизма / Карл Поппер; [Пер. с англ.]. – М. : Прогресс, ВІА, 1993. – 185 с.

43. Проблеми і завдання комплексного забезпечення розвитку економічної теорії. Матеріали засідання // Економічна теорія. – 2005. – № 4 – С. 71–99.

44. Рожен А. Болонский процесс для фермеров / А. Рожен // Зеркало недели. – 2008. – № 41 (720).

45. Рожен А. От экономики рыночной к экономике... Почему Национальный университет из аграрного превращается в Национальный

университет биоресурсов и природопользования Украины / А.Рожен // Зеркало недели. – 2008. – № 41 (720).

46.Сабуров Е. Образование в новой России / Е. Сабуров // Общественные науки и современность. – 2007. – № 1. – С. 5–16.

47.Садовничий В. Проблемы образования и науки в России и стратегия на XXI век / В. Садовничий // Проблемы теории и практики управления. –1998. – № 2. – С. 75–79.

48.Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 608 с.

49.Спільна декларація міністрів освіти Європи. Болонья, 19 червня 1999 року [Електроний ресурс] // Офіційний сайт Міністерство освіти і науки України – Режим доступу: [www.mon.gov.ua/education/higher/bolon/2/](http://www.mon.gov.ua/education/higher/bolon/2/).

50.Стюарт Т. Интеллектуальный капитал // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.

51.Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Элвин Тоффлер ; [Пер. с англ. В. В. Белокосков, К. Ю. Бурмистров, Л. М. Бурмистрова, Е. К. Комарова, А. И. Мирер, Е. Г. Руднева, Н. А. Строилова] ; Науч. ред., авт. Предисл. П. С. Гуревич. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с. – (Philosophy).

52.Тоффлер Э. Шок будущего / Э.Тоффлер ; [Пер. с англ. Е. Руднева, Л. Бурмистрова, К. Бурмистров, и др.]. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 557, [3] с. – (Серия «Philosophy»).

53.Туроу Л. К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Лестер К. Туроу ; [пер.с англ. А.И. Федоров]. — Новосибирск : Сибирский хронограф, 1999. – 432 с.

54.Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Фрэнк Уэбстер ; [пер. с англ. М. В. Арапова, Н. В. Малыхиной] ; под ред. Е. Л. Вартановой. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с. (ISBN 5–7567–0342–X).

55.Фуллер С. Университет: социальная технология для производства универсального знания [Электронный ресурс] / Стив Фуллер // «Прогнозис»

2005. – № 2(3) – Режим доступу к журналу:  
<http://journal.prognosis.ru/a/2005/07/01/9.html>.

56. Шарден Пьер де Тейяр Феномен Человека [Электронный ресурс] / Пьер Шарден ; [пер. и примечания Н. А. Садовского]. – М. : «Прогрес», 1965. — Психологическая библиотека Киевского Фонда содействия развитию психической культуры. – Режим доступу:  
<http://psylib.org.ua/books/shard01/index.htm>.

57. Шаститко А. Структурные альтернативы социально-экономического развития России / А. Шаститко, С. Афонцев, С. Плаксин // Вопросы экономики. — 2008. — № 1. — С. 71—85.

58. Ясин Е. Модернизация и общество / Евгений Григорьевич Ясин // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 4–29.

59. Education at a Glance 2008. OECD INDICATORS : [Электронный ресурс] / Organisation for economic co-operation and development / Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/23/46/41284038.pdf>.

60. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008. Summary in Russian Наука, технологии и промышленность ОЭСР: Перспективы 2008 Резюме на русском языке [Электронный ресурс] / OECD Science, Technology And Industry Outlook 2008. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/20/13/41553378.pdf>.

### **5.3. Нові знання і вміння як рушійна сила суспільного та економічного розвитку**

#### **5.3.1. Теоретичні аспекти дослідження знання як стратегічного ресурсу суспільства**

Соціально-економічний розвиток в сучасних умовах ґрунтується на новітніх наукових знань, які все більшою мірою стають стратегічним ресурсом суспільства. Економічна стратегія неможлива поза стратегією науково-

технологічного розвитку та політикою держави стосовно орієнтації розвитку економіки на використання нових знань. Процес переходу України до інформаційного суспільства вимагає всебічного розширення, поглиблення та інтенсифікації процесу виробництва, нагромадження, трансформації, поширення і практичного використання знань – головної рушійної сили розвитку людства на сучасному етапі історії.

**Знання як стратегічний ресурс** трансформації суспільства є складним соціально-культурним феноменом, одним з основних чинників системних соціальних перетворень впливу людини на природне і суспільне середовище. Економіка XXI століття за своєю сутністю визначається як економіка знань. Економічні важелі ґрунтуються на знаннях та досвіді, творчій активності та вміннях працівника, які є джерелом інновацій. У межах завдань переходу до суспільства знань і відповідної йому економіки, заснованої на знаннях процес змін повинен мати не тільки характер перехідного процесу, а й співпадати із соціальним конструюванням життя суспільства.

Для розвитку економіки знань України потрібно *посилити роль держави в сприянні рівноправного партнерства всіх учасників інноваційного циклу* - законодавців, науковців, менеджерів та інших зацікавлених осіб, що дозволить швидко створити інноваційні ніші на національному ринку та єдиний комплекс систем освіти, науки, виробництва і бізнесу. **Наука і освіта** – найважливіші площини формування інформаційного простору суспільства та помітні вектори перспектив у майбутньому. Роль наукової інформації у загальній структурі інформаційного простору та механізмах його функціонування важко переоцінити. Значення інформації та знання як особливого ресурсу розвитку суспільства постійно зростає. Якщо колись у ресурсній базі людства абсолютно переважали речовинно-енергетичні чинники, то перспективи людської цивілізації пов'язані з поступовою зміною ресурсних домінант – ними стають знання та інформація.

Власне, можна стверджувати, що сама ідея суспільства знань та інновацій спрацьовує лише тоді, коли кожен його член прагне того, щоб на основі загальної

високої культури гуманітарних та природничо-технічних знань приймати кваліфіковані рішення в політиці, управлінні, виробництві товарів та інших сферах життєдіяльності суспільства. Інноваційне суспільство можливе лише тоді, коли фахівець з дипломом посяде гідне місце в економіці, коли життєвий успіх буде залежати від знань, вмінь та досвіду, коли ціннісні орієнтації населення будуть відповідати ідеалам демократичного, відкритого суспільства і правової держави. Українська ідея епохи глобалізації заключається в побудові інтелектуальної цивілізації, яка об'єднує творчу спільноту, інтелектуальну державу і просвітницьку еліту.

Слід зауважити, що існує певне розмежування між теоретичними дослідженнями про інформаційний спосіб розвитку людства, економіку знань та розробками практиків щодо інформатизації українського суспільства. Розвиток сфери послуг в Україні, застосування інформаційних технологій в освіті й науці у зв'язку з побудовою інформаційного суспільства практично не розглядаються. Підготовка інноваційного трампліна *вимагає узгодженого вирішення державою завдань формування інституціональних структур*, які б створювали основу нового соціального, економічного, технологічного й інформаційного укладу. В цьому завданні освіта й наука відіграють роль відтворювачів соціально-економічного потенціалу країни. І хоча характерною рисою української економіки в сучасних умовах є недостатність навіть міцної економічної бази та фінансових ресурсів для переходу до ефективної інноваційної моделі розвитку. **Інноваційно-інвестиційна модель економіки** – це не тільки напрям економічної трансформації, але й глибокі системно-структурні зміни культурно-ментальної парадигми всього суспільства.

Світове суспільство поступово переходить, і певним чином вже вступило до такої стадії розвитку, коли інформація стає передумовою і засобом успішного функціонування всіх суспільних інститутів. Інформаційний тип суспільства став реальністю для багатьох країн світу частково або повною мірою. Засновані на використанні знань, створених з інформації, нові види діяльності надають можливість широким верствам населення бути повноцінно

залученими в суспільне життя, а суспільний обмін забезпечує передачу і відтворення нових знань та інформації через канали телекомунікації та сучасні інформаційні технології.

Як відомо, Д. Белл першим серед представників суспільних наук ще в 70-ті роки ХХ ст. виявив суттєвий вплив інформації на всі суспільні процеси, й зокрема, на перерозподіл сфер зайнятості працівників. Він помітив, що більше ніж половина їх зайняті не у сфері виробництва товарів, а в сферах послуг, що дозволило йому назвати новий період суспільного розвитку постіндустріальним. Навколо теорії постіндустріального суспільства розпочалася широка дискусія в наукових колах західного світу стосовно впливу комунікаційних технологій на подальший розвиток цивілізації. Сам дослідник ще не виявив тоді місце інформації та комунікаційних технологій у ньому, а лише ґрунтовно проаналізував основні тенденції соціальних трансформацій, показавши, що на новому етапі суспільного розвитку стрижнем інформації стає теоретичне знання.

Ідеї Д. Белла спонукали до розробки теорії інформаційного суспільства інших провідних соціологів та футурологів. Так, американський футуролог Е. Тоффлер у науковій праці “Третя хвиля” на основі аналізу широкого емпіричного матеріалу здійснив передбачення, згідно з яким, на його погляд, після завершення епохи індустріалізму має розпочатися нова технологічна революція, яка приведе до “надіндустріальної” цивілізації [1].

Американський футуролог Ф. Фукуяма теж назвав західну цивілізацію “інформаційним суспільством”, до якого відбувався перехід протягом другої половини ХХ ст. Як і Д. Белл, при аналізі сутності цього суспільства він акцентує увагу на структурних змінах у сфері зайнятості працівників, коли в економіці виробництво як джерело багатства все більшою мірою замінює сфера обслуговування. Разом з тим він розглядає й інші важливі зрушення в суспільстві, що визначаються зміною змісту, кількістю та якістю інформації: роль інформації й інтелекту стає всеохоплюючою і в людях, й у все більш розумних машинах; розумова праця все більше замінює фізичну; відбувається

глобалізація виробництва за рахунок втілення недорогих інформаційних технологій; зростають свобода та рівність; починають розпадатися різних рівнів ієрархії – політичні, корпоративні тощо. Проте вважає, що інформаційна революція стала породженням саме капіталістичного суспільства, оскільки лише ринкові відносини сприяють підприємництву, більшій пристосовуваності до викликів інформаційної епохи [2].

З марксистських позицій теорію інформаційного суспільства розвивав американський соціолог і економіст Г. Шиллер. Цей аналітик досліджував розвиток інформації й комунікації з політико-економічної точки зору, яка ґрунтувалася на розгляді економічних характеристик інформаційного суспільства, зокрема таких як структура власності ЗМІ, джерела рекламних надходжень, доходи аудиторії. Такий підхід дозволив здійснити системний аналіз процесів комунікації та обробки інформації в усій соціально-економічній системі, яка виявилася капіталістичною. Аналізуючи теорію інформаційного суспільства Г.Шиллера, необхідно відмітити її ґрунтовність, наявність у ній доказової бази, чіткість формулювань основних положень. Ф.Уебстер високо оцінив проведений Г. Шиллером ґрунтовний аналіз основних категорій, що характеризують етап інформатизації суспільства й допомагають зрозуміти, що, незважаючи на зростання ролі інформаційних і комунікаційних технологій, класова нерівність у суспільстві не зникає, капіталізм лише перетворюється на “споживацький”, а інформація спрямовується в основному на те, щоб спонукати людину що-небудь придбати [3] .

Однією з найновіших теоретичних розробок, пов’язаних з дослідженням сутності інформаційного суспільства, є теорія М. Кастельса, який у 1996-1998 рр. опублікував працю «Інформаційна ера», яка складається з трьох томів. Головною ідеєю цієї праці є визнання М. Кастельсом появи “нового суспільства”, що формується завдяки розгортанню мереж, робота яких забезпечується інформаційно-комунікаційними технологіями, а інформаційні потоки набувають виняткового значення. У своєму глибокому соціологічному аналізі М. Кастельс виявив сутнісні ознаки нової епохи, а саме аргументовано

довів, що “в умовах інформаційної ери історична тенденція веде до того, що домінуючі функції й процеси все більше виявляються організованими за принципом мереж” [4]. Він дає визначення мережевої структури, зазначаючи, що вона є комплексом зв’язаних вузлів, де конкретний зміст кожного з них залежить від характеру конкретної мережної структури.

М. Кастельс у роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» відзначив, що джерело продуктивності і росту знаходиться в знанні, яке розповсюджується на всі сфери економічної діяльності через обробку інформації, а в новій економіці буде зростати значення професій, пов’язаних з високою насиченістю їх представників знаннями та інформацією. Він вказує на *основні характеристики інформаційного суспільства* [5]:

1. Сировиною нової суспільної парадигми є інформація, яка впливає на технології настільки, наскільки технологи можуть продукувати нову інформацію.

2. Широкомасштабний вплив нових технологій на повсякденне життя пов’язаний з індивідуальним та колективним ефектом їх впровадження, де інформація є інтегральною частиною будь-якої людської діяльності

3. Нові інформаційні технології матеріально забезпечують усі види процесів в організаціях на основі мережевої логіки.

4. Гнучкість інформаційно-технологічних систем дозволяє конфігурувати і реконфігурувати їх якості та структури, не порушуючи саму організацію життєдіяльності.

Розглянуті вище **концепції інформаційного суспільства** є найбільш розробленими в науковій літературі, хоча існують і інші, менш відомі й визнані у колі науковців. Слід відзначити визначення інформаційного суспільства вітчизняного філософа В.І. Кушерця, який вважає, що **інформаційне суспільство** – це суспільство, структури, технічна база і людський потенціал якого пристосовані для оптимального перетворення знань в інформаційний ресурс, переробки цього ресурсу з метою переведення його з пасивних форм (книги, статті, патенти тощо) в активні (моделі, алгоритми, програми, проекти,



інформаційні технології), та, нарешті, його практичне використання [6].

Соціальне значення інформації в інформаційному суспільстві полягає в тому, що вона використовується як економічний ресурс і додає вартість товарам та послугам, як засіб підвищення ефективності праці, стимулювання і накопичення інновацій, підвищення конкурентноспроможності індивіда та організації. Для населення інформація перетворюється на предмет масового споживання: куплі-продажу, обміну, накопичення, зберігання, використання за потребами.

*Правовими основами інформаційного суспільства* є закони і нормативні акти, що регламентують права людини на доступ до інформаційних ресурсів, технологій, телекомунікацій, захист інтелектуальної власності, недоторканність особистого життя, свободу слова, інформаційну безпеку. За період незалежності України Верховна Рада прийняла низку законів стосовно інформатизації всіх сфер суспільної діяльності: прийнято ряд нормативно-правових актів, які, зокрема, регулюють суспільні відносини щодо створення інформаційних електронних ресурсів, захисту прав інтелектуальної власності на ці ресурси, впровадження електронного документообігу, захисту інформації. Національне право України має значний масив нормативно-правових актів, які безпосередньо чи опосередковано регулюють суспільні інформаційні відносини. Чинне законодавство з регулювання соціальних інформаційних відносин базується на таких системоутворюючих його нормативних актах: Конституція України, Закони України “Про інформацію”, “Про мови”, “Про державну таємницю”, “Про науково-технічну інформацію”, “Про телебачення і радіомовлення”, “Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні”, “Про захист інформації в автоматизованих системах”, “Про бібліотеки і бібліотечну справу”, “Про інформаційні агентства”, “Про зв’язок”, “Про національний архівний фонд і архівні установи”, “Про національну програму інформатизації”, “Про концепцію національної програми інформатизації”, “Про авторське право і суміжні права”, “Про обов’язковий примірник документів”, “Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-

2015 роки” та інші, які створюють певні умови для розвитку інформаційного суспільства.

*Технологічними основами інформаційного суспільства є телекомунікаційні й інформаційні технології, які стали лідерами технологічного поступу, невід’ємним елементом будь-яких сучасних технологій, що сприяють економічному зростанню, створюють умови для вільного обігу в суспільстві великих масивів інформації і знань, викликають істотні соціально-економічні перетворення і, зрештою, становлення інформаційного суспільства [7].*

Власне можна стверджувати, що сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології істотно змінюють не тільки спосіб виробництва товарів і послуг, але й організацію і форми проведення дозвілля, реалізації людиною своїх громадянських прав, методи і форми виховання та освіти. Вони впливають на соціальну структуру суспільства, економіку, політику, розвиток суспільних інститутів. Сучасні системи телекомунікацій є важливими для всіх галузей, включаючи економіку, освіту, державне управління. Розвиток телекомунікацій і невідкладність завдання щодо входження України до світового інформаційного простору, як рівноправного члена, зумовили необхідність створення у 2001 р. Інституту телекомунікацій і глобального інформаційного простору у системі Національної академії наук України [8].

Варто зазначити, що знання починають випереджати інформаційні ресурси в окремих суспільствах із відносно розвинутими економіками. Ця зміна має *два важливі ефекти:*

1) збільшена увага до розвитку людського капіталу (що можна визначити як дієвий потенціал індивідів);

2) зростаючий акцент на перманентних інноваціях (що можна визначити як перевага в економічному та соціальному застосуванні продуктів, заснованих на знаннях).

Як бачимо, важливого значення у зв’язку з цим набуває з’ясування співвідношення знань і інформації, їхніх загальних рис і розходжень, а також механізму перетворення знань в інформацію.

**Знання** – це в основному адекватне відображення тієї чи іншої сторони об'єктивної дійсності, осмислене та виражене у вигляді ідей (понять, уявлень про якийсь предмет чи явище); це особлива ідеальна форма подання інформації в людській діяльності. Можна сказати, що інформація відповідає на питання: «що?», «хто?», «де?», а знання – «як?» і «чому?» [9]

За Д. Белом, *знання* містять сукупність організованих висловів про факти чи ідеї, що утворюють обгрунтоване твердження або експериментальний результат, який передається через певні засоби комунікації у визначеній систематизованій формі. На його думку, сучасне «постіндустріальне суспільство являє собою суспільство знання у двоякому сенсі: по-перше, джерелом інновацій все більше стають дослідження та розробки (крім того, виникають нові відносини між наукою та технологією завдяки головній ролі теоретичного знання); по-друге, прогрес суспільства, який вимірюється зростаючою часткою ВВП та зростаючою частиною зайнятої робочої сили, усе більш однозначно визначається успіхами в галузі знання» [1].

Використання необхідних знань для визначення способів виготовлення речей у формі, що відтворюється, є, за М. Кастельсом, технологією. Наукомісткість технології інформаційного суспільства, в протилежність працемісткості й капіталомісткості технологій попередніх способів розвитку - аграрного й індустріального, є однією з системоутворюючих ознак інформаційного суспільства [10]. Таким чином, можна стверджувати, що основним виробничим ресурсом сучасної економіки стала інформація й знання (прикладне і, насамперед, теоретичне), в протилежність сировині й енергії в доінформаційну епоху.

Необхідно зазначити, що в Україні робляться перші поступки в напрямку *інтеграції науки та виробництва*, тобто наука і суспільне виробництво розвиваються як єдине ціле. Це пов'язане з тим, що Україна «тягне» шлейф проблем із адміністративно-командної системи, де наука розвивалася окремо від суспільного виробництва, а виробництво було відірване від наукових досягнень. Оскільки придбані знання можуть постійно накопичуватися і до-

повнюватися, остільки наука й науковці перетворюються в безпосередню продуктивну соціальну силу. Прикладом того, як це працює, є численні періодичні публікації результатів досліджень різних галузей науки в усіх засобах масової інформації США і соціальна довіра до них більшості американців. Тому, на відміну від України, соціальні технології і реформи американського суспільства на 70% базуються на наукових даних [11].

Власне можна стверджувати, що в Україні за останні роки *сформувалися такі фактори соціально-економічного, науково-технічного і культурного розвитку*, які слід розглядати як передумови переходу до інформаційного суспільства. До таких передумов слід віднести: інформація стала суспільним ресурсом; прискореними темпами здійснюється розвиток систем і засобів телекомунікації; інтенсивно розширюється національна мережа зв'язку, що використовує супутникові канали; успішно розвиваються ринки телекомунікацій, інформаційних технологій, продуктів і послуг.

### **5.3.2. Роль освіти і науки у сучасному суспільстві**

*Освіта та професійний розвиток* закріплюють у людини навички, поглиблюють усвідомлення особливої значимості здатності до праці як творчої діяльності, формують і розвивають здатність конкурувати. Засвоєння навичок конкурентоздатності й формування конкурентоспроможності відбувається в три етапи [12] :

- на першому, початковому, етапі освіти більшість населення отримує загальну середню освіту, освоюючи елементи конкуренції в процесі навчання, дошкільного та позашкільного виховання;

- на другому етапі, під час первинного професійного навчання (в профтехучилищах, вищих навчальних закладах освіти тощо), також є специфічна для кожного типу навчання система оцінок і атестацій, що розвиває конкурентоспроможність майбутньої робочої сили;

- на третьому етапі, під час самовдосконалення та професійного розвитку у сфері трудової діяльності, триває індивідуальне й колективне

наращення кваліфікації, удосконалення особистих та ділових рис, що є основою підтримання конкурентоспроможності працівників.

Таким чином, процес навчання людини набуває характеристик невід'ємної складової життя у будь-якому віці. Тож важливою тенденцією розвитку сучасної освіти є її безперервність, яка обумовлена необхідністю оновлення знань згідно потреб науково-технічного прогресу. Від «освіти на все життя» суспільство переходить до розуміння **«освіти протягом всього життя»**.

Всесвітній Банк також розглядає «освіту протягом всього життя» як ключовий пріоритет при підготовці переходу до економіки, заснованої на знаннях. У відповідності із тактикою Всесвітнього банку “Навчання впродовж життя в економіці глобальних знань: задачі розвитку економік”, економіка глобальних знань суттєво змінить потреби ринку праці в економічних системах всього світу. У зв'язку з цим «освіта на все життя» має вирішальне значення в підготовці робочої сили для укомплектування глобальної економіки. Згідно з заявою Банку, навчання впродовж життя також сприятиме покращанню суспільних та громадянських здібностей людей, завдяки освіті і навчанню зміцніє соціальна єдність, знизиться злочинність і удосконалиться розподіл прибутку [13].

Передові світові системи освіти в країнах Північної Америки, Європи та Азії (від дошкільної до післядипломної) вже декілька десятиліть тому почали створювати підґрунття для впровадження суттєво нових принципів роботи з інформацією й технологічними устроями в процесі підготовки фахівців. Використання сучасних технологій - від інформаційних до соціальних - є невід'ємним елементом навчального процесу в освіті й підґрунттям відкриттів у науці. Конкуренція між освітніми та науково-дослідними установами дорівнює тому, наскільки вчасно вони встигають запозичити або створити відповідні технології зі збереженням власних переваг, здобутих раніше.

Освіта в країнах з перехідними економіками стає інструментом нарощування соціального, капіталу суспільства. Якісно підготовлена робоча сила додає

конкурентних переваг національному бізнесу та державному сектору економіки завдяки високим стандартам національної освіти.

Еліта в постіндустріальному суспільстві - це люди, які володіють знаннями як знаряддями праці, тому найважливішим ресурсом стає людський капітал, а чинником зростання національного продукту - прогрес знання та технологій [7]. Зрозуміло, що вирішальним для реформування суспільства є реформування вищої школи, формування нової генерації фахівців, нової української еліти. Колишня радянська система освіти, без сумніву, мала ряд переваг, особливо щодо підготовки фахівців у галузі точних наук.

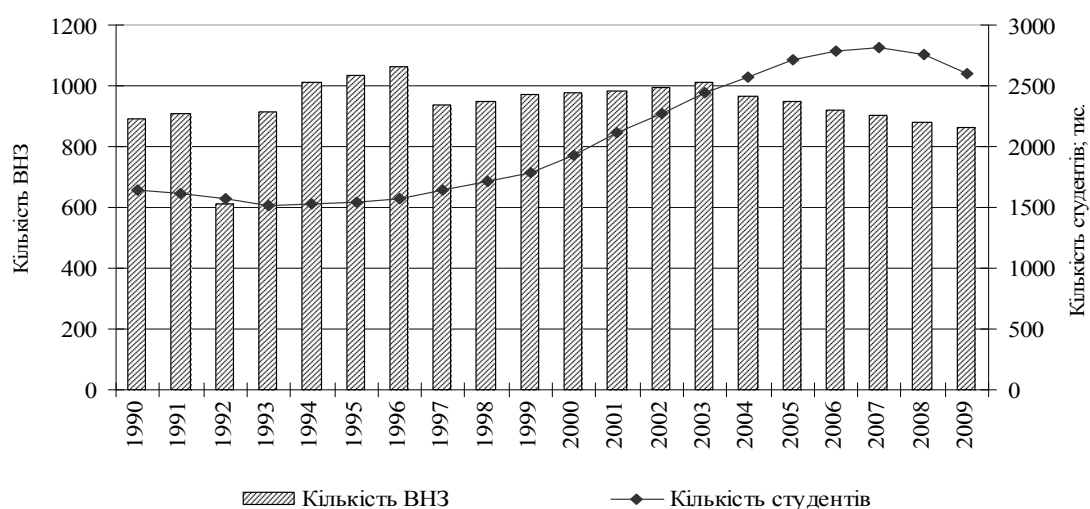
В суспільстві інформації й технологій вищі навчальні заклади не тільки створюють, але й самі змінюються під впливом нових реалій. Організаційна структура, методи та форми навчання й практики, викладацький склад - усі складові сучасних освітніх закладів кардинально змінюються не стільки методологічно, скільки стратегічно. Зростання частки населення з вищою освітою позитивно позначається на економічному прогресі, структурній перебудові господарства. Підвищення рівня освіти та кваліфікації робочої сили сприяє її переорієнтації на інноваційно-орієнтовані галузі, загальному піднесенню продуктивності праці в економічній системі.

Світовим тенденціям і закономірностям розвитку вищої освіти під впливом процесів глобалізації відповідає *тенденція зростання доступу населення до навчання у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації* – порівняно з 1995/96 н. р. на початок 2007/08 н. р. чисельність студентів зросла в 1,6 разу. Починаючи з 1997 р. по 2003 р. кількість ВНЗ стрімко зростала, освіта почала поступово перетворюватися на бізнес. З входженням України до Болонського процесу вимоги до вищої освіти значно підвищились, що призвело до зменшення кількості ВНЗ. За період з 1990 р. по 2009 р. кількість ВНЗ в Україні зменшилася з 891 до 861. Але необхідно відзначити, що у вищій школі відбуваються значні якісні зміни. Кількість студентів з 1999 р. постійно зростала, але з 2007 р. простежується тенденція зменшення кількості студентів, у зв'язку з новою системою вступної кампанії. Динаміку кількості ВНЗ та

контингенту студентів графічно зображено на рис. 5.1 [14].

*Сучасна система освіти* особливо вища, характеризується здебільшого конкурентністю, в тому числі й в Україні, але *в умовах значної втрати вимог з боку держави конкуренція є слабким стимулом*, оскільки в погоні за прибутком вузи не підвищують, а знижують вимоги до знань.

У такому випадку має місце конкуренція не за рівень надання знань, а за отримання доходу від освітянських послуг за рахунок їх масовості, що веде до втрати рівня знань.



**Рис. 5.1. Динаміка кількості ВНЗ та контингенту студентів**

Слід відмітити, що така тенденція існує в багатьох країнах світу і вона масово підштовхує фахівців до пошуку того, як відійти від такої тенденції, оскільки боротьба за дохід за умов масового потягу до освіти відбувається за рахунок зниження якості. Очевидно, роль державного контролю за якістю освіти за таких умов має зростати, а не зменшуватися. При цьому Світовий банк, як провідник ідей роздержавлення економіки в цілому, разом з тим вважає, що в сфері освіти держава має зберегти свій вплив, незважаючи на посилення впливу ринкових сил на систему вищої освіти, оскільки: інвестиції в вищу освіту та їх ефекти є значно більшими, ніж приватні вигоди; ринок позикового капіталу переоцінений і недосконалий, тому є нерівність в доступі до освіти; вища освіта грає ключову роль у підтримці базової і загальної освіти.

Результати аналізу вітчизняної системи освіти засвідчують *достатньо високий рівень сформованості передумов інноваційного розвитку національної економіки*. Передусім на це вказує високий рейтинг України за індексом освіти у світовому рейтингу країн. Значення цього індексу у 2009 р. склав 8,26 балів. Але на жаль, сьогодні існують значні *проблеми в шкільній освіті*, які потребують багатогранного розуміння, так як грамотність і загальна початкова освіта є ключовими чинниками при побудові повністю відкритого для всіх інформаційного суспільства. Слід зауважити, що в системі дошкільних закладів існує значна проблема недостатнього державного фінансування. У зв'язку з цим відбулося значне скорочення мережі державних та комунальних дошкільних освітніх закладів, що призвело до того, що громадяни, не маючи можливості влаштувати дітей у ці заклади, водночас неспроможні оплатити дошкільну освіту в закладах іншої форми власності. У зв'язку з цим перспектива переходу до інформаційної епохи залежить від доступності освіти для всіх прошарків суспільства, а також — від можливостей засвоєння й обробки інформації знов-таки в масштабах цілого суспільства.

Плюси вищої освіти не повинні втратити потенціал дошкільної та середньої освіти. Освітня база, яка була створена за командно-адміністративної системи, та сучасні інформаційні можливості допоможуть стабілізувати становище в початковій освіті та зробити певний прорив. Всі декларують зараз необхідність реформування освітньої системи, але реальних кроків з розбудовою нової школи немає. Адже ламати радянську школу, просто немає сенсу, необхідно будувати нову, використавши всі позитивні риси попередньої. Таким чином, *в основі інформаційного суспільства стоїть система освіти — від початкової школи до університету*.

За світовою класифікацією існують три типи університетів: класичний, дослідницький, підприємницький.

Суть класичного університету полягає у проведенні навчального процесу на базі фундаментальних наукових досліджень. Функціями класичного університету є: виробництво, нагромадження, зберігання, передача та



розповсюдження знань. У діяльності дослідницького університету, який стає потужним фактором економічного та інноваційного розвитку регіону, традиційні функції – підготовка спеціалістів та фундаментальні дослідження (притаманні класичному університету), доповнюються активною співпрацею з промисловістю та бізнесом. Для такого типу університету є характерним: тісна інтеграція навчання і дослідження на всіх ступенях освітнього процесу; висока частка студентів, які навчаються за програмами магістрів, кандидатів і докторів наук, і менша частка студентів першого ступеня навчання; крупні фундаментальні дослідження фінансуються переважно з бюджету і різних фондів на некомерційній основі; тісний зв'язок із бізнесом; тісна інтеграція зі світовими науково-дослідними центрами. Відповідаючи ознакам підприємницького типу, західні університети комерціалізували ті сфери своєї діяльності, де відчутно бракувало фінансових коштів (див. напр.[15-18]).

Незалежно від типу, реалізація місії університетів у XXI столітті тісно пов'язана з *інтеграцією освітньої та науково-дослідної діяльності*. Ця складова університетської освіти системно впливає на всі сторони й рівні функціонування університетів, породжує синергію у напрямі: «ВНЗ – наука та інновації», «ВНЗ – ринок праці», «ВНЗ – промисловість та бізнес», «ВНЗ – сфери суспільного життя в регіоні, країні й поза її межами». Відповідаючи на виклики глобалізації, вимоги Болонського процесу, Міністерство освіти і науки України розробило проект Державної цільової програми «Наука в університетах» [19].

Проект передбачає вирішення таких питань: удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази розвитку вищої освіти; запровадження механізмів стимулювання ефективних наукових досліджень в університетах; збільшення обсягів бюджетного фінансування наукових досліджень в університетах та поліпшення наукової та матеріально-технічної бази; як експеримент, передбачається створення на конкурсних засадах 4–5 дослідницьких університетів; стимулювання дослідницької діяльності і використання інновацій; розробка механізмів державної підтримки мобільності;

запровадження програм соціальної підтримки та захисту молодих учених; підвищення можливості працевлаштування молодих науковців.

У 21 столітті фундаментальна наука знову здійснює пошук наукової концепції, причиною якого став вибух дослідницької інформації, зростання чисельності дослідницьких інститутів, популяризації результатів прикладних досліджень. Університети виконують глобальні або європейські проекти; наукові підрозділи закладів вищої освіти стають відділами досліджень та розробок у транскорпораціях; з допомогою Інтернету обмін науковою інформацією відбувається майже миттєво. Таким чином, освіта і наука позиціонують себе і стають партнерами одночасно в однакових сферах практики.

Сьогодні є підстави стверджувати, що *наука ввійшла у виробничі комплекси як джерело винаходів і відкриттів, нових технологій*. Підприємства й уряди країн купують і перекуповують наукові дані для використання у масовому виробництві нових товарів та послуг. Фундаментальна і прикладна наука стають національним стратегічним ресурсом, від якого залежить стан розвитку пріоритетних галузей промисловості, сільського господарства, енергетики та ін.: біотехнології, гена інженерія, лазерна медицина, нанотехнології" - це те, що змінює світ на роки.

Створення повного замкнутого циклу **"освіта-наука-виробництво"** обіцяє багато нових відкриттів, швидких винаходів, передових технологій. Наукомістке виробництво - один з показників авторитету нації, її сили та спроможності.

Наука традиційно розглядалась і до теперішнього часу досить часто розглядається як особлива сукупність знань або ж як певним чином побудована система знань. Джерелом знань є наука і практика людської діяльності, а наукова діяльність, науково-дослідницька та конструкторські роботи - це ті види діяльності, які орієнтуються на інформаційне виробництво. В сучасних умовах наука стала виробничою силою, тобто важливим фактором виробництва. Вона органічно пов'язана з освітою, а ця сфера – важливий канал

поширення знань і поглядів у соціумі, що істотно впливає на життя суспільства.

**Наука і освіта** – найважливіші площини формування інформаційного простору суспільства та помітні вектори перспектив у майбутньому. Роль наукової інформації у загальній структурі інформаційного простору та механізмах його функціонування важко переоцінити. Значення інформації та знання як особливого ресурсу розвитку суспільства постійно зростає. Якщо колись у ресурсній базі людства абсолютно переважали речовинно-енергетичні чинники, то перспективи людської цивілізації пов'язані з поступовою зміною ресурсних домінант – ними стають знання та інформація [20].

Предметом особливої гордості, наприклад Фінляндії, є національна інноваційна система, яка відзначається продуманою структурою і містить за принципом тріади – науку, промисловість і сукупність інститутів. Інтелектуальним лідером тріади є сектор фундаментальних і прикладних наук, в якому: державні ВНЗ, провідні фірми та підприємства, державні установи та інстанції. Як свідчить досвід високорозвинених країн, великих успіхів в економічному розвитку досягають ті країни, які будують свою економіку на знаннях, тобто роблять ставку на людський потенціал. Стимулювання розвитку освіти і науки в цих країнах дало можливість здійснити прорив у сфері високих технологій [21].

В умовах переходу до інноваційної моделі йдеться *про поглиблення кооперації між університетами та бізнесом* на національному та міжнародному рівнях у підготовці кваліфікованих фахівців та впровадженні наукових здобутків у реальний сектор економіки, застосування принципів випереджаючої освіти в реалізації освітньої стратегії українських університетів.

В Україні є деякі приклади того, як навіть за умов тривалої глибокої економічної кризи можна досягнути відчутних успіхів у професійному навчанні кадрів на виробництві. Таким прикладом є ЗАТ “Новокраматорський машинобудівний завод“ (НКМЗ). На НКМЗ розроблено програму прискореного еволюційного розвитку з метою створення до 2010 року конкурентоспроможного елітного підприємства світового рівня. Реалізація

сміливої мети - стати рівним серед кращих на світовому індустріальному ринку [22]. Для цього передбачено досягнення рівня самонавчальної інтелектуальної організації. Самонавчальною можна назвати таку організацію, яка створює умови для навчання і розвитку всього персоналу, формування інтелектуального потенціалу підприємства і, перебуваючи в процесі постійного самовдосконалення, змінює таким чином саму організацію чи навколишній світ. НКМЗ здійснює підготовку, перепідготовку своїх працівників за рахунок власних коштів підприємства та реалізується така формула ділового успіху підприємства 21 століття: «інтелектуальний потенціал (сума знань, умінь, навичок) + інформація та інформаційні технології + нові ідеї = створення нових потреб і цінностей». Зазначена формула вимагає підготовки підприємством висококваліфікованих кадрів, що забезпечує функціонування підприємства в режимі стабільного розвитку, забезпечує постійний, безперервний процес економічного розвитку [23].

Власне можна стверджувати, що вузи України спроможні розробляти якісно нові технологічні рішення на основі синтезу наукових досягнень, створювати з використанням науково-експериментальної бази наукомісткі високорентабельні виробництва. Виробництво для свого ефективного існування завжди потребувало відповідної науки і освіти, що і привело до формування системи «освіта-наука-виробництво». Важливим фактором формування ефективної системи управління знаннями в вузі є організаційна структура, яка повинна взаємодіяти з підрозділами приватного сектору економіки з метою залучення ресурсів на проведення наукових досліджень та підготовку кадрів, тобто на виробництво наукового знання.

### **5.3.3. Формування економіки знань в умовах інформаційного суспільства**

Сьогодні є підстави стверджувати, що маючи базис «освіта-наука-виробництво» Україна зможе перейти до «економіки знань» та сформувати економічну систему ринкового типу. **Економіка знань** – це економіка, в якій

джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею, домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, що наявні у свідомості людей та матеріалізовані в технологічних способах виробництва. До числа складових, що визначають інтелектуальний рівень суспільства, входять ресурси знань, які матеріалізовані в основному капіталі і визначають матеріальну культуру виробництва, а з іншого боку — рівень і культуру споживання вироблених товарів. Важливою складовою ресурсів знань є *рівень культури і духовності населення*, який може бути задіяним у створенні, опануванні та використанні сучасних технологій, особливо тих, що мають характер, техногенно небезпечних. Останній вимір є досить важливим, оскільки передача суспільно небезпечних технологій для широкого користування населенню з низьким рівнем матеріальної і духовної культури за сучасних умов є надзвичайно небезпечним. Хоча українське суспільство визнається як таке, що має достатньо високий рівень розвитку, але "при цьому не відбувається помітного залучення українського соціуму до фундаментальних основ соціальних і культурних традицій Заходу, до тих моральних норм і цінностей, завдяки яким західні суспільства досягли економічних успіхів і соціальної стабільності" [24]. Власне саме тому вказана проблема згодом може виникнути й в Україні, якщо проект модернізації суспільства і економіки матиме технократичний характер, а на соціальний характер майбутніх змін на шляху до економіки і суспільства знань не буде надано особливої уваги і зміни в частині соціального проектування реальності будуть носити фрагментарний, або, ще гірше, стихійний характер.

*Для забезпечення процесу розвитку інтелектуального потенціалу суспільства необхідним є дотримання таких принципів розвитку: свободи творчості, недоторканості інтелектуальної власності, взаємопов'язаність*

інтелектуалізації та інформатизації, активне включення в міжнародний поділ праці.

У процесі підвищення інтелектуального потенціалу в епоху інформатизації важливо не припускати або свідомо обмежувати накопичення сумнівної інформації чи знання. Останні за наявності контрольованості інформації, в тому числі і через сучасні засоби масової інформації, можуть руйнувати реальність світосприйняття та світогляд і дезорієнтувати поведінку людини в його творчому пошуку та активності. Детально про характер такого типу руйнівних процесів та їх наслідків з зазначеними можливостями в перспективі та можливий шлях виходу з такого глухого кута розглянуто на засіданні круглого столу, проведеному журналом «Вопросы философии». Характеризуючи роль знання, член-кореспондент РАН Г.Б. Клейнер, відзначив, в майбутньому суспільстві саме знання мають стати найкращим засобом тезаврації «...если вы не можете купить немного тех знаний, которых нет у других, возможно, это и есть лучшее вложение средств...» [25].

Аналізом процесів формування глобального інформаційного суспільства займаються багато структур на міжнародному рівні, але тільки одна міжнародна організація – ЮНЕСКО послідовно вивчає культурні, правові, моральні, етичні і соціально-економічні наслідки цих процесів.

Концепція розвитку суспільства знань максимально повно представлена у Всесвітній доповіді Франсуази Рів'єр, заступника Генерального директора ЮНЕСКО. Автори доповіді чітко позиціонують відмінність концепції суспільства знань від ідеї розвитку інформаційного суспільства, оскільки поняття інформаційного суспільства ґрунтується, перш за все, на досягненнях технології. Поняття ж суспільство знань має на увазі ширші соціальні, етичні і політичні параметри [26].

Один з найбільш комплексних і конструктивних підходів до виміру готовності тієї або іншої країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях, був в 2004 р. запропонований Всесвітнім банком в межах програми «Знання для розвитку» (Knowledge For Development - K4d). Методика КАМ

(The Knowledge Assessment Methodology) включає комплекс з 76 показників, які дозволяють порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, що характеризують групу країн. Порівняння можна проводити як за окремими показниками, так і по агрегованих індикаторах, що характеризують наступні ключові характеристики:

- *загальні індикатори*, що включають показники щорічного зростання ВВП і значення індексу людського розвитку;

- *інституційний режим економіки*, який сприяє розвитку підприємництва, а також ефективному використанню існуючого і нового знання. Індекс інституційного режиму економіки описує умови, в яких розвиваються економіка і суспільство в цілому, зокрема розглядаються «правила гри» - формальні і неформальні. Для економіки, заснованої на знаннях, важливим питанням є питання, наскільки економічне і правове середовище сприяє створенню, розподілу і використанню знання в різних проявах. В рамках цього напрямку використовуються показники рівня тарифних і нетарифних бар'єрів, якість регулювання економіки (контроль цін, регулювання банківської діяльності, регулювання зовнішньої торгівлі і розвитку бізнесу), ступінь виконання законів (оцінка кримінального стану та ін.);

- *національна інноваційна система*, що включає фірми, дослідницькі центри, університети, консультаційні та інші організації, які сприймають і адаптують глобальне знання для місцевих потреб і створюють нове знання і засновані на них нові технології. Індекс інновацій відображає успішність зв'язків бізнесу з університетами, з бібліотеками, дослідницькими центрами, лабораторіями, інноваційними центрами, різними професійними об'єднаннями. Інновації вимірюються на основі кількості науковців, зайнятих у сфері НДДКР; кількості зареєстрованих патентів; кількості опублікованих статей в науково-технічних журналах;

- *індекс освіти населення* і наявність у нього навиків з приводу створення, поширення і використання знань. Для оцінки освіти

використовуються показники писемності дорослого населення, а також відношення зареєстрованих школярів і студентів по відношенню до кількості осіб відповідного віку та ін.;

- інформаційна і комунікаційна інфраструктура, яка сприяє ефективному поширенню і переробці інформації. Індекс розвитку ІКТ узагальнює оцінки насиченості телефонами, персональними комп'ютерами. Важливим показником є також доля користувачів Інтернету серед населення.

Програма K4d пропонує також два зведені індекси - **індекс економіки знань** (*The Knowledge Economy Index - KEI*) та **індекс знань** (*The Knowledge Index - KI*). Індекс економіки знань - це середнє значення з чотирьох індексів — індексу інституційного режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. Індекс знань - це середня величина трьох індексів - індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. Ці індекси підраховують для кожної країни, групи країн і всього світу в цілому. Виходячи з цього, можемо порівняти міжнародні значення цих індексів. Розглянемо динаміку значень зведеного індексу економіки знань в країнах великої вісімки (G8).

**Таблиця 5.2.**

**Значення індексу економіки знань, побудованих за методологією КАМ, для країн великої вісімки, 1995 і 2009 рр.**

| Країна         | Індекс економіки знань |      |
|----------------|------------------------|------|
|                | 1995                   | 2009 |
| Канада         | 9,23                   | 9,17 |
| Великобританія | 9,41                   | 9,10 |
| США            | 9,53                   | 9,02 |
| Німеччина      | 9,12                   | 8,96 |
| Японія         | 8,87                   | 8,42 |
| Франція        | 8,94                   | 8,40 |
| Італія         | 8,23                   | 7,79 |
| Росія          | 5,73                   | 5,55 |

Як показує аналіз табл.5.2, у країнах великої вісімки за 14 років відбулося



зниження індексу економіки знань: на 0,44 в Італії, на 0,31 у Великобританії, на 0,16 у Німеччині, на 0,5 у Франції та Японії. Росія продемонструвала незначне зменшення (близько 0,18) значення індексу KEI. Слід також звернути увагу на той факт, що США поступилися лідерством і її показник знизився на 0,59 балів. До трійки лідерів відносяться Канада (9,23), Великобританія (9,10) і США (9,02) [27].

Слід також розглянути зведений індекс економіки знань (KEI) та індекс знань (KI), а також інші індекси (інституційного режиму економіки, інновацій, освіти і розвитку ІКТ) для *держав пострадянського простору* станом на 1995 і 2009 роки. Детальні значення індексів, побудованих за методологією КАМ, для країн пострадянського простору за 1995 і 2009 рр. представлено в табл. 5.3 [28].

**Таблиця 5.3.**

**Значення індексів, побудованих за методологією КАМ, для країн пострадянського простору, 1995 і 2009 рр.**

| Країна      | Індекс економіки знань |      | Індекс знань |      | Індекс інституційного режиму економіки |      | Індекс інновацій |      | Індекс освіти |      | Індекс розвитку ІКТ |      |
|-------------|------------------------|------|--------------|------|--|------|------------------|------|---------------|------|---------------------|------|
|             | 1995                   | 2009 | 1995         | 2009 | 1995                                   | 2009 | 1995             | 2009 | 1995          | 2009 | 1995                | 2009 |
| Азербайджан | 4,85                   | 3,83 | 4,32         | 4,05 | 2,25                                   | 3,18 | 4,97             | 3,64 | 6,02          | 5,01 | 6,17                | 3,49 |
| Білорусія   | 5,8                    | 4,93 | 5,98         | 6,19 | 2,37                                   | 1,15 | 5,42             | 5,79 | 8,37          | 8,02 | 7,03                | 4,74 |
| Вірменія    | 5,35                   | 5,65 | 5,37         | 5,37 | 3,69                                   | 6,48 | 5,76             | 6,25 | 6,14          | 6,36 | 5,83                | 3,52 |
| Грузія      | 5,63                   | 5,21 | 5,8          | 5,15 | 3,2                                    | 5,36 | 5,38             | 5,22 | 7,47          | 6,46 | 6,45                | 3,78 |
| Естонія     | 7,87                   | 8,42 | 7,76         | 8,31 | 8,19                                   | 8,76 | 6,65             | 7,56 | 8,35          | 8,32 | 8,3                 | 9,05 |
| Казахстан   | 5,08                   | 5,05 | 5,05         | 5,17 | 2,18                                   | 4,7  | 4,03             | 3,68 | 7,63          | 7,07 | 6,48                | 4,76 |
| Киргизія    | 4,44                   | 4,29 | 4            | 4,23 | 2,42                                   | 4,49 | 3,41             | 2,93 | 5,77          | 6,35 | 6,17                | 3,4  |
| Латвія      | 6,34                   | 7,65 | 5,83         | 7,52 | 6,1                                    | 8,03 | 4,56             | 6,63 | 7,56          | 8,35 | 7,15                | 7,58 |
| Литва       | 6,55                   | 7,77 | 6,36         | 7,7  | 6,71                                   | 7,98 | 5,29             | 6,7  | 7,51          | 8,4  | 6,67                | 7,99 |
| Молдавія    | 5,11                   | 5,07 | 4,02         | 5,3  | 3,47                                   | 4,38 | 4,43             | 4,79 | 7             | 6,05 | 5,55                | 5,08 |
| Росія       | 5,73                   | 5,55 | 7,19         | 6,82 | 2,55                                   | 1,76 | 5,64             | 6,88 | 8,12          | 7,19 | 6,6                 | 6,38 |
| Таджикистан | 4,05                   | 3,22 | 3,28         | 3,33 | 0,14                                   | 2,88 | 3,59             | 2,01 | 6,77          | 5,53 | 5,72                | 2,46 |
| Узбекистан  | 4,46                   | 3,25 | 4,13         | 3,95 | 0,76                                   | 1,13 | 4,24             | 3,35 | 6,9           | 6,15 | 5,93                | 2,35 |

|         |      |   |      |      |      |      |     |      |      |      |      |      |
|---------|------|---|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|------|
| Україна | 5,97 | 6 | 6,45 | 6,58 | 3,18 | 4,27 | 6,1 | 5,83 | 8,26 | 8,15 | 6,32 | 5,77 |
|---------|------|---|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|------|

Аналіз даних табл. 5.3 дозволяють розділити країни на чотири групи. До першої групи входять держави Балтії (Латвія, Литва і Естонія), які демонструють випереджаючий розвиток індексів економіки знань. Їх успіх в індексах в значній мірі спирається на високі показники індикатора інституційного режиму економіки (див. табл. 5.2).

*Друга група:* Білорусія, Росія і Україна - це країни, що володіють значним економічним і науково-технічним потенціалом, сформованим ще в рамках Радянського Союзу. Ці держави мають середні значення індексів за рахунок відносно високого рівня індексів інновацій і освіти, проте низькі значення індексу інституційного режиму економіки не дозволяють їм досягти рівня країн Балтії.

*Третя група* включає Вірменію і Молдову, де при середніх стартових значеннях зведених індексів в 1995 р. зафіксовано або зростання, або стабілізацію в 2009 р. Варто відзначити Вірменію, яка в 2009 р. за значенням зведеного індексу економіки знань (КЕІ) випередила Білорусію і наблизилася до України, тим самим фактично увійшла до другої групи.

*Четверта група* включає Азербайджан, Грузію, Казахстан, Киргизію, Таджикистан і Узбекистан. Це країни на пострадянському просторі, в яких за 14 років значення індексів економіки знань знизилися. Слід відзначити істотне зниження цих індексів в Грузії, яка в 1995 р. знаходилася на одному рівні з Білорусією та Україною, а за десять років наблизилася до Казахстану. У Азербайджані зведений індекс економіки знань зріс (за рахунок різкого збільшення індикатора інституційного режиму економіки - див. табл. 5.3), а індекс знань знизився і по рівню значень цю країну можна віднести до групи аутсайдерів.

Отже, дані індексів, побудованих за методологією КАМ для країн пострадянського простору свідчать, що Україна займає одне з вагомих місць на

просторі СНД, проте при зростанні індексу інституційного режиму економіки, спостерігається зниження значень індексу розвитку ІКТ, індексів інновацій і освіти, що може через деякий час вплинути на стабілізацію або навіть істотне зниження індексів і зумовити втрату сучасних позицій серед країн СНД. При цьому високий освітній потенціал, значні можливості інноваційного процесу і досить розвинена база фундаментальної і прикладної науки є основою для досить високих значень України в міжнародних індексах, пов'язаних з розвитком суспільства знань.

В Україні існує щільний зв'язок між високими, одними з кращих в світі, показниками розвитку економіки, високим рівнем освіченості населення, яке включилося в активну економічну діяльність разом з суб'єктами господарської діяльності, та інтенсивним здійсненням капіталовкладень (у 2—3 рази вищі за динаміку ВВП). Але, незважаючи на це, економіка України в цей період розвивається в основному у традиційних для нас секторах, характерних для групи країн, що є сировинним додатком розвиненого центру, хоча в Україні наявні й окремі сучасні супертехнології, наприклад в аерокосмічній галузі, які надалі можуть стати локомотивом змін. Такі факти є певним парадоксом сучасності, але завдяки ним у нас є підстави вибудувати економіку і, відповідно, суспільство, що розвиваються на основі знань. Наша економіка ще не ґрунтується на технологіях 5-го та 6-го технологічних укладів і не є, зрозуміло, "новою економікою" [24].

Рух до суспільства і економіки знань, який супроводжується демократизацією суспільного життя, за умов глобалізованого світу може привести до успіху, якщо: *по-перше*, є результати розвитку демократичних процесів на тлі поєднання технологічних і культурних надбань; *по-друге*, демократизація розвитку відповідає запитам більшості громадян; *по-третє*, вона ґрунтується на історичному досвіді, тобто здійснюється поєднання індивідуалізованих і національних цінностей внаслідок їхньої постійної ідентифікації; *по-четверте*, створюються національні інноваційні системи, які відповідають запитам сучасності і поєднують структури суспільного і

державного характеру. Отже, у межах завдань переходу до суспільства знань і відповідної йому економіки знань процес змін повинен мати не тільки характер перехідного процесу, а й співпадати із соціальним конструюванням життя суспільства.

Реалізація соціального проекту модернізації в напрямку відтворення суспільства і економіки знань, де вища освіта, по аналогії з високорозвиненими країнами, стає домінуючою для більшості випускників шкіл, об'єктивно суттєво обмежить мотиви до еміграції, що позитивно впливатиме не тільки на продуктивність, а й на забезпеченість економіки трудовими ресурсами.

*Освіта в сучасному вимірі* — найважливіший елемент розвитку людського потенціалу на відміну від всіх попередніх часів. В такому випадку для конструювання соціальної реальності економіки і суспільства знань найважливішим є процес, в якому на відміну від традиційного механізму соціального конструювання реальності, де однопорядково або близько до цього існував соціальний детермінізм оточуючого середовища, що визначав формування особистості, в якому взаємодіяли і емпіричний досвід, і емоційне сприйняття суспільства, і процес освіти, і духовно-естетичне виховання, і природний детермінізм в сучасному сприйнятті. Соціальний детермінізм суспільства починає визначатися найважливішою складовою — освітою. Освіта у першу чергу формує соціально-культурні і навіть психологічні аспекти навколишнього середовища людини, на відміну від попередніх часів, коли в тріаді сім'я-школа-суспільство школа в широкому розумінні займала порівняно невеликий відрізок часу. В сучасних умовах школа утворює освітній ланцюжок: система дошкільного виховання, початкова школа, середня та середньо-спеціальна освіта у відповідних учбових закладах, вища освіта та процес неперервної освіти і самоосвіти протягом усього життя, що й забезпечує перетворення освіти на інститут, який переважно формує соціальний порядок світосприйняття на відміну від біологічного.

Якщо виходити з одного із найважливіших методологічних положень П. Бергера і Т. Лукмана про те, що людина має безперервно екстерналізувати себе

в діяльності, то у суспільстві, в якому панує економіка знань, необхідна система безперервної освіти, в той час як на даному етапі "...современная система образования стран с переходной экономикой не развивает у учащихся те умения и навыки, которые понадобятся им в условиях модернизации экономики и производства", що вимагає перегляду та особливо поглиблення підходів до освіти в сучасних умовах задля розв'язання завдань майбутнього [24].

Як було вище зазначено, суспільство знань і економіка, заснована на знаннях існують і успішно розвиваються за рахунок реалізації проекту, який має соціальний характер і ґрунтується не тільки на спеціалізованих знаннях, а й на буденних, які постійно оновлюються, розширюються, доповнюються, типізуються через інновативну діяльність. При цьому буденне знання має не менш важливе значення ніж спеціалізоване і, на нашу думку, одне з них є необхідною, а інше — достатньою умовою досягнення успіху.

Буденне знання, згідно з яким людина орієнтується в своєму житті в Україні і мотивує свою діяльність, вимагає серйозної уваги, оскільки тільки 22,2% населення, згідно з опитуваннями, оцінили, що життя їх залежить здебільшого від них самих, а не від зовнішніх обставин. При цьому цей показник за 9 останніх років зріс всього на 3 процентних пункти. І низька його динаміка, і низький рівень суб'єктивної оцінки можливостей, активності та відповідальності особистості в Україні свідчить про те, що індивідуалізована активність, а значить й інновативний її характер за західним взірцем росте занадто повільно [24].

Скорочення розриву між соціальним розвитком та економічним ростом за допомогою технологічних інновацій, інформаційного менеджменту і рівномірного світового розвитку неможливо досягти, безпосередньо покладаючись на сили вільного ринку. Воно неможливо без зусиль окремих держав, що поки обирають оборонні стратегії. Виконання цього завдання потребує значного технологічного росту держав, фірм і домашнього господарства по всьому світу — такою повинна бути стратегія, яка складає

першочерговий інтерес для всіх, включаючи бізнес і особливо компанії, що спеціалізуються на високих технологіях.

В Україні для розвитку інноваційної моделі потрібно *посилити роль держави в сприянні розвитку фундаментальної та прикладної науки* шляхом збільшення видатків на науково-технічну діяльність, залучати до наукових досліджень підприємства середнього та малого бізнесу з метою підвищення ефективності капіталовкладень. Критичним відставанням України є вкрай низька участь приватного сектору та підприємництва у фінансуванні науки та НДДКР.

Значна роль корпоративних структур (бізнесу) в фінансуванні НДДКР спостерігається в Південній Кореї (76,1%), Фінляндії (70,4%), Німеччині (70,4%). В Україні цей показник складає 34,5 %, що вище лише Польщі (27,4%) [29]. В цілому, структура фінансування науково-технічних робіт в Україні свідчить про фінансування науково-технічного розвитку за рахунок прямої державної підтримки та вкрай недостатнє використання непрямих методів його стимулювання, зокрема за рахунок розширення зв'язків між наукою та підприємницьким середовищем.

Варто додати, що Україна на фоні інших держав має чим пишатися. Виробництво приладів та систем бортового радіоелектронного обладнання, аерокосмічні технології, базові технології ракетно-космічної галузі - це не повний список того надбання, яке ставить державу на один рівень із країнами-лідерами.

Проте окремих досягнень замало, адже критерій вступу країн до ЄС відносно стану науки та освіти дуже високий: на науково-дослідні розробки має витрачатися не менше 2,5 % від ВВП. У травні 2004 р. десять нових країн Центральної Європи вступили в ЄС, хоча показники їхнього розвитку не повністю відповідали поставленим критеріям. Однак навіть не володіючи тими перевагами, які має Україна, у порівнянні з темпами розвитку та реформування української економіки вони значно випереджають нас і готові до активного впровадження елементів «економіки знання». На відміну від них, у нашій країні відсутній системний підйом, а утримання передових позицій відбувається за

рахунок ентузіазму вчених. Наближення до стандартів ЄС – це справа реалізації довгострокової стратегії модернізації систем науки, освіти, економіки; приведення у відповідність потреб внутрішнього ринку та суспільства і світових тенденцій; запровадження здорової ринкової економіки [30].

Для того, щоб виміряти готовність суспільства до запровадження нового типу суспільного розвитку Фінський центр технічних досліджень запропонував такі *12 критеріїв вимірювання* [24]: базова освіта та навчання (грамотність у читанні, калькуляції та наукових знаннях); загальні вміння та знання (рівень грамотності дорослих, участь у навчанні впродовж всього життя); інвестиції в ДР /дослідження та розвиток/ (громадські та приватні витрати); наукові та технологічні здатності (кількість дослідників, зайнятість на підприємствах середнього та вищого технологічного рівня, частка жінок, зайнятих на наукових та технологічних підприємствах); використання інформації та комунікаційних технологій (ЮТ), таких як електронна комерція; продуктивна віддача від науки та технологій (кількість патентів, продуктивність праці); підприємництво (бізнес-підприємства, започатковані на винаходах, об'єм на початку вкладених капітало-інвестицій); інноваційні процеси (частка громадських ДР фондів, які йдуть на підтримку малих та середніх підприємств, кількість таких підприємств, які створюють інновації для себе або беруть участь в інноваційній кооперації з іншими); інноваційні мережі (відкритість для міжнародної торгівлі, співробітництво в міжнародних ДР діях); відповідальність за навколишнє середовище (зміни клімату, відповідальність приватного сектора за екологічні фактори); екологічні системи (якість води та повітря, біологічна різноманітність).

Як бачимо, наведені критерії охоплюють такі сфери, як освіта, наука, соціальна сфера, підприємництво, державне управління, екологія. Добробут людини є узагальнюючим напрямком вимірювання корисності технологічних інновацій. Також глибина заглиблення інноваційних елементів в суспільне життя, їх легітимація та вплив на ухвалення управлінських рішень є перевіркою дієвості державної інноваційної політики. Всі разом вони дозволяють побачити, наскільки декларування інноваційного розвитку відповідає реальній практиці.

Аналізуючи в цілому *готовність України до формування економіки знань*, можна відзначити, що наша країна має значні можливості адаптуватися до нових умов і викликів, пов'язаних із стрімким розвитком ІКТ, підвищенням ролі знань і інновацій як чинників економічного і політичного впливу країн на міжнародній арені. Це обумовлено в першу чергу *високим науковим і освітнім потенціалом, досить розвиненою матеріально-технічною базою української науки і освіти*. В той же час своєрідним гальмом, яке стримує просування України в міжнародних індексах розвитку економіки знань, залишаються *низькі позиції в індексах розвитку інституційного середовища*. Це, в першу чергу, низька ефективність державного управління розвитку інновацій, нерозвиненість венчурного підприємництва, високі адміністративні бар'єри для інноваційних підприємств. Для реалізації наявного значного потенціалу по формуванню нової економіки необхідний розвиток інституційних основ сучасної економіки і форсоване зростання матеріально-технічної бази економіки знань, у тому числі її компонента, спрямованого на ефективне використання ІКТ в науці, бізнесі і державному управлінні.

## Література

1. Иноземцев В. Модели постиндустриального развития // Экономика знаний: вызовы глобализации: монография / под заг. ред. А.С. Гальчинского та ін. – К., 2004. – 262 с.
2. Майданский А.Д. Векторы и контуры общества знаний // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. – 2005.- № 2.- с. 4-12
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / В.Л. Иноземцев (пер. с англ.). — М. : Academia, 1999. — 787 с. — ISBN 5-87444-070-4.
4. Иноземцев В.Л. Мегатренды мирового развития: неизбежность монополюсной цивилизации. - М.: Экономика, 2001. - 295 с.



5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
6. Кушерець В.І. Знання як стратегічний ресурс соціальних трансформацій. — К.: Знання України, 2002. — 248 с.
7. Балабанова Н.В. Суспільство знань та інновацій: шлях до майбутнього України. — К.: Арістей, 2005. — 104 с.
8. Інститут телекомунікацій і глобального інформаційного простору НАН України <http://www.itel.nas.gov.ua/>
9. Балашов В. Образование как источник знаний // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 12. — с. 108-112.
10. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток // Економіка знань: виклики глобалізації: монографія / під заг. ред. А.С. Гальчинського та ін. — К., 2004. — 262 с.
11. Данилишин Б. Куценко В. Освіта, наука і виробництво у контексті вимог Болонської декларації // Вісник НАН України. — 2007. - № 3. — с. 14-23.
12. Бойко А.М, Ланська С.П. Впровадження системи безперервного навчання – один з чинників розвитку міжнародного ринку праці в умовах глобалізаційних процесів. // [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.donnu.edu.ua/ekonom/nauka/BSEC\\_2009/683.pdf](http://www.donnu.edu.ua/ekonom/nauka/BSEC_2009/683.pdf)– Назва з екрану.
13. Степко М.Ф., Клименко Б.В., ТОВАЖНЯВСЬКИЙ Л.Л. Болонський процес і навчання впродовж життя: Монографія/ МОН України, НТУ "ХПІ".- Х.: НТУ"ХПІ", 2004.- 112с.
14. Статистична інформація: Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. — Назва з екрану.
15. Майер В. Г., Бабанский М. Д. Классические университеты: современность и перспективы // Университетское управление: практика и анализ. — 2000. — № 2 (13).
16. Прокопьев В. П. О признаках классического университета // Университетское управление: практика и анализ. — 2000. — № 2(13). — С. 35–39.
17. Майер Г. В. О критериях Исследовательского университета //

Університетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 3(26). – С. 6–9.

18. Журавлев В. А. Классический исследовательский университет: концепция, признаки, региональная миссия // Університетское управление: практика и анализ. – 2000. – № 2 (13).

19. Концепція Державної цільової програми інтеграції науки та освіти в університетах на 2008–2012 роки «Наука в університетах» (Проект) // Освіта України. – 2007. – № 37. – 15 травня. – С. 6–7.

20. Семиноженко В.П. Інноваційна політика України як національний проект // Економіка знань: виклики глобалізації: монографія / під заг. ред. А.С. Гальчинського та ін. – К., 2004. – 262 с.

21. Каленюк І. Фінляндія – побудова суспільства знань та інноваційної економіки // Науковий світ. – 2006. - № 4. – с. 18-22.

22. Офіційний сайт ЗАТ “Новокраматорський машинобудівний завод“ // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nkmz.com/Russian/index.html> – Назва з екрану.

23. Сердюк В.Р., Заюков І.В. Сучасні підходи до професійної підготовки економічно активного населення як складової інноваційного розвитку економіки України: Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 177 с.

24. Геєць В.М. Про характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка знань: виклики глобалізації: монографія / під заг. ред. А.С. Гальчинського та ін. – К., 2004. – 262 с.

25. Экономика знаний: мировые тенденции и Россия // Вестник московского университета. серия 6. Экономика.- 2005. - №3. – с. 100-109.

26. До суспільств знань: Всесвітня доповідь ЮНЕСКО. – Париж: Вид-во ЮНЕСКО, 2005. – 239 с.)

27. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations. World Bank, Mart 2010 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://info.worldbank.org> – Назва з екрану.

28. KAM (The Knowledge Assessment Methodology), -

<http://info.worldbank.org>.

29. Левковська Л.В. Стан та перспективи розвитку науково-технічного потенціалу України // Вісник СумДУ. – 2007.- № 5 – с. 23-29.

30. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти/ Б.Данилишин, В.Куценко// Вісник НАН України.- 2005.- №9.- С. 26-36.

#### **5.4. Ментальність як неформальний інститут формування та розвитку людського капіталу**

*Позитивная ментальность притягивает удачу.*

*Эпикур*

У сучасних умовах, коли відчувається значний вплив глобалізаційних процесів на формування та розвиток людського капіталу, важливо усвідомити значення інституціональної структури. Під **інституціональною структурою** розуміють сукупність певним чином упорядкованих інститутів, що дозволяють досягти впорядкованості в суспільстві та знизити невизначеність у взаємовідносинах між людьми й організаціями. В її основі лежать так звані *неформальні інститути* (неписані закони й правила), що сформувалися в результаті тривалого процесу суспільної еволюції та *формальні інститути* (правові норми).

Враховуючи те, що всі нації унікальні й проходять власний історичний шлях розвитку, кожна з них створює особливу, відмінну від інших інституціональну структуру. Це викликано тим, що інституціональна структура як категорія має *ознаки інваріантності* (незмінності, постійності) та *динамізму* і *мінливості*. Виходячи із цього, якщо розглядати дану структуру в постійному русі, то будь-які зміни в суспільному житті спричиняють необхідність створення нових і ліквідації старих інститутів; після закінчення певного періоду часу формальні інститути можуть змінювати свій статус і переходити в розряд неформальних, і навпаки - неформальні правила переходять в офіційну

юридичну форму.

Властивість інваріантності інституціональної структури проявляється в збереженні особливостей нації, унікальності її історичної та культурної спадщини; укорінення норм, звичаїв і традицій, що впливають на суспільне сприйняття нових інститутів. Тобто, введення або зміна формальних інститутів, яку б форму вони не носили (створення нових, відновлення колись втрачених інститутів, "імпортування" та ін.) само по собі не розв'яже проблеми організації нової соціально-економічної системи. Ефективність їх діяльності буде залежати від того, чи відповідають вони менталітету даного суспільства чи ні.

На формування людського капіталу впливають як формальні так і неформальні інститути. До **неформальних** належать *менталітет, сім'я, учебні заклади* (школа, технікум, університет), а до **формальних** - *підприємство і держава*.

**Економічна ментальність** як основний неформальний інститут формується під впливом природно-кліматичних, культурних, соціально-економічних факторів, об'єктивних умов життя нації і визначає характер соціально-економічних норм (формальних інститутів), який в свою чергу визначає траєкторію економічного розвитку нації.

*Формування людського капіталу* починається з мікрорівня – *сім'ї*, як основного неформального соціального інституту, в межах якого створюється потенційний людський капітал. Всі функції сім'ї спрямовані на накопичення та відшкодування витрат, пов'язаних зі створенням людського капіталу і розвитком підприємницького потенціалу. Головним фактором відтворення стає не накопичення матеріальних благ, а накопичення знань, досвіду, вмінь, навичок, здоров'я, фізичного та розумового розвитку. Запаси людського розвитку створюються та накопичуються на протязі життєвого циклу сім'ї.

Під **формальною інституціональною структурою** розуміють організаційну структуру інституціональної системи, яка являє собою сукупність індивідів, які координують свою діяльність для досягнення відповідних цілей на основі спільних інтересів, розподілі прав та обов'язків. До складу

*формальних структур* належать фірми, ринки, біржі як елементи організаційно-технічної підсистеми інституціонального середовища. Теорія людського капіталу розглядає фірму як інститут, який сприяє розвитку продуктивних здібностей людини на мікрорівні, де потенційний людський капітал перетворюється в реалізований людський капітал [1, с.44]. Як зазначав Лестер Туроу: «Людський капітал створюється фірмами, оскільки вони часто виступають як ефективні виробники цього капіталу» [2].

На *макрорівні* активною силою у формування інституціонального середовища є **держава**, тобто вона створює значну частину формальних правил у вигляді правових норм, законодавчих актів та системи їх дотримання. Значна роль держави у формування людського капіталу полягає не тільки у розробці та реалізації державної соціальної політики, спрямованої на пріоритет фінансування охорони здоров'я, освіти і культури, а й у комплексному вирішенні проблем шляхом створення рівних умов конкуренції, зменшення податкового тягаря, розвиток банківської системи і фінансового ринку [3, с.7-10].

Важливість окремих інститутів підкреслюється і у доповіді Світового банку, в якій виділяються вміння і здібності, необхідні для успішної діяльності. Вони відносяться до трьох основних категорій: робота, сім'я, суспільство.

Інститут «сім'ї» має дуже велике значення для формування та розвитку людського капіталу, починаючи з перших етапів, від неї залежить наскільки ефективно і в повному обсязі будуть використані всі здібності дитини. Як відмічає у своїх дослідження Джеймс Х'юз кожна успішна сім'я, високо оцінювала п'ять якостей – правду, красу, доброту, спільність та співчуття. Члени сімей, які успішно зберігали своє становище, демонстрували ці якості як у сімейних відносинах, так у відносинах з оточуючими. Тобто для успішного довготривалого збереження стану сім'ї необхідним є створення і підтримка системи управління або спільного прийняття рішень, щоб на протязі довгого часу приймати правильні і позитивні рішення і сприяти формуванню духовного «капіталу» людини, який є складовим елементом людського капіталу.

Людський капітал формується не за рахунок майбутніх доходів, а за рахунок альтернативних витрат сім'ї. **Людський капітал сім'ї** – це економічні відносини, які виникають між членами родини з приводу формування, реалізації, накопичення людського капіталу, самозростаючого в процесі його реалізації. Капіталом називають відповідні здібності, навички, освіченість, здоров'я людини. Якщо під ним розуміють накопичені та використані у виробництві здібності та навички, то можна виділити два взаємопов'язаних види людського буття – *капітал – власність* та *капітал-функція*. В першому випадку мова йде про структуру людського капіталу, здібностях, втілених в людину, які нерозривно пов'язані з її особистістю. У другому - про функціональні здібності індивіда, які полягають в комунікабельності, ініціативності, активності. Капітал – власність та капітал – функція не можуть існувати окремо, тому що, знання та навички індивіда не можуть принести дохід власнику без його функціональних здібностей. Для отримання індивідом максимального прибутку, подальшого ефективного розвитку необхідним є раціональне поєднання капіталу – власності та капіталу – функції, який забезпечує його.

Дуже важливе значення має природна суть людського капіталу, яка проявляється в його віці, приналежності до статі, в фізичному стані. Всі ці якісні характеристики визначають біологічну активність носія людського капіталу. Вони закладаються і розвиваються у сім'ї.

Можна виділити наступні *функції сім'ї по формуванню та відтворенні людського капіталу*:

- участь членів родини у суспільному виробництві, де відбувається прояв здібностей та основне джерело розподілу життєвих благ;
- організація сімейного споживання та введення домашнього господарства як індивідуального виробництва;
- накопичення приватного сімейного майна та забезпечення його спадкування;
- фінансова діяльність з приводу формування та використання бюджету

родини.

Звідси слідує, що **людський капітал** – це здібності, знання, здоров'я, вміння, економічна форма їх виробництва та реалізації з метою отримання прибутку на основі приватної власності та самореалізації через ринок або самозростаючу вартість створення цих здібностей, здоров'я, знань, вмінь. Основною ланкою у формуванні та реалізації людського капіталу є інститут сім'ї, функції якого впливають на якісний стан людського капіталу.

Поділяємо точку зору В.Є. Харченко, який виділяє наступні *фактори*, що *впливають на формування та розвиток людського капіталу*:

- фактори макроекономічного середовища та ті зміни, які в ньому відбуваються (фактори, що відображають умови функціонування національних економік, такі, як загальногосподарська кон'юнктура, стан та динаміка платоспроможного попиту, механізми державного регулювання економіки, наявність та рівень розвитку ринкової інфраструктури);

- структура сім'ї (наприклад, якщо сім'я має авторитарну структуру, яка характеризується жорстким підкоренням дружини чоловікові, а дітей – батькам, то це може негативно вплинути на людський капітал. В свою чергу, демократичні сім'ї засновані на розподілі ролей згідно не з традиціями, а з особистісними якостями і здібностями подружжя, на рівній участі кожного з них у прийнятті рішень, добровільному розподілі обов'язків у вихованні дітей здатні формувати якісний людський капітал);

- матеріальні умови життєдіяльності (рівень доходів, умови життя – це показники, які виступають індикаторами благополучного суспільства, в якому формується людський капітал);

- особисті характеристики батьків (соціальний статус, рівень освіти, загальна та психолого-педагогічна культура, орієнтація на виховання та освіту дітей визначає в подальшому їх моральний і фізичний потенціал, її трудову виробничу діяльність та людський капітал майбутнього);

- психологічний клімат у родині, система та характер відносин між членами, їх спільна діяльність (володіючи особливими можливостями у

формуванні емоційного, чуттєвого розвитку дитини, родина тим самим створює передумови для розвитку індивідуальності особи;

- допомога родині з боку суспільства та держави в освіті та вихованні дітей (збільшення державних виплат, надання субсидій та допомоги малозабезпеченим родинам).

Таким чином, в умовах переходу до *інформаційного суспільства* родини хоч і продовжують виступати виробничими одиницями, однак характер результатів їх діяльності значно змінився, бо цим *результатом* здебільшого стають не матеріальні блага як такі, а послуги, самі люди, виробництво яких нині розуміється як *виробництво людського капіталу*, головного багатства суспільства.

Слід підкреслити, що кожна людина може здобувати свої знання одним з двох шляхів: у процесі інтенсивного навчання або в результаті активної практики. **Навчання** – це процес життєвого циклу, в якому дуже велике значення має вибір часу і послідовність інвестицій. В учбовий процес необхідно перш за все інвестувати в дитинстві та юності, недоінвестування на цьому етапі може стати причиною значних витрат у майбутньому. Враховуючи те, що учбовий процес являє собою поступове накопичення знань, тому інвестиції в цей процес в період дитинства та юності мають найбільшу віддачу, тому, що вони підвищують продуктивність наступних інвестицій. Наприклад, заняття в дитинстві можуть сприяти зростанню досягнень дитини у навчанні в майбутньому, а недоінвестування може призвести до збільшення витрат, пов'язаних з виправленням попередніх помилок.

Дослідники Світового банку дійшли висновку, що ті, хто інвестує в ранньому дитинстві отримують значні дивіденди. Діти в тих країнах, які розвиваються, страждають від сильного дефіциту їжі, здоров'я, а також пізнавального та соціоемоційного розвитку, мають негативний вплив на успіхи у навчанні, працевлаштуванні, розмірі заробітної плати на протязі всього життя [4, с.81].

З економічної історії відомо, що на початку ХХ століття середній житель



Британських островів міг продуктивно працювати лише п'ять годин на добу. Причиною було незначне споживання калорій, воно забезпечувало лише цей невеликий проміжок виробничого часу. За розрахунками економістів, половина економічного зростання в Британії створена за рахунок покращення харчування і охорони здоров'я. Тому умови, в яких живе населення, дуже важливі. Якщо населення не одержує достатньо харчування, існують проблеми з охороною здоров'я і освітою, тоді ні економічного зростання, ні розвитку не буде.

Наступним важливим інститутом у формуванні людського капіталу є **учбові заклади** (школа, технікум, університет). Отримавши певні знання на першому етапі, наступною метою є збереження уже існуючих та отримання нових. На цьому етапі важливу роль починає відіграти разом з сім'єю, вже система освіти. Батьки безпосередньо впливають на рішення дітей про відвідування школи, вони впливають на поведінку, переваги на користь навчання через домашнє середовище, а також допомагаючи дітям розвивати та вдосконалювати свої здібності. Наприклад в Індії взаємозв'язок між грамотністю матері та отриманням освіти дітьми частково відображає вплив освіти матері на тривалість навчання дітей. Дуже великий вплив має соціальне середовище. Крім того, дослідження підтверджують, що більша освіченість асоціюється з вибором більш здорового способу життя. Це пояснюється тим, що освіта сприяє підвищенню рентабельності здоров'я, також дозволяє сподіватися на більш високі доходи у майбутньому [5, с.337]. Лестер Туроу зазначає, що з раціональної точки зору, бідні не повинні давати освіту своїм дітям. Їх гроші потрібні їм на більш важливі речі. Люди середнього класу, як правило, не мають наміру давати освіту дітям, якщо можуть цього уникнути. Багаті в більшості випадків дають своїм дітям освіту. Але це створює двополюсне суспільство, розділене на освічених та неграмотних. З цією точкою зору можна частково непогодитися, тому що в умовах переходу до інформаційного суспільства, значення освіти стає все більш вагомим і кожна родина, незалежно від матеріального становища, намагається дати освіту своїй дитині. У цьому і полягають альтернативні витрати родини заради отримання

освіти. Слід згадати слова Рональда Рейгана, який підкреслював те, що ми даємо гроші на науку не тому, що ми багаті, а ми багаті, тому що даємо гроші на науку. Це свідчить про те, що освіта та наука у високорозвинутих країнах є стратегічними напрямками державного фінансування.

Галузь освіти в Україні має свої особливості, однією з яких є те, що значна кількість студентів навчається у вищих навчальних закладах, що є безумовно позитивним, але недостатньо дітей отримують освіту у професійно-технічних закладах, що призводить до деформації та диспропорції в структурі робочої сили (див. табл.5.4).

Наприклад, вузи Запорізької області готують значну кількість студентів інженерних спеціальностей, яким дуже важко реалізувати себе після закінчення навчання. Це обумовлено ще тим, що в Україні склалася така ситуація, що наука не може достатньо швидко адаптуватися до нових умов, а підприємства - використовувати новітні технології та розробки. Тому між наукою та підприємствами існує певний розрив, який необхідно, якщо не ліквідувати, то хоча б скоротити.

**Таблиця 5.4**

**Співвідношення студентів у вузах та професійно-технічних закладах**

| рік  | Кількість студентів, тис.                              |                                 |
|------|--|---------------------------------|
|      | у вищих навчальних закладах, III-IV рівнів акредитації | у професійно-технічних закладах |
| 2000 | 1402   | 524,6                           |
| 2001 | 1548   | 512,3                           |
| 2002 | 1686,9   | 501,9                           |
| 2003 | 1843,8   | 493,1                           |
| 2004 | 2026,7   | 507,3                           |
| 2005 | 2203,8   | 496,6                           |
| 2006 | 2318,6   | 473,8                           |

Закінчення табл. 5.4

|      |        |       |
|------|--------|-------|
| 2007 | 2327,5 | 454,4 |
| 2008 | 2364,5 | 436,7 |
| 2009 | 2245,2 | -     |

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

На нашу думку, для вирішення цієї проблеми доцільним є *створення та розвиток підприємств, які продукують нові технології*. Ці підприємства здатні об'єднати «розсіяні» таланти і залучити висококваліфіковану робочу силу, яка забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції поліпшеної якості та її експорт за кордон. Високотехнологічні підприємства здатні забезпечити конкурентоспроможність і створити нові робочі місця, а також краще реагують на потреби виробничого процесу і ринку, намагаються зменшити витрати і усунути «вузькі» місця. **Продукування нових технологій** – це не самоціль, а засіб досягнення високих економічних цілей та можливість утримувати конкурентоспроможну нішу. Таким чином, підприємства, які спеціалізуються на новітніх технологіях є чи не найважливішою умовою вирішення багатьох економічних проблем і здатні забезпечити зростання нашої економіки.

Окрім того, підприємства є ще одним інститутом формування людського капіталу. **Підприємства третього тисячоліття** - це підприємства, що використовують зовсім не ті методи і навички, які використовували підприємці у минулому. Нові методи розвиваються за сучасними інформаційними та телекомунікаційними технологіями, які потребують високої кваліфікації від працівників. Тому головна *цінність для підприємств третього тисячоліття* - це висококваліфіковані фахівці, які на практиці використовують свій людський потенціал, який здатний перетворюватися у людський капітал у майбутньому.

Тобто, **людський капітал підприємства** - це місце, звідки беруть свій початок усі шляхи, невичерпне джерело оновлення. Якщо інтелектуальний капітал – це дерево, то окремі люди – живильний сік, стимулятор росту. Гроші можуть «говорити», але не думати, машини виконують завдання, але не

створюють нічого нового. Головна мета людського капіталу - це оновлення (продукції, послуг, виробничих процесів). Таким чином, людський капітал утворюється і виявляє себе в умовах конкретної діяльності, яка спрямована на досягнення новизни. Людський капітал збільшується двома шляхами: коли організація використовує максимальний обсяг знань своїх робітників і коли максимальне число людей володіє знаннями, які здатні принести користь.

Людський капітал компанії втілюється в людях, яких важко замінити і вони мають високу додану вартість, ті працівники, таланти яких у поєднанні з досвідом, виробляють товари та послуги, яким споживачі віддають перевагу перед продукцією конкурентів.

Якщо мову вести про підприємство, то можна описати *людський капітал* як *комбінацію наступних факторів*:

- якості, які людина застосовує у своїй праці: розум, енергія, позитивність, надійність, відданість;
- здатність людини вчитися: обдарованість, уява, творчий характер;
- мотиви людини ділитися інформацією і знаннями: командний дух та орієнтація на цілі.

Саме *люди* – єдиний *елемент*, який здатний *створювати вартість*, а обладнання, сировина, енергія – це лише інертні потенціали, які за своєю природою нічого додатково не створюють і не можуть створити, поки людина не використає цей потенціал, змусивши його працювати [6, с.14].

Стюарт Т. зазначав, що людський капітал – це те, що залишає робоче місце разом з людиною, а інтелектуальний капітал – це те, що залишається на підприємстві [7, с.155]. У цьому і полягає особливість людського капіталу, яка передбачає, що людський капітал належить самій людині і підприємство не може володіти ним, а лише орендувати.

Крім того, як зазначає Головінов О.М., кожна людина має *приховані (латентні) здібності*, що не можуть бути відкриті доти, поки вона не втягується в специфічні види діяльності, у яких ці здібності необхідні для ефективної роботи. Особливо це виявляється тоді, коли працівники отримують

нові посадові позиції. Працівники одержують нове поле діяльності, яке вимагає таких здібностей, про які зовсім або майже невідомо заздалегідь. Таким чином, можна зробити висновок про вирішальну роль підприємства у виявленні й розвитку прихованих здібностей працівника [8, 74].

На думку Ф. Хайека люди відрізняються «не стільки великим обсягом знань, скільки великими можливостями вилучати користь зі знань інших людей» [9, с.33]. Ще Критський зазначав, що людський капітал може формуватися і без додаткового інвестування, тобто без додаткових витрат на навчання. Йдеться про відомий спосіб «*learning by doing*», або навчання з використанням практики та досвіду колег. Проблема формування як невід’ємна від проблеми його розвитку, освіта забезпечує близько 60% приросту доходів, 40% припадає на інші компоненти формування рівня доходів [10, с.15].

На виявлення здібностей людини має великий вплив **мотиваційний механізм**. Тобто на сучасному етапі розвитку важливою є мотивація людей до використання свого людського потенціалу. Мотивація працівника означає надати можливість реалізувати накопичений досвід, професійні навички і життєві цінності, працюючи на користь підприємства. Винагорода за працю повинна відповідати внеску працівника, окрім того необхідно дотримуватися відповідного балансу між матеріальною та нематеріальною винагородою. У зворотному випадку він втрачає інтерес до праці, його діяльність незабаром стане від’ємною для підприємства. «Абсурдність праці породжує специфічну людську хворобу, навіть якщо вона має матеріальну винагороду. Така праця призводить до деградації людини, порушенню її психологічної рівноваги» [11]. Слід зазначити, що розрізняють внутрішню і зовнішню мотивацію. Внутрішня мотивація породжується трудовою діяльністю, а зовнішня мотивація передбачає мотиви, які знаходяться за межами праці і самого працівника – це заробітна плата, прагнення до визнання. Зовнішня мотивація поділяється на позитивну (матеріальне стимулювання, визнання колег, підвищення, тобто всі стимули, заради яких людина вважає за потрібне прикласти всі зусилля) та негативну критику (система покарань, штрафів). Щодо доцільності

використання того чи іншого виду мотивації, слід відмітити, що чим праця складніша, тим більшу ступінь творчості вона передбачає, тим більш ефективнішими є внутрішні мотиви. Зовнішні позитивні мотиви можуть бути ефективними лише недовготривалий період, а дія негативних зовнішніх мотивів ще менш триваліша, ніж позитивних. Багаторазове застосування зовнішніх стимулів призводить до зниження їх ефективності. Мотиваційний комплекс впливає на морально-психологічний клімат у колективі. Відносини у колективі можуть формуватися на основі внутрішньої мотивації, а зовнішня мотивація породжує тенденцію до індивідуалізму, суперництва, недовіри. Але важливо те, що внутрішня мотивація сприяє розвитку індивідуальних особливостей людини, а зовнішня робить працю цікавою, неординарною.

У своїй роботі «Третя хвиля» Тоффлер Е. наводить приклад: тільки 56% американських працівників, переважно похилого віку, ще зберігають мотивацію традиційними стимулами. Вони щасливі отримувати чіткі вказівки на роботі і зрозумілі завдання, не розраховують знайти «сенс» у своїй роботі. Всупереч цьому, вже 17% людей відображають нові цінності, вони прагнуть більшої відповідальності та більш живої роботи з дорученнями, які варті їх таланту та кваліфікації. Разом з фінансовою винагородою, вони шукають у роботі сенс. Але немає такого одного набору стимулів, яким би можна було мотивувати весь спектр робочої сили. Більше того, робота за гроші більше не має такої мотивуючої сили, як раніше.

Представники шведської школи сучасних економістів стверджують, що сьогодні для багатьох шведських фірм у системі мотивації перше місце посідає саме команда, у якій працює людина (для працівника такі «м'які цінності», як дружба, партнерство та колектив мають першочергове значення). Друге місце посідає цікава робота, третє - відчуття, що працівник може сам контролювати свою діяльність, тобто ніхто не змушує його працювати, а навпаки, він сам турбується про якісне виконання своєї задачі. І на сьомому місці – розмір заробітної плати.

Ми погоджуємося з думкою Тоффлера Е., що в умовах переходу до

інформаційного суспільства слід також усвідомлювати важливість такого фактору як час для розвитку економіки, і поки ми не зрозуміємо ролі фактору часу, ми ніколи не звільнимся від того тиску, який спричиняє на нас час, та нікому непотрібних зайвих витрат. Все більший відсоток того, що ми знаємо, насправді все в меншій мірі є істинним. Це пояснюється тим, що сьогодні знання, необхідне для праці змінюється так швидко, що його необхідно постійно відновлювати, як на самій роботі, так і поза нею» [12, с.164-165].

Крім того, Альберт Шапіро видвинув **гіпотезу про напіврозпад знань** (дослівно — про «половину життя знання»), що отримала широкий відгук серед фахівців з управління людськими ресурсами. Це визначення запозичене з фізики, де існує поняття періоду напіврозпаду радіоактивності. Мається на увазі, що інтенсивність випромінювання радіоактивної речовини поступово скорочується, але ніколи не зникає остаточно. Тому визначається період, за який випромінювання скорочується наполовину.

Стосовно знання дана аналогія справедлива. Людина ніколи нічого не забуває остаточно, і при певному збігу обставин з її пам'яті впливає щось, здавалося б, давно, забуте. Період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. Сьогодні вважається, що період напіврозпаду знань у сфері науки і проектування складає близько 5 років.

Окрім природного витіснення з активної пам'яті індивідуума частини знань, які не використовуються, процес їх зносу має ще одну сторону. Це моральне старіння низки відомостей і положень під натиском новітніх досягнень науки і техніки.

Кніхт П. [13] говорить про знання з довгим періодом напіврозпаду і про знання з коротким періодом напіврозпаду в межах тієї шкали, на якій розташовується те або інше знання. Знання з коротким періодом напіврозпаду відповідають умовам діяльності приватного сектора і, зокрема, в галузі фінансів. Знання з довгим періодом напіврозпаду є фундаментальними і більш стійкими до впливу чинників морального старіння. Окрім того, вони є базою

для здобуття багатьох видів знання з коротким періодом напіврозпаду. Більш тривалий період життя мають знання, адаптовані до умов суспільного сектору економіки і державного управління.

Особливості кожного з двох типів знань показані в табл. 5.5.

*Довготривалі знання* даються людині академічною базовою освітою, яка вимагає достатньо тривалого періоду і фінансується сім'єю і державою. Знання з коротким періодом напіврозпаду вимагають коротшого періоду навчання, яке фінансується самим працівником і (або) працедавцем. Обидва ці типи знання характеризуються різною економічною віддачею. *Короткочасні знання* можуть і повинні окуповуватися за короткий термін, витрати на їх придбання виявляються даремними через старіння. Довготривалі знання мають значно тривалий цикл віддачі.

**Таблиця 5.5**

**Знання з тривалим і коротким періодами напіврозпаду**

| Знання з відповідним періодом напіврозпаду<br><br>Основні характеристики | Знання з тривалим періодом напіврозпаду   | Знання з коротким періодом напіврозпаду   |
|--|---|---|
| Типи знання  | Академічне, базове, теоретичне  | Професійне, практичне   |
| Час формування   | Довгий — роки, декілька місяців   | Короткий — дні, тижні, декілька місяців   |
| Період окупності:  | Тривалий (через тривалий час)   | Швидкий   |
| Соціальні ефекти   | Високі  | Низькі  |
| Джерела фінансування   | Родина, держава   | Працівники, бізнес  |
| Приклади   | Базові дисципліни, цивільне право, мова, математика, логіка, теоретична частина професійного навчання | Індустріальні процеси, використання програмного забезпечення, певні технічні і професійні навички |

Більш того, вони є базою для інтенсивного оновлення короткострокових



знань. Саме з цієї причини вкладення у фундаментальну загальну освіту в кінцевому рахунку приносять суспільству значний економічний ефект.

Слід зазначити, що основні *пріоритети сучасної політики в сфері освіти* полягають у такому:

- *Системний підхід*, що передбачає всебічне врахування специфічних цілей і задач, попиту і пропозиції, можливостей і потенціалу людини, формальних і неформальних методів на кожній стадії навчання протягом усіх періодів життя.

- *Сконцентрованість на людині* — перенесення акценту з пропозиції на попит, з формальних інституційних сторін навчання на реальні потреби людини.

- *Розвиток мотивації до навчання*, яка являє собою фундаментальну основу для отримання освіти. Особлива увага надається здатності «вчитися - вчитися»: самоспрямованості і цілеспрямованості.

- *Визнання різноманітних цілей отримання освіти*, таких як: персональний розвиток, придбання нових знань, економічні, соціальні і культурні цілі.

Особливості процесу придбання і використання знання визначають зв'язок індивідуума з організацією, інтелектуальний капітал якої він формує. З одного боку, працівник потребує організації, особливо через спеціалізацію знання, яке може бути застосоване тільки в організації і через організацію, що продовжується. З іншого боку, працівник кваліфікованої праці, знання і уміння якого утворюють його унікальний капітал, значно відрізняється від звичайного промислового робітника. Його капітал (знання) і засоби виробництва (інтелектуальні інструменти аналізу, синтезу, моделювання і т. п.) зумовлюють положення працівника як внутрішнього підприємця.

**Роль людського капіталу** в суспільному виробництві має дві сторони:

- людина розглядається в рамках виробничої системи як важливий елемент процесу виробництва і управління;

- людина як головний суб'єкт управління, як особа з потребами,

мотивами, цінностями, відносинами.

Державна політика, спрямована на зростання національного господарства, повинна розглядати персонал як ресурс і включати наступні напрями:

- персоналізація і індивідуальний підхід до всіх працівників, який здійснюється в межах поєднання інтересу фірми і працівника;

- усвідомлення проблеми дефіциту кваліфікованого і висококваліфікованого персоналу, що приводить до конкурентної боротьби за знання, навички, здібності на ринку праці;

- перехід до управління персоналом означає відхід від уявлень про персонал як безкоштовний капітал, освоєння якого не вимагає ні фінансових, ні трудових, ні організаційних, ні тимчасових витрат і інших витрат з боку працедавця.

*Сучасні вимоги конкурентної боротьби держав в умовах процесу глобалізації світової економіки, створюють жорсткі умови для рівня якості соціальної сфери в рамках окремих держав. Історичний досвід розвитку людства підтверджує, що в цьому конкурентному змаганні лідирують нації не тільки з високо розвиненою економікою, але і в першу чергу, з високим рівнем розвитку власного людського капіталу.*

Сучасна українська економічна теорія підкреслює, що підвищення якості робочої сили має більше значення, ніж зростання фондоозброєності праці. Контроль над виробництвом переходить з рук власників монополій на матеріальний капітал в руки тих, хто володіє знаннями. Ця теорія відкриває можливість оцінювати внесок в економічне зростання освітнього фонду (за аналогією до оцінювання внеску основних майнових фондів), а також можливість управління процесами інвестування на основі зіставлення віддачі від вкладень у майнові фонди й освітній фонд [14].

Останніми роками в сучасній економіці *людський капітал* відіграє визначальну роль у досягненні *конкурентних переваг* та *забезпеченні якісних параметрів* останньої, тобто сприяє повноцінному розвитку економіки.

Перспективи цього розвитку пов'язані саме з людським капіталом. Слід зазначити, що упродовж усієї історії людства одним із найважливіших інструментів впливу на окремих людей і суспільство в цілому була соціальна система та її головна складова — людський капітал. В умовах постіндустріального суспільства значення людського капіталу зростає. Тому природним є питання про визначення впливу **ментальності** на людський капітал в сучасних умовах.

Сьогодні проблема ментальності вивчається в різних галузях науки, в тому числі в межах економіки. Конструкція «менталітет та людський капітал» є новим та перспективним напрямком сучасних досліджень, і в його значенні для економічного зростання немає сумнівів, враховуючи світові тенденції, та непростий шлях, який доводиться проходити українській нації. Але, перешкодою є те, що українська нація не готова до кардинальних змін і до сприйняття нового, що обумовлено особливостями менталітету, а це в свою чергу породжує негативне відношення до самого поняття «людський капітал» та нерозуміння необхідності його формування та розвитку.

*Формування та розвиток людського капіталу* нації починається з *менталітету людей*, їх психології і здатності сприймати новизну, що особливо важливо в умовах глобалізації, адже глобалізаційні процеси безальтернативні: країни не мають можливості вибору і є залученими до цих тенденцій. Провідну роль відіграє держава, яка повинна створити такі правила гри, які були б адекватні викликам сучасності. Держава є основним інститутом, який сприятиме високому розвитку людського капіталу. Але відсутність зусиль держави, спрямованих на формування у населення менталітету, який би був адекватним сучасним умовам, свідчить про неефективність використання людського капіталу нації.

Аналіз термінів в словниках європейських мов дозволяє зробити висновок, що в Європі схильні виводити етимологію слів «ментальний» та «менталітет». З пізньолатинського *mens, mentis* – «свідомість, мислення, розум», німецьке слово «*Mentalitat*» - спосіб мислення, склад розуму;

англійське слово «mentality» - розумовий розвиток, склад розуму; французьке «mentalite» - напрямок думок, спрямованість розуму, склад розуму. В соціології цим терміном прийнято позначати сукупність установок індивіда, соціальної групи або народу діяти, мислити, відчувати та сприймати світ відповідним чином. Це поняття характеризує глибинні риси свідомості та поведінки. Менталітет та ментальність є близькими поняттями – це дві сторони одного явища: *менталітет* – сукупність стійких характеристик народу, а *ментальність* – конкретно-історична якість менталітету, яка характеризується змінами, рухливістю і залежністю від конкретних умов.

Менталітет нації може породжувати два ефекти: з одного боку, виступати як рушійна сила соціальних та економічних перетворень, а з іншого – уповільнення економічного, духовного розвитку суспільства.

**Ментальність** – це специфічний спосіб сприйняття і розуміння народом свого внутрішнього світу та зовнішніх обставин, яке формується під впливом багатовікових чинників. Ментальність має практичне спрямування: перевірений поколіннями досвід орієнтує людей на те, що треба використовувати та розвивати, а чого уникати; як вижити, реалізувати та утвердити себе у навколишньому світі [15].

**Менталітет** в широкому розумінні – це сукупність і специфічна форма організації, своєрідний склад різних психічних властивостей і якостей, носіями яких можуть виступати як групи людей, так і окремі індивіди, і ці якості проявляються в усіх сферах життєдіяльності. Отже, немає такої сфери життєдіяльності нації, в якій би не виявлявся її менталітет. Не є виключенням і економічна сфера, в якій знаходить свій прояв економічний менталітет нації, який, на нашу думку передбачає складну сукупність механізмів і способів економічних дій, які тісно пов'язані з багатовіковою культурою нації, придбаними та закріпленими способами реагування на зміни та тенденції зовнішнього світу, які визначають особливості економічної поведінки нації.

Слід зазначити, що менталітет значно впливає на людський капітал, а саме на ступінь розвитку особистості, її здатності швидко адаптуватися в

середовищі, яке постійно змінюється.

**Людський капітал** – інтенсивний фактор розвитку економіки та суспільства, який включає не тільки знання, здоров'я, а й середовище, яке оточує людей і здатне забезпечити ефективне і раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного фактору розвитку.

*Первинні складові людського капіталу:*

- ментальність нації;
- ефективність еліти;
- відношення до праці;
- законопорядність;
- рівень освіти;
- здоров'я.

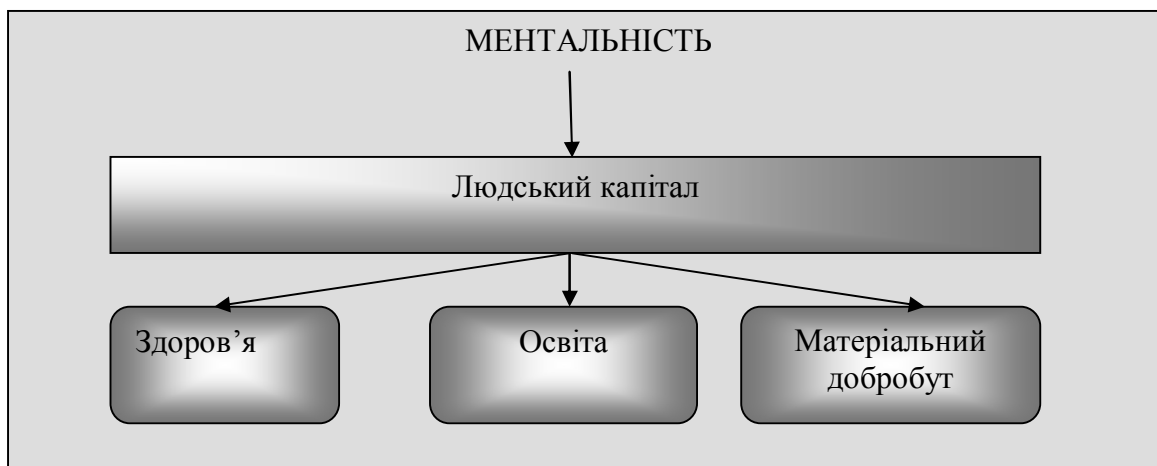
Отже, слід зазначити, що *менталітет нації* – це фундамент, який лежить в основі формування людського капіталу, а економічна ментальність визначає здатність національного людського капіталу швидко пристосовуватися до викликів глобалізації та адаптуватися до економіки сучасності. І при цьому важливо не тільки зберегти знання, здоров'я, досвід та інші елементи людського капіталу, але накопичувати їх з метою отримання матеріальних та нематеріальних вигод у майбутньому.

Стає очевидним, що *інноваційна модель розвитку суспільства*, яка ґрунтується на економіці знань, *буде продуктивна лише у тому випадку*, якщо *зможє ґрунтуватися і на менталітеті в поєднанні з тими цінностями культури, які розвиває і дає освіта*. Коли будуємо адекватну глобальним викликам інноваційну систему, важливо пам'ятати про необхідність збереження її національних цінностей. Вивчення співвідношення особливостей українського менталітету з такими елементами, як професійна мобільність, креативність, толерантність, здатність до прийняття нестандартних рішень, сприйняття нового – необхідно для того, що в державних стратегіях та програмах щодо розвитку людського капіталу, враховувались особливості ментальності української нації. Проблема формування нової української

ментальності стає особливо гострою в умовах глобалізації, оскільки, глобальні процеси можуть просто не сприйматися нацією.

Все вищезазначене свідчить про те, що опора на ментальний ресурс є необхідною умовою розвитку національного людського капіталу (див. рис. 5.2), запорукою його стійкого, динамічного розвитку, адекватного глобальним викликам сучасності.

*Ментальність нації* повинна змінюватись у відповідь на встановленні більшістю світу правила людського життя, інакше її людський капітал не буде конкурентоспроможним та не відповідатиме викликам сучасності і не зможе забезпечити високі позиції та імідж країни на світовій арені. Якщо в державі зрозуміють значення людського капіталу як в теоретичному так і в практичному аспекті, то це в результаті може призвести до його ефективного використання на користь нації.



**Рис. 5.2. Вплив ментальності на людський капітал**

І тоді українська нація не буде заздрити багатству інших народів, а зможе вчити дітей у власних сім'ях опановувати азбуку успішного життя і здобувати такий людський капітал, який дозволить впливати на економічні справи у державі.

Нам імпонує думка, що *кожна нація* має власну *формулу успішного*

*життя*, яку дозволяє вивести, як практика господарювання, успадкована від нащадків, так і система освіти, які забезпечують якість людського капіталу країни. Враховуючи те, що найобмеженішим ресурсом стає людський капітал, який просто так неможливо купити, окрім того, якщо він потрапляє в негативне середовище, то може продукувати ідеї, які будуть приносити шкоду іншим.

За сучасних умов ментальність продовжує відігравати свою не дуже помітну, на перший погляд, але важливу роль. Завдяки особливостям української ментальності, таким як консерватизм, уповільненість, зваженість, не зважаючи на кризовий стан, в державі не відбувається соціального вибуху. Але водночас саме ці особливості є значною перешкодою на шляху реформ, оскільки вони не дають змоги надати розвиткові країни бажаної динаміки, здійснити прорив на якісно новий рівень суспільного життя. Реформування суспільства – це дуже складний процес. Світовий досвід вивів своєрідну формулу успіху модернізації: «Синтез чужих досягнень і власних традицій», яка передбачає [16]:

- новітні ідеї повинен відносно легко і безболісно усвідомлювати широкий загал;
- новації повинні органічно продовжувати і розвивати віками усталені національні традиції;
- черговість і темпи впровадження новацій визначаються мірою їхнього втілення в мережу віками вироблених і закорінених у національній свідомості цінностей.

Отже, ретельне врахування характерних рис та особливостей національної ментальності — необхідна умова для розробки як стратегічного плану, так і тактичної лінії формування та розвитку людського капіталу нації і формула успіху може полягати в «синтезі знань попередніх поколінь і власних знань та досвіду».

*Ментальність* є передумовою формування людського капіталу та розвитку основних його складових: освіти, здоров'я, добробуту. Виявити те, яким чином українська ментальність сприяє розвитку людського капіталу,

дозволяє оцінка українських народних прислів'їв та приказок, які стосуються ключових елементів людського капіталу: освіти, здоров'я, добробуту (див табл. 5.6)

Наведені приклади прислів'їв та приказок свідчать про те, що споконвічно в українців було в ціні здоров'я, освіченість та добробут, які є важливими складовими людського капіталу. І нам сьогодні ці цінності не слід втрачати, а тільки примножувати і використовувати доцільно.

**Таблиця 5.6**

**Українські народні прислів'я та приказки стосовно освіченості,  
здоров'я, добробуту**

| Освіченість   | Здоров'я                                    | Добробут   |
|---|---|--|
| По одежі стрічають, по уму проводжають.               | Здоров'я - найдорожчий скарб.               | Добре господині, коли повно в посудині.                              |
| Розумна людина схожа на джерело.                      | Без здоров'я немає щастя.                   | Якщо в чоловіка хліба в достаток, то в його домі всякий буває статок |
| Хто знання має, той мур зламає.                       | Бережи одержу знова, а здоров'я змолоду.    | Біда з грошима – біда і без грошей.                                  |
| Розум - скарб людини.                                 | Здоров'я більш варте, ніж багатство.        | Людина без грошей, як птах без крил.                                 |
| І сила перед розумом никне!                           | Веселий сміх - це здоров'я.                 | Добрий інтерес, коли повний черес.                                   |
| Голова без розуму, як ліхтарня без свічки.            | Здоровому все на здоров'я йде.              | Хто много має — той прагне більше.                                   |
| Не лінися рано вставати та змолоду більше знати!      | Доки здоров'я служить, то людина не тужить. | Гроші не Бог, та милують дуже.                                       |
| Вік живи – вік учись.                                 | Здоров'я - всьому голова.                   | Трудяща копійка, годує довіку.                                       |
| Пташка красна своїм пір'ям, а людина – своїм знанням. | Здоров'я за гроші не купиш.                 | Із копійки рублі робляться.  |
| Наука в ліс не веде, а з лісу виводить.               | Було б здоров'я, а все інше наживемо.       | Копійка любить, щоб її лічили.                                       |

В сучасних умовах спостерігається значний науковий інтерес до осмислення такої важливої, а в деякій мірі визначальної складової неформального інституційного устрою суспільства як економічна ментальність.



**Економічна ментальність** не може не впливати на поведінку людей та їх відношення до свого людського капіталу. Окрім того, економічна ментальність акумулює і синтезує результати всього попереднього культурного розвитку. При цьому риси ментальності змінюються відповідно соціально-економічній специфіці її носіїв: їх статусу, нуждам, інтересам і цілям. Широку варіативність та специфічність економічної ментальності обумовлює її національний характер (тип), відмінності між окремими націями, мешканцями різних регіонів. Разом з тим визначальний вплив на формування економічної ментальності має релігійна приналежність її носіїв, яка формує моральні норми та етичні принципи.

Можна узагальнити, що економічна ментальність є втіленням історично сформованого індивідуальної та суспільної економічної свідомості, специфічний характер якої визначається біологічними факторами, культурою та іншими особливостями носіїв ментальності.

Їй притаманні риси природного та культурного, емоційного та розумового, раціонального та ірраціонального, індивідуального та суспільного [17].

Слід зазначити, що сьогодні відбуваються фундаментальні зміни в ідеології, у взаємовідносинах між людьми, цінностях, продовжує розвиватися індивідуальність, прагнення до економічної самостійності, пріоритет власних інтересів над суспільними, формується риси вільного суспільства. Змінюються погляди людей на світ, відносини з іншим культурами та народами.

Економічна ментальність формується в результаті кристалізації в пам'яті народу багатовікового досвіду господарської діяльності, її організаційних та матеріально-технічних особливостей. Російські вчені Ю. Латов, Н. Латова, Т. Вуколова наступним чином визначають це поняття: «Економічна ментальність характеризує економічні цінності і норми поведінки, характерні для представників тієї чи іншої групи. Найважливішими складовими економічної ментальності є відношення до праці та багатства, норми соціальної взаємодії, стереотипи споживання, організаційні форми господарської діяльності, ступінь

сприйняття досвіду інших країн» [18].

Виходячи з даного вислову можемо виділити основні *елементи економічної ментальності*:

- цінності, мотиви, норми, зразки економічної поведінки;
- стереотипи споживання;
- норми соціальної взаємодії;
- відношення до праці та багатства;
- сприйняття зарубіжного досвіду;
- сприйняття та адаптація до світових тенденцій.

*Цінності, мотиви, норми, зразки економічної поведінки* ґрунтуються на принципі раціональної економічної діяльності, яка максимізує поведінку: приймаючи відповідальні рішення, індивід (або колектив) прагне або максимізувати свою вигоду від використання обмежених ресурсів, або мінімізувати витрати ресурсів для досягнення необхідних результатів. Але, слід пам'ятати, що для людини важливо не тільки бути багатим (мати багато споживчих благ), але і «зберігати своє обличчя» в очах інших. Тому максимізація поведінки передбачає максимізацію як доходу, так і престижу.

*Стереотипи поведінки.* Уявлення про нормальний бюджет споживача та тенденції його змін можуть змінюватися у різних народів в різних межах. Наприклад, для американського способу життя характерна психологія престижного споживання, де загальноприйнятим є оновлення споживчих благ, одягу, машини та ін. виключно по мірі того, як товари виходять з моди. З іншого боку, психологія прожиткового мінімуму, яка характерна для країн Африки, при цьому обсяг споживчих благ, які необхідні для людини, не змінюється. Забезпечуючи свої мінімальні потреби, працівник втрачає інтерес до збільшення доходів.

*Норми соціальної взаємодії* є важливими, тому що люди по-різному відносяться один до одного в процесі господарської діяльності. Одним з найважливіших елементів є відношення до праці: праця може сприйматися як заняття, яке знищує людину, або як засіб самореалізації особистості.

*Відношення до праці та багатства* має тісний зв'язок зі стереотипом споживання: або більше працювати і більше споживати, або працювати менше і забезпечувати собі мінімальні потреби. Праця може розумітися як приниження, з одного боку, та як єдиний шлях самореалізації людини, з іншого. В одному випадку праця виступає лише як засіб досягнення мети, а з іншого - як одна із цілей життєдіяльності людини. Тому бажання «присутності на робочому місці» і «трудоголізм» можуть розглядатися як різні варіанти максимізації поведінки. Зароблене працею багатство може сприйматися як позитивно, так і негативно, що безумовно, впливає на максимізацію поведінки індивіда.

В основі економічної ментальності лежать глибокі психологічні установки та цінності індивідів і соціальних груп, їх стійкі психологічні переваги та реакції, способи сприйняття, манера відчувати та мислити. І саме тому ментальність визначає мотиви і моделі поведінки, які виникають в процесі господарської діяльності.

Якщо розглядати *економічну ментальність* через призму історизму та суспільного характеру, то вона *матиме наступні ознаки*:

- економічна ментальність синтезує і акумулює результати попереднього культурного розвитку;
- риси ментальності змінюються відповідно до соціально-економічної специфіки її носіїв: статусу, потреб та інтересів.
- національний характер (тип) економічної ментальності обумовлює її специфічність для різних націй, мешканців різних країн та регіонів;
- вплив на формування економічної ментальності релігійних моральних норм та етичних принципів.

Таким чином, **національна економічна ментальність** – це відповідна інтегральна соціально-психологічна характеристика особливостей життєдіяльності націй. Вона являє собою специфічність інтересів, пріоритетів та мотивації людей, які належать до відповідної національної культури в сфері господарської діяльності. Ця ментальність відображає своєрідність бачення ними своїх економічних відносин. Обумовлює національний тип економічної

поведінки. «В національній економічній ментальності особистості представлена та частина культури, яка дає людині можливість орієнтуватися в господарському житті, в сучасних економічних реаліях [19].

Узагальнюючи думки українських вчених щодо економічної ментальності, можна виділити наступні риси:

1. *Індивідуалізм*, який виявляється у пріоритеті власних (індивідуальних) інтересів, здатність і прагнення до самостійного забезпечення життя, а також самостійно приймати рішення, використання свого власного розуму та досвіду, а не звичка використання думок авторитету.

2. *Прагнення до економічної самостійності* (незалежності) - схильність до організаційних форм господарської діяльності, які передбачають найбільший рівень незалежності (самостійності).

3. *Антиавторитаризм* виявляється у прагненні до демократичних цінностей, демократичного типу соціального та державного устрою.

4. *Антиетатизм* – прагнення сподіватися тільки на свої власні сили, а не на державу.

5. *Прагнення до добробуту*, яке виявляється у здатності накопичувати та прагненні інвестувати.

6. *Національна працелюбність* – підтримка динамічного трудового способу життя.

В багатьох розвинутих країнах загальновідомим є факт, що особливу роль у формуванні людського капіталу, перш за все його інноваційної складової, є економічна ментальність, яка формує стійкі стереотипи економічної поведінки.

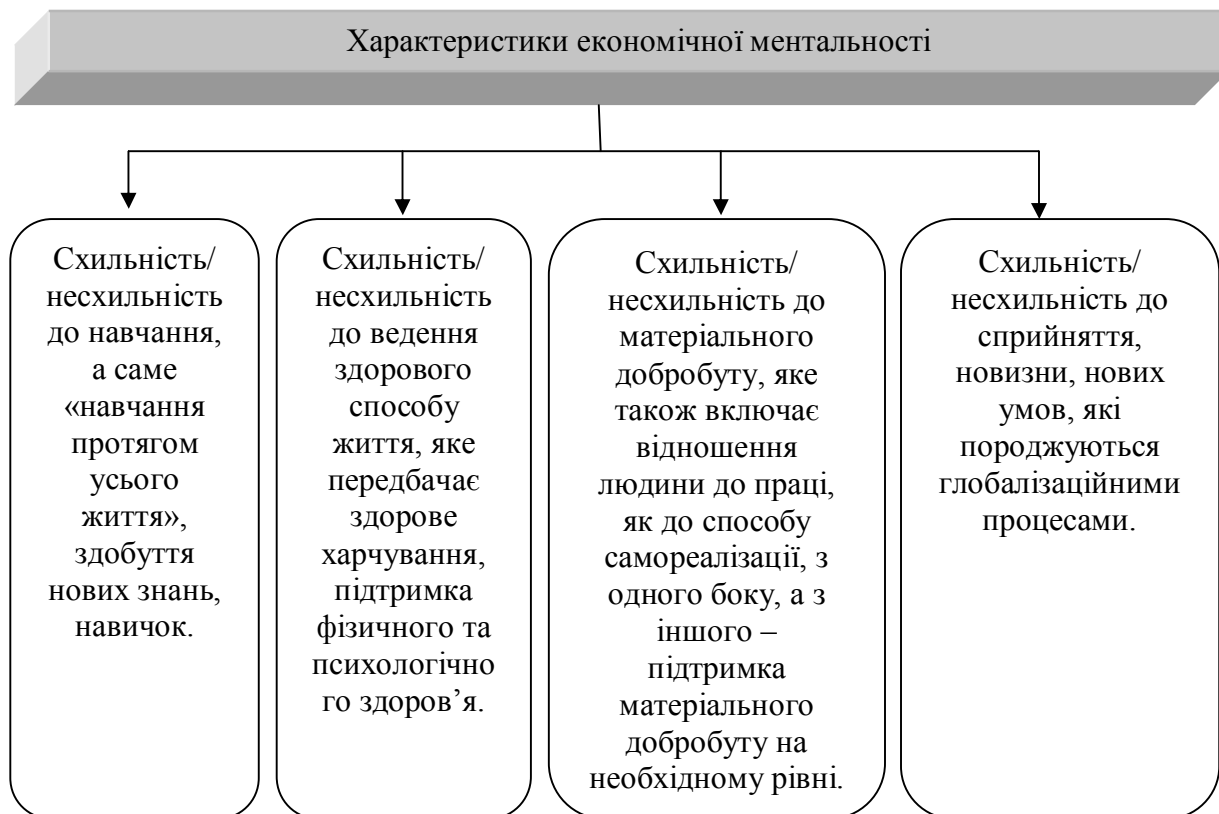
Аналізуючи вищевикладене, на нашу думку, можна виділити відповідні характеристики економічної ментальності, які можуть сприяти або заважати формуванню та розвитку людського капіталу (див. рис. 5.3).

В умовах глобалізації та її наслідків високий рівень розвитку людського капіталу стає масштабною задачею стратегічного характеру.

На нашу думку слід виділяти два види людського капіталу з точки зору віддачі:

- людський капітал з позитивною віддачею, який забезпечує корисну віддачу від інвестицій в освіту, здоров'я, підвищення якості життя.

- людський капітал з негативною віддачею, який не забезпечує корисної віддачі від інвестицій у розвиток, зростання, покращення якості життя.



*Рис. 5.3. Основні характеристики економічної ментальності*

Значний вплив на формування цих видів капітал має позитивні і негативні сторони менталітету нації. Причому негативні і позитивні сторони визначаються вимогами сучасності. Наприклад, такі риси українського менталітету, як «українець-універсал» - освоєння декількох суміжних професій, швидкий пошук нестандартного рішення у скрутних ситуаціях, жвавість, несиметричні відповіді, нестандартні рішення, які проявляються в економічному житті можуть сприяти його розвитку та накопиченню (де західна ментальність передбачає вузьку спеціалізацію та чітке слідування інструкціям), а також миролюбство, не агресивність, вміння уникати зіткнень – фактор стабільності, і разом з тим рішучість. А такі, як «шаткість», тенденція до

взаємної боротьби, до руйнування власних та чужих життєвих форм призводять до зворотного.

*Важливою рисою, яка впливає на людський капітал української нації є здатність до саморегуляції, що визначає рівень самостійності, розвитку самосвідомості, самоконтролю, відповідальності за своє життя. З одного боку, це зумовлює критичне ставлення до себе, вміння брати відповідальність за все зроблене, що підсилює прагнення до самовдосконалення, а з іншого боку, тривала відсутність в Україні державності не сприяла формуванню у нації відповідальності за свою власну долю, породжувала пасивність, очікування, що хтось інший допоможе розв'язати її проблеми. Іншими не менш важливими позитивними рисами є *працелюбність, потяг до освіти, оптимізм, універсалізм*. Вивчення і врахування національних особливостей людей має сьогодні важливе практичне значення для вироблення програм і стратегій для ефективного розвитку і використання людського капіталу. Окрім того менталітет здатний концентрувати енергію всіх членів суспільства, і тим самим визначає шляхи в майбутнє, визначає характер розвитку, ті форми і способи розвитку, які є адекватними вимогам сучасності.*

Але, якщо в відносно незначний термін ми можемо отримати віддачу від освіти, здоров'я, то менталітет, який формується століттями, може робити інвестиції у людський капітал неефективними.

*Негативний вплив на економічну ментальність та на людський капітал має бідність. Бідність може стати нормою поведінки, що значно впливає на економічну ментальність. Бідність як норма поведінки виявляється в наступному:*

*- орієнтація всіх господарюючих суб'єктів на виживання, а не на розвиток та накопичення. Свідомість людей концентрується виключно на задоволенні базових потреб, а інші види потреб виключаються із розгляду. В такому середовищі досить важко переключитися на нові види діяльності та нові споживчі стандарти. Поява нових товарів або товарів більш високої якості не змінює структуру та обсяг споживання;*

- *відсутність освідомлення зв'язку між економічними витратами та результатами.* Це проявляється в десятилітнім економічному застої. Населення не може підняти свій життєвий рівень, як би не намагались це зробити. Дана обставина породжує до думок про те, що сумлінна праця не дає адекватних результатів, породжує «деградацію економічного мислення», призводить до нерациональної поведінки. Це в свою чергу негативно впливає на людський капітал нації. Тому що людина не зацікавлена накопичувати свій людський капітал, шляхом отримання додаткових знань. Укріплення фізичного та психологічного здоров'я, оскільки це не призведе до отримання очікуваних результатів;

- *недалекоглядність.* Бідні люди, як правило, не думають про майбутнє і не схильні до прийняття рішень, які б враховували наслідки таких рішень. Це означає, що не приймаються важливі рішення, які стосуються інвестицій у людський капітал;

- *негативне відношення бідних людей до багатства.* Фінансовий успіх сприймається «бідними» як «поганий», «аморальний».

Отже, освідомлення проблеми бідності населення дозволить орієнтуватися на поступове звільнення економічної ментальності населення країни від цього негативного явища.

Багато вчених підкреслюють, що непроста історія України на протязі століть може багато в чому пояснити особливості сьогоденної культури та устрою життя українців, які більш зосереджені на сім'ї і в деякій мірі пасивні у суспільному житті. Це пояснюється тим, що сім'я – це єдина «організація» у країні, яку не вдалося зруйнувати. Вважається, що солідарність, які вони виявляють у турботі про свою сім'ю варто розповсюджувати на інші аспекти суспільства, хоч це і суперечить індивідуалізму. Отже, українці – це освічені та підприємливі люди, які з часом, через одне або два покоління, збудують прекрасне суспільство.

*Сучасну економіку слід охарактеризувати як економіку ефективного розвитку людського капіталу, яка передбачає провідну роль людського*

капіталу в економічному і суспільному розвитку людини, а саме таких складових: економічна ментальність нації, знання, здоров'я, безпека, висока якість життя, які б дозволили українській нації комфортно почувати себе в своїй країні. А провідна роль у досягненні цього у передових країнах світу належить державі, що є однією з найважливіших функцій державного регулювання економіки. Адже, в негативному середовищі, в умовах глобалізації та значної конкуренції між країнами, людський капітал, як і фінансовий, переходить в кращі умови існування, що призведе до втрати Україною свого найголовнішого багатства – продуктивного людського капіталу.

### Література

1. Цыренова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды / Цыренова А.А. - Улан-Удэ: ВСГТУ, 2006. – 88 с. .
2. Thurow L. Investment in Human capital. / Thurow L. – Belmont, 1970. - 516 p.
3. Касаева С.Д. Особенности формирования человеческого капитала в семье / Касаева С.Д. – Волгоград: Перемена, 2000. – 32 с.
4. Доклад о мировом развитии 2007. Развитие и новое поколение. Всемирный банк.: [ пер. с англ. ] / – М.: «Весь мир», 2007.- 376 с.
5. Лестер К. Туроу Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир: [пер. с англ. А.И. Федорова] / Лестер К. Туроу. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. – 431 с.
6. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала; [пер. с англ. Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.; под. общ. ред. В.И. Ярных] / Фитц-енц Як. – М.: Вершина, – 2006. – 320 с.
7. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: [пер. с англ. В. Ноздриной] / Стюарт Томас А. – М.:



Поколение, 2007. – 368 с.

8. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин: [монографія] / Головінов О.М. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 161 с.

9. Хайек Ф.А. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Фридрих Август фон Хайек; пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева; под ред. А. Куряева. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 644 с.

10. Критский М.М. Человеческий капитал. – Л.: Издательство ЛГУ, 1991. – 171 с.

11. Замфир К. Удовлетворенность трудом: мнение социолога; [пер. с румынского] / Замфир К. – М.: Политиздат, 1983. – 142 с.

12. Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер. – М.: ПОЛИТИЗДАТ, 2008. – 569 с.

13. Климов С.М. Ваш человеческий и социальный капитал: [Электронный ресурс] / С.М. Климов // Режим доступа до статті: [http://www.smart-edu.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=166&Itemid=287](http://www.smart-edu.com/index.php?option=com_content&task=view&id=166&Itemid=287).

14. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): [навчальний посібник] / Довбенко М. В. – К.: “Академія”, 2005. – 336с.

15. Мараєва У. Риси української ментальності : [Електронний ресурс] / Мараєва У. - Режим доступа до статті: <http://rius.kyiv.ua/do/ment2>.

16. Бойко О.Д. Історія України: [Електронний ресурс] / Бойко О.Д. – К.: Академія, 2006. – 686 с. – Режим доступа до посібника: <http://politics.ellib.org.ua/pages-1256.html>

17. Гайдай Т.В. Теоретико-методологические исследования экономической ментальности: институциональный аспект / Гайдай Т.В. // Материалы интернет конференции «Россия: варианты институционального развития с 25.10.06 по 25.12.06.

18. Латов Ю.В. Экономическая ментальность россиян: [Электронный ресурс] / Ю.В. Латов, Латова Н.В., Вуколова Т.С. // Грантовое исследование № КТК - 292-2-02. – Режим доступа:

<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492.html>.

19. Экономическая ментальность россиян: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492.html>.

## **5.5. Інтелектуальна праця в системі ринкових відносин України**

Структурні зрушення, пов'язані з ринковою трансформацією економіки України, викликають необхідність проведення цілого ряду заходів, націлених на створення умов сталого економічного розвитку країни. І основним напрямом сучасних перетворень слід вважати проведення модернізації вітчизняної економіки на постіндустріальних принципах. Реалії сьогодення та історичний досвід розвинених країн світу яскраво свідчать про здійснення у глобальному розрізі трансформації економічних систем до постіндустріальних технологій і нового інституційного суспільства. Причому подібні процеси протікають як еволюційно, коли країни здійснюють поступовий перехід від аграрного до індустріального, а нині – до постіндустріального суспільства, або ж революційно, коли менш економічно розвинені країни шляхом відповідних реформ форсують зміну економіко-технологічного устрою, обираючи вирішальним фактором зростання інтелект і творчі здібності людини.

Остання обставина відіграє досить вагому роль, тому що всі ті зміни, які відбуваються в сучасному суспільстві, вимагають адекватних зрушень у професійній, соціальній і освітній інституціональній структурі. Науково-технічна революція, яка здійснила перетворення науки у безпосередню продуктивну силу суспільства, вимагає формування працівника нового типу. В умовах еволюції технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованих системах, це виражається у зміні характеру праці, розвитку її творчого характеру. А це вимагає від працівника розвитку професійних якостей і навиків, прагнення постійно підвищувати рівень освіти і кваліфікації, формування багатоваріантного мислення і розвитку психофізичних якостей

(цілеспрямованості, працьовитості, психологічної стійкості тощо). Отже, прогрес кожної національної економіки в соціально-економічній сфері значною мірою залежить сьогодні від рівня її кадрового потенціалу, здатного забезпечити високу продуктивність праці, стабільне і високоефективне виробництво.

Саме тому останнім часом в економічній науці активно розглядається проблема людського капіталу як сукупності усіх продуктивних рис працівника, які можуть використовуватися ним для виробничих та особистих цілей. Людський капітал є результатом „попереднього” виробництва: отримання освіти, виховання і трудових навиків. Витрати на отримання знань розцінюються при цьому як інвестиції, що формують капітал, який у наступному буде приносити його власнику регулярний прибуток у вигляді більш високої заробітної плати, престижної і цікавої роботи, підвищення соціального статусу тощо.

Поняття „людський капітал” увійшло в науку на початку 60-х років ХХ століття і пов'язано з іменами відомих американських економістів Т.Шульца, Г.Беккера, Л.Туроу, Я.Мінсера та інших. Логічним відображенням змін у характері соціально-економічного розвитку людства, пов'язаних із формуванням елементів постіндустріального суспільства, стало виділення в структурі людського капіталу його провідного елементу – капіталу інтелектуального. Останній характеризує використанням інтелектуальних можливостей людини у всіх технологічних та інноваційних сферах діяльності, які постійно якісно еволюціонують [1, с. 6]. В цілому, закономірний інтерес економічної науки у ХХІ сторіччі до проблематики інтелектуального капіталу відображає не лише новий підхід до аналізу ролі людини у виробництві, але й розуміння зростаючого значення інтелектуальної діяльності для відтворювальних процесів суспільства, високу економічну та соціальну ефективність вкладення у людину.

Інтелектуальний капітал стрімко перетворюється в основний ресурс сучасної економіки, цінність якого постійно зростає. Нові знання і технології

трансформують основні засади традиційної ринкової економіки, які пов'язані передусім із власністю, товаром, відчуженням [2, с. 42]. Знання та інформація, як основні джерела високотехнологічного виробництва, мають властивість розподілятися між користувачами без втрат початкової вигоди для їх власника. Таким чином, не система власності, а система користування стає основою високотехнологічної економіки. Ця система краще, ніж традиційна економіка (навіть якщо вона повністю побудована на ринкових засадах), сприяє подоланню відчуженості, що характерна для всіх попередніх форм виробництва. Вона сприяє максимальному використанню особистого творчого потенціалу людини.

За експертними оцінками, вартість інтелектуального капіталу сучасного розвинутого суспільства перевищує вартість основних фондів традиційних галузей індустрії. В умовах над жорсткої конкурентної боротьби тільки він забезпечує конкурентоспроможність як окремим підприємствам, так і суспільству в цілому. Інтелектуальний капітал – це знання, що є в організації і можуть використовуватися, щоб одержувати різні переваги перед конкурентами. Це формалізований і зафіксований інтелектуальний матеріал, що використовується для виробництва.

Поняття “інтелектуальний капітал” на сучасному етапі є логічним продовженням послідовності понять: трудові ресурси - трудовий потенціал - людський фактор - людський капітал і має величезне значення як для майбутніх наукових досліджень в галузі економічної теорії, так і для забезпечення реалізації конкретних завдань економічної практики [3, с. 39]. Подальша розробка цього поняття дає можливість вивчати такі кардинальні проблеми, як економічне зростання, розподіл доходів, роль і значення освіти та професійної підготовки в суспільному відтворенні, мотивація тощо. Кількісний і якісний аналізи людського та інтелектуального капіталу на різних рівнях дозволяють точніше оцінити зміни, що відбуваються у економічній сфері, і, відповідно, ефективніше управляти ними.

Можна стверджувати, що інтелектуальний капітал - це інтелектуальний

потенціал людства, застосований у процесі економічного розвитку. Іншими словами, інтелектуальний капітал представляє собою відносини з приводу формування та використання інтелектуальної праці у відтворювальному процесі суспільства. Зважаючи на це, окремого дослідження потребує проблема інтелектуальної праці та механізмів, що зумовлюють її відтворення.

Інтелектуальна праця найчастіше характеризується як праця складна та кваліфікована, проте, як вбачається, подібне визначення не повністю розкриває зміст даної категорії. На наш погляд, окрім складності та кваліфікованості, інтелектуальній праці присутні і такі суттєві риси, як творчість, ініціативність і креативність. Зважаючи на це, інтелектуальна праця може бути визначеною як цілеспрямована, творча і креативна діяльність кваліфікованої людини з метою задоволення суспільних та особистих потреб.

У сучасних умовах нової технологічної ери поняття інтелектуальної праці найчастіше пов'язується із здатністю працівників до інновацій, тому що загальносвітовою тенденцією стає стрімке скорочення часу між основними етапами науково-технічного прогресу: винаходом, доведенням його до рівня технології і впровадженням у виробничий процес. Винахідник стає невід'ємною і головною складовою циклу розвитку всіх без винятку систем, створених людьми. Одночасно, не тільки винаходи та інноваційні розробки можна віднести до розуміння інтелектуальної праці, до неї також відносяться всі типи педагогічної, освітньої та науково-теоретичної діяльності.

Інтелектуальна праця в умовах товарно-грошових відносин реалізується посередництвом купівлі-продажу здатності індивіда до здійснення праці інтелектуальної спрямованості і має свою специфічну форму товарності. Тому у сфері економічних відносин інтелектуальна праця проявляється як товар інтелектуальна робоча сила. Як і всякий товар, вона має свою ціну, яка формується під впливом саморегулюючих механізмів попиту та пропозиції і державного регулювання на даному ринку.

Одночасно, інтелектуальна праця є унікальним товаром і має багато таких характеристик, які вирізняють її зі світу звичайних товарів, послуг та праці.

Внаслідок цього ринку інтелектуальної праці, на нашу думку, притаманні важливі особливості, що впливають на його функціонування і на методологію його дослідження.

1. На звичайному ринку купівля товару означає перехід права власності на нього від продавця до покупця. Купівля праці роботодавцем означає, що він набуває права певний час використовувати працю вільної людини і стає власником результатів праці, оскільки остання проявляється лише в результатах. На ринку інтелектуальної праці роботодавець стає покупцем права власності користування інтелектуальним продуктом, але не має можливості її перепродати.

2. На ринку матеріальної продукції контакти між продавцями і покупцями короткі і знеособлені. Угоди ж, що укладаються на ринку праці, частіше означають початок тривалих взаємовідносин роботодавця і найманого працівника. Оскільки інтелектуальна праця невід'ємна від працівника, її використання передбачає тривале взаємне спілкування. Людина виходить на ринок інтелектуальної праці не лише як носій робочої сили, але в усій повноті унікальних здібностей своєї особи. На відміну від інших факторів виробництва людина може сама контролювати і змінювати якість своєї праці, виявляти більшу чи меншу прихильність до підприємства роботодавця. У зв'язку з цим ринок інтелектуальної праці існує не лише у сфері обігу, поза підприємствами, а значною мірою і на підприємствах.

3. Своєрідність відносин, що виникають на ринку праці, викликає необхідність чіткої і детальної регламентації різних аспектів діяльності його агентів. Тому цей ринок дуже насичений різноманітними інституціональними структурами особливого роду. До них передусім належать:

- система трудового законодавства, що регламентує умови найму, використання, оплати праці, звільнення працівників;
- державна служба зайнятості;
- профспілки різного рівня як представники інтересів найманих працівників і спілки роботодавців як виразники їхніх інтересів;

- державні програми в галузі праці й зайнятості та ін.

Ринок інтелектуальної праці з одного боку передбачає для своїх працівників більшу захищеність внаслідок високого попиту на їх здібності, а з іншого – не є об'єктом державних програм зайнятості. Представники інтелектуальної еліти мають можливість взагалі працювати неофіційно, займатися інтелектуальною працею за сумісництвом.

4. На ринку інтелектуальної праці важливішими, ніж на інших ринках, є не грошові аспекти угоди. Якщо на ринку праці до них передусім належать зміст і умови праці, гарантії зайнятості, перспективи професійного розвитку і службового просування, мікроклімат в колективі, територіальне місцезнаходження підприємства тощо, то ринок інтелектуальної праці вимагає насиченість сучасними засобами праці, гнучкий графік роботи, постійне підвищення кваліфікації, свободу прийняття рішень. Дуже часто на ринку інтелектуальної праці не грошові аспекти угоди стають важливішими, ніж розмір заробітків. Якщо є можливість вибору, сучасний працівник все частіше відмовляється від нецікавої, безперспективної, а тим більше шкідливої роботи, навіть за умови її вищої оплати.

5. Угоди, що укладаються на ринку праці, відрізняються від угод на інших ринках. Кожний працівник по-своєму унікальний, якщо навіть формальні ознаки якості робочої сили (професія, спеціальність, кваліфікація, стаж тощо) однакові, на відміну від інших товарів, вироблених за єдиним стандартом. Кожне робоче місце відрізняється від інших особливими вимогами до працівників. Більше того, найчастіше унікальність робочого місця і особливо працівника розпізнається не в момент укладання угоди, а вже пізніше, в процесі праці. Унікальність представника інтелектуальної еліти стає відомою ще до укладання трудового контракту. Таких працівників частіше за все запрошують на підприємство, переманюють з іншого, пропонуючи більш вигідні умови праці. Роботодавець погоджується з виконанням багатьох вимог майбутнього робітника.

6. Якщо розглядати ринок праці як єдиний економічний простір,

розмаїття пропонованих трудових послуг і робочих місць породжує сегментацію ринку праці. Різновид праці, професія, спеціальність, кожна особлива категорія працівників (наприклад, підлітки, студенти, пенсіонери, інваліди), кожен регіон мають свій певною мірою відокремлений від інших ринок праці [4, с. 39]. Для найбільш кваліфікованих, рідкісних спеціалістів ринок праці може мати національні і навіть міжнародні масштаби. Національний ринок інтелектуальної праці надто чутливий до процесів міжнародної міграції. Ринок інтелектуальної праці є відкритою підсистемою, яка через міжрегіональні міграції органічно взаємодіє з ринками праці регіонів тієї чи іншої країни. Для з'ясування окремих саморегулюючих процесів, на нашу думку, необхідно час від часу абстрагуватись від впливу міграційного руху населення і відповідно вважати ринок інтелектуальної праці закритою системою. Найкращий варіант – ринок відповідає вимогам світового законодавства та конкурує з ринками праці інших країн. Більшість же представників інтелектуальної праці конкурують між собою на національних та регіональних ринках.

7. На відміну від ринку праці на ринку інтелектуальної праці спостерігається не дефіцит робочих місць, а дефіцит власників інтелектуальних здібностей відповідного рівня, тобто на ньому не існує безробіття у традиційному тлумаченні цього поняття. Безробіття на цьому ринку швидше носить добровільний характер і пов'язане з очікуванням роботи, яка б задовольняла потреби людини, а не просто давала певний зарібок.

Зазначимо також, що ринок інтелектуальної праці як органічна складова ринкової економіки у своєму розвитку залежить від наявності й розвиненості всіх інших її елементів (включаючи ринки капіталу, житла тощо), що визначають міру свободи руху робочих місць (тобто їх створення і ліквідації) та перерозподілу працівників між сферами зайнятості, галузями господарства і територіями. Розглянемо складові та тенденції ринку інтелектуальної праці в економічних умовах України.

Попит на даному ринку формується з боку роботодавців і визначається



кількістю та якістю робочих місць, які існують або створюються у відповідних сегментах національної економіки [5, с. 32]. Аналітичне вираження функції попиту, тобто залежність величини (або обсягу) попиту від детермінант, які її визначають, можна представити у вигляді такої формули:

$$Q^d = f(p, T_x, D, \varepsilon, q), \text{ де} \quad (5.1)$$

$Q^d$  – величина попиту на інтелектуальну працю;

$p$  – ціна інтелектуальної праці, заробітна плата фахівців вищої кваліфікації;

$T_x$  – технології, їх наукомісткість;

$D$  – фінансовий стан фірм (підприємств) і рівень їх доходності;

$\varepsilon$  – очікування підприємців відносно коливання майбутніх цін на інтелектуальну працю і власних доходів;

$q$  – попит на продукт, при виробництві якого використовується інтелектуальна праця.

Для України, на відміну від розвинутих країн, характерним є відносно невисокий попит на інтелектуальну працю, що пояснюється специфікою структури національної економіки. Справа в тому, що постійний і високий попит на інтелектуальну робочу силу забезпечують галузі нового постіндустріального або інформаційного укладу, питома вага яких в економічній структурі України є низькою, а провідну роль у вітчизняній економіці сьогодні відіграють традиційні галузі, які спираються (в кращому випадку) на технології індустріального (а не постіндустріального) суспільства.

Подібна ситуація є результатом, по-перше, отриманої в „спадщину” від попередньої централізовано-планової системи СРСР структури економіки і, по-друге, наслідком непродуманих реформ по зміні економічного базису України. Розвиток вітчизняної економіки в останнє десятиріччя доводить, що створене в нашій країні недосконале ринкове середовище не сприяє подоланню нагромаджених за всі роки структурних деформацій. Більш того, в нашій економічній системі наявні механізми, що “консервують” відсталу технологічну структуру економіки України і, отже, визначають низький рівень попиту на

інтелектуальну працю.

Отже, відчутна деформація ринкових механізмів поліпшення техніко-технологічної бази діяльності вітчизняних суб'єктів, переважання в структурі національної економіки України галузей індустріального та доіндустріального типу суттєво модифікують дію механізмів попиту на інтелектуальну робочу силу в наших умовах. Перелічені особливості визначають відносно низький попит зі сторони переважної частини роботодавців на інтелектуальну робочу силу, що, звичайно, відбивається і на умовах пропозиції на даному ринку та ціни на його товар.

Пропозиція на ринку інтелектуальної праці формується робочою силою, яка має високу кваліфікацію і відповідні суттєві характерні риси. За загальним визнанням на початок 90-х років ХХ сторіччя Україна мала в своєму розпорядженні досить значну кількість наукових та науково-технічних працівників високої кваліфікації, що зумовлювало відносно високі стартові можливості використання кадрового потенціалу для потреб сучасного соціально-економічного розвитку.

Детермінанти, які визначають кількість праці, яку кваліфіковані фахівці зможуть запропонувати, дозволяють зробити аналітичний запис функції пропозиції аналогічний запису функції попиту у вигляді формули:

$$Q^s = f(p, C, c, \varepsilon, N) , \text{ де} \quad (5.2)$$

$Q^s$  - величина пропозиції інтелектуальної праці;

$p$  – ціна інтелектуальної праці, заробітна плата висококваліфікованих фахівців;

$C$  – витрати на професійне відтворення висококваліфікованої робочої сили;

$c$  – витрати на фізичне відтворення висококваліфікованої робочої сили залежно від віку, стану здоров'я, сімейного стану;

$\varepsilon$  – очікування фахівців відносно майбутніх умов роботи та їх заробітку;

$N$  – масштаби міграції висококваліфікованої робочої сили; виїзд на

роботу за кордон або приплив іноземних фахівців.

На жаль, економічна практика України доводить, що потенціал кваліфікованих працівників був використаний не ефективно, більш того, проблеми ринкової трансформації нашої країни суттєво зменшили його як кількісно так і якісно.

Так, наприклад, характерною ознакою для України стала масова міграція робочої сили за кордон, в тому числі і науковців та спеціалістів високої кваліфікації. Сьогодні однобічна міграція фахівців-професіоналів із менш розвинутих країн у країни розвинені у сподіванні адекватної оплати інтелектуальної праці і гідного рівня життя визнана світовим співтовариством міжнародною проблемою, іменованою „відпливом умів” [6, с. 31]. І можна констатувати, що поки в Україні не будуть створені умови праці і життя відповідно до світових стандартів, „відплив умів” із нашої країни не зупиниться.

Одночасно, особливо для першого десятиріччя економічних реформ в нашій державі, було характерне зменшення кількості наукового потенціалу внаслідок широкого відпливу кадрів високої кваліфікації у інші галузі вітчизняної економіки, насамперед, у малий бізнес. Ці процеси, які отримали назву „ендогенного відпливу умів”, значно знизили якість ринку інтелектуальної праці, тому що негативно позначилися на рівні іміджу інтелектуальних спеціальностей, особливо наукової та викладацької сфери діяльності [7, с. 28]. Залишкові явища такого іміджу спостерігаються і сьогодні, тому проблема „ендогенного відпливу умів” повинна розглядатися в єдиному контексті із проблемою міграції вітчизняних інтелектуалів у країни індустріально-інформаційних технологій.

На сьогодні особливо гострою є потреба у висококваліфікованому поповненні наукової та науково-технічної сфери внаслідок старіння вчених у наукових закладах та вузах. Визначальним фактором задоволення цієї потреби і покращення структури ринку інтелектуальної праці є стан системи освіти країни і, особливо, вищої освіти. Відомо, що, за прогнозами ЮНЕСКО, в XXI столітті рівня національного добробуту, адекватному вищим світовим стандартам,

досягнуть лише ті країни, працездатне населення яких на 40-60% буде складатися з осіб з вищою освітою [8, с.12]. У цьому відношенні, незважаючи на певну позитивну динаміку зростання кількості студентів у нашій країні, загальна кількість людей із вищою освітою в Україні ще не відповідає цим стандартам.

**Таблиця 5.7**

**Освітній рівень населення України  
(питома вага населення з відповідним рівнем освіти)**

|  | Населення старше<br>6-ти років, % | У містах | У сільській<br>місцевості |
|--|-----------------------------------|----------|---------------------------|
| Повна вища                                   | 11,8                              | 14,8     | 5,5                       |
| Базова вища і<br>незакінчена вища            | 2,2                               | 3,2      | 1,1                       |
| Середньо-спеціальна і<br>професійно-технічна | 30,4                              | 32,9     | 25,1                      |
| Повна середня                                | 19,5                              | 19,0     | 20,7                      |
| Базова середня і<br>початкова загальна       | 28,5                              | 24,2     | 37,7                      |
| Немає початкової,<br>неосвічені              | 7,2                               | 5,9      | 9,9                       |

Джерело: [9, с.526]

Як видно з таблиці 5.7, повну вищу освіту зараз має всього лише 11,8 відсотка населення відповідного віку, тоді як, наприклад, у Японії цей показник у 4 рази вище [10, с.86]. Серед негативних факторів, які впливають на можливість значного збільшення питомої ваги осіб з вищою освітою та на якість такої освіти в Україні можна виділити:

- відносно низький рівень матеріально-технічної бази вузів та оплати праці;
- старіння професорсько-викладацького складу;
- зменшення кількості випускників середньої школи;
- погіршення можливості вступу до вищих навчальних закладів дітей із малозабезпечених верств суспільства тощо.

Ці та інші проблеми є предметом реформування системи вищої школи України сьогодні і на перспективу. Хоча, зважаючи на те, що вища школа прямо й опосередковано пов'язана з економікою, наукою, технологією та культурою

суспільства в цілому, то успіхи в її реформуванні прямо залежать від результативності соціально-економічних реформ в нашій державі.

Перш за все, держава має сьогодні сконцентруватись на головному напрямі економічних реформ, а саме на здійсненні структурної модернізації економіки. Причому, тут необхідно перейти до більш кардинальних заходів, які створювали б умови прискореного розвитку галузей-лідерів технологічного прогресу.

По-друге, поступовий перехід до нової технологічної парадигми об'єктивно викличе необхідність у адекватній робочій силі. А це дасть відповідний поштовх до отримання і розвитку індивідом необхідних знань і навиків. І механізмом формування нового сукупного працівника стає ринок.

По-третє, реформаторська стратегія уряду має створювати умови для ефективної реалізації ринком інтелектуальної робочої сили своїх інформаційних, розподільчих і регулюючих функцій. А для цього необхідно проведення ряду соціально-економічних реформ, націлених на підвищення рівня оплати праці та створення реального мотиваційного механізму більш ефективного використання інтелекту людини у виробничій діяльності.

По-четверте, продовження проведення гнучкої та відповідної сучасному етапові соціально-економічного розвитку України реформи системи освіти. Основними принципами такого реформування повинні стати: підвищення рівня конкурентності на ринку освітніх послуг; залучення державних та приватних коштів для техніко-технологічної модернізації вищої школи; реальна інтеграція вітчизняних вузів із провідними освітніми структурами світу; безперервність системи освіти тощо.

Аналіз особливостей ринку інтелектуальної праці звичайно не буде повним, якщо не звернути увагу на механізми визначення ціни результатів інтелектуальної праці – інтелектуальних продуктів. На наш погляд, при визначенні ціни інтелектуального продукту вирішуються принаймні три проблеми:

1. Проблема оцінки витрат на створення інтелектуального продукту, відсутність чіткої залежності між витратами на створення і економічним

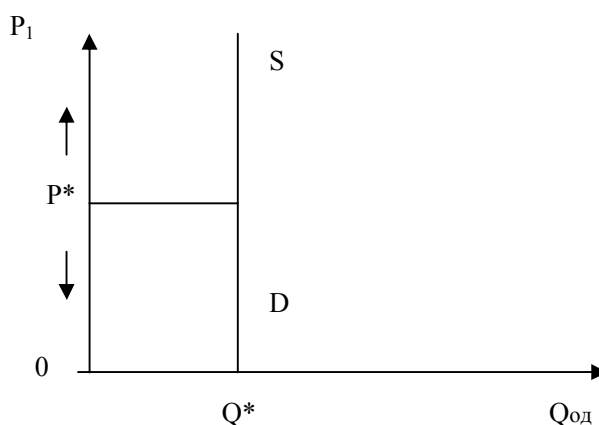
ефектом від практичного застосування. У нормальному виробництві це характеризується прибутком, рентабельністю.

2. Проблема оцінки економічного ефекту від впровадження інтелектуального продукту у виробництво. Прогнозування ефективності ускладнюється через те, що впровадження триває досить довго у порівнянні з ефектом нормального виробництва.

3. Проблема перерозподілу економічного ефекту від практичного застосування між його власником і користувачем, коли предметом оцінки стає не сам продукт, а його комерційне право на використання (ліцензії, копіювання).

Одиничність та унікальність інтелектуальних продуктів призводить до абсолютної нееластичності попиту та пропозицій, їх обмеження. Існує один продавець та один покупець. Придбати інтелектуальний продукт може тільки той, хто здатний і відповідно підготовлений (фінансово і технічно) до його використання, тобто рівень виробництва повинен відповідати рівню винаходу.

Якщо в умовах масового виробництва попит є попитом масового споживача з середньою платоспроможністю, то для інтелектуального виробництва характерний попит одиничного покупця або обмежене коло. Така ж ситуація існує з пропозицією інтелектуальних продуктів, в розумінні винятковості і неповторності об'єкту продажу - на ринку існує один продавець. Крива попиту співпадає з кривою пропозиції по осі ординат і показує зміну ціни (див. рис. 5.4).



*Рис. 5.4. Попит та пропозиція на інтелектуальний продукт*

З малюнка видно, що змінна величина – ціна інтелектуального продукту не визначається тільки попитом  $D$  і пропозицією  $S$ . На вибір ціни буде впливати багато інших факторів.

Власник інтелектуального продукту має такі можливості: продати продукт або ліцензію на його використання, створити власне виробництво на основі винаходу, якщо воно налагоджене, самостійно експортувати в країну можливого споживача, створення філіалів. Мінімальна ціна продавця не може бути менше суми матеріальних витрат на створення інтелектуального продукту, заробітної плати і прибутку. Максимальна залежатиме від кількості проданих ліцензій.

Покупець інтелектуального продукту має можливість: провести власні НДТДКР з метою створення аналогічного винаходу і наступного його використання у власному виробництві, у випадку альтернативи обрати найбільше вигідний варіант, свідомо порушити патентні права власника інтелектуального продукту з можливим відшкодуванням збитків. Мінімальна ціна може бути – 0, якщо при переговорах розголошено таємницю ноу-хау. Максимальна пов'язана з оцінкою інших вкладів, наприклад, депозитів. Якщо максимальна ціна покупця більше мінімальної ціни продавця, відбувається купівля-продаж інтелектуального продукту.

Встановлення кінцевої ціни залежить від дії багатьох факторів, серед яких можна виділити юридичні, економічні та маркетингові [11, с. 18]. Юридичні фактори пов'язані з кількістю та характером прав на використання продукту (яка ліцензія, патент), ризиком розкриття цінності ноу-хау, наявністю технічної допомоги, постачанням та ін.

Фактори економічні включають: економічний стан продавця і покупця (фінансування, монополія); розмір ринку продукції, яка випускається за ліцензією (великий – мінімальна, середній – нормальна, малий – максимальна); розміри витрат на освоєння винаходу (конкуренція на ринку, динаміка курсів валют, ставки процентів банків, необхідність модернізації виробництва, рівень інфляції); державне регулювання (податки, експортно-імпортні обмеження,

митні та державні збори, патентно-ліцензійні угоди).

За маркетинговими факторами інтелектуальні продукти можна розділити:

- за ступенем унікальності продукту – виключно унікальні та одиничні – (відкриття, унікальні твори мистецтва та культури), інтелектуальні продукти, які мають в тій чи іншій мірі аналоги (замінники, модифікації), масова продукція, що є результатом винаходу;
- за стадією освоєння – фаза ідеї (ціна мінімальна), фаза патентування (вища ціна), фаза впровадження (максимальна ціна).

Важливим аспектом проблеми ринку інтелектуальної праці в національній економіці України є його державне регулювання. Це пов'язано з тим, що регулювання ринку праці та створення нових робочих місць в країні завжди пов'язано з використанням великої кількості ресурсів, зокрема фінансових. В Україні ж державна політика у цьому напрямку реалізується в умовах активної нестачі ресурсного потенціалу, тому актуальними стають будь-які дослідження щодо підвищення ефективності заходів влади.

На наш погляд, ринок інтелектуальної праці відрізняється найменшою залежністю від рішень державної політики у сфері зайнятості. В умовах глобалізації на ринку інтелектуальної праці будь якої країни створення робочих місць відбувається більш інтенсивними темпами, ніж на інших секторах ринку праці, так само можна сказати про формування на ньому рівня заробітної плати. Проте, втручання держави стає необхідним, коли виникає нестача кваліфікованих претендентів на робочі місця, а роботодавці згодні збільшувати заробітну плату заради забезпечення власного попиту на інтелектуальну працю. Задля запобігання цьому держава постійно повинна формувати умови для підготовки достатньої кількості майбутніх кадрів, які потім будуть формувати пропозицію.

Для регулювання нестабільності у сфері інтелектуальної праці держава може або сприяти зменшенню чи ліквідації прихованого безробіття, або створювати сприятливі умови для досягнення повної зайнятості на основі використання існуючих вільних робочих місць. Також більшість заходів



повинна бути направлена на покращення якості трудового потенціалу, тобто вдосконалення його освітнього та кваліфікаційного рівнів. Що стосується підвищення трудової активності учасників ринку інтелектуальної праці, держава може задіяти наступні міри:

- підвищення наукоємності виробництва та розвиток нових технологій;
- залучення різноманітних спеціалістів задля надання консультативних послуг;
- розширення оперативного взаємовигідного обміну новітньою інформацією між дослідницькими центрами, вищою школою та промисловими підприємствами;
- приділення більшої уваги студентству – процес навчання повинен стати не тільки часом для набуття нових знань та професійних навичок, але й для розвитку творчих потенціалів, сприяння створення ноу-хау.

Практика розвинених країн показує, що насичення ринку інтелектуальної праці необхідними кадрами, зокрема спроможними до творчої діяльності в різних професійних сферах, можливе лише в разі досягнення працездатним населенням освітньої підготовки на більш вищому рівні, ніж існуючий. Важливу роль в цьому відіграє не тільки система вищої та спеціальної освіти, але й механізми самопідготовки та підвищення кваліфікації на робочому місці. Міжнародний досвід необхідно переймати й Україні.

Держава повинна суттєво вдосконалити систему створення робочих місць взагалі, і, зокрема, комплекс цільових показників для визначення ефективності використання робочої сили в країні. Статистична інформація щодо зайнятості на ринку інтелектуальної праці, яка є в розпорядженні влади, не ілюструє в повній мірі реальну картину сьогодення, тому що багато кваліфікованих спеціалістів, наукових діячів та професіоналів працюють за сумісництвом, неофіційно, реалізуючи свій інтелектуальний продукт по контракту або навіть через мережу Інтернет. Державна політика зайнятості не здатна встановити дійсних пропорцій розподілу загальної кількості створюваних робочих місць за інтелектуальними видами економічної діяльності [4, с. 35]. Окрім того, в

Україні не збалансовані регіональні ринки інтелектуальної праці, існують лише окремі області та міста, що відносно насичені попитом кваліфікованих та професійних кадрів.

Формування регіональних ринків праці України визначається, насамперед, їх виробничим та ресурсним потенціалом, тому області з найбільш розвиненою фінансовою та освітньою інфраструктурою стають більш привабливими з позиції інтелектуальної праці. Це нормальне явище навіть для постіндустріальних країн, де ринок інтелектуальної праці вже пройшов етап свого становлення. Стабілізація сфери зайнятості, розширення місткості регіональних ринків робочої сили особливо актуальні для територій пріоритетного економічного розвитку. Тому регулювання ринку інтелектуальної праці має бути органічно пов'язане з комплексом системних перетворень, що стимулюють економічне зростання в даних регіонах.

Загалом вибір конкретних способів досягнення збалансованості ринків інтелектуальної праці має визначатися ринковою кон'юнктурою, залежати від конкретних причин та форм неузгодженості попиту та пропозиції кваліфікованих кадрів. Оптимальна політика держави повинна враховувати поточні та перспективні тенденції на ринку інтелектуальної праці, зокрема по наступним позиціям:

- сукупність створених роботодавцями професійно якісних робочих місць, а також зміни в їхньому складі під впливом можливих банкрутств, демонополізації та впровадження нових технологій [7, с. 32];
- ефективність вищої освіти та її інфраструктури;
- якість складу кваліфікованої робочої сили та фінансові можливості суспільства щодо забезпечення зростання професійно-кваліфікаційного рівня;
- демографічні умови й характер відновлення працездатного населення;
- інвестиційний потенціал, відтворювальна структура інвестицій, а також спрямованість фінансування на науково-технічні та дослідницькі розробки.

Відтак, поєднання елементів суто ринкового регулювання, властивих

цьому сегменту, з ефективною державною політикою, спрямованою на забезпечення позитивних змін на даному ринку, дозволить, на нашу думку, значно покращити ситуацію в Україні та підвищити роль інтелектуальної праці в системі трудових відносин нашої держави.

## Література

1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань // Економіка України. – 2007. - №4. С. 4-8.
2. Василик А. Система чинників формування та розвитку інтелектуального капіталу в Україні // Економіка України. – 2006. - №6. С. 39-43.
3. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні // Економіка України. – 2006. - №2. С. 39-47.
4. Біляцький С., Мірошніченко Т., Хахлюк А. Інтелектуалізація суспільної праці (досвід індустріальних країн для України) // Економіка України. – 2006. - №2. - С. 34-37.
5. Богиня Д. П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці. Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 38-39.
6. Лісогор Л. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні // Україна: аспекти праці. – 2008. - №8. С. 29-33.
7. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості у ринкових умовах Україна: аспекти праці. – 2009. - №6. С. 26-32.
8. Бабкина О. Зачем реформировать высшую школу // Зеркало недели. – 18 марта 2000 г.
9. Щорічник статистики за 2003 рік. – К.: Держкомстат, 2004. –686 с.
10. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Л. Л. Вища освіта у Придніпровському регіоні. – Дніпропетровськ: РВК ДНУ, 2004. – 126 с.
11. Білоус О., Скаленко О., Ярова Н. Можливості та шляхи інтеграції

### **5.6. Людський капітал: соціально-економічні аспекти відтворення**

Сучасний розвиток суспільства в значній мірі визначається якістю відтворення людського капіталу, який стає головною складовою будь-якої соціально-економічної системи. Суттєвою відмінністю сучасної економічної парадигми розвитку суспільства від минулої, що була заснована на технократичному підході і передбачала пріоритетний розвиток матеріально-технічної бази виробництва, є абсолютне визнання людського капіталу головною рушійною силою розвитку держави, яка здатна забезпечити сталий та динамічний розвиток економіки країни шляхом створення та використання новітніх технологій. Ця тенденція підтверджується зростанням значущості якісно нового суспільного продукту, яким є знання. Розробка цього унікального продукту та його подальше використання багатьма підприємствами і підприємцями дозволяє створювати нові технології, які в подальшому самі формують нові знання. Недостатня увага з боку держави до проблем відтворення людського капіталу в Україні, саме який генерує знання, може призвести до його продуктивного використання іншими, більш розвиненими країнами, у тому числі в якості дешевої робочої сили. Тому ефективна система формування, використання та нагромадження людського капіталу в сучасних умовах повинна стати головною передумовою поступового розвитку економіки країни, що буде важливим переходом від кількісних факторів зростання до якісних.

Умови якісного відтворення людського капіталу тісно пов'язані із соціально-економічним розвитком країни. Разом з тим, формування, використання та нагромадження людського капіталу регіону, держави та зростання віддачі від нього має безпосередню залежність від множини чинників, які впливають на нього, та визначає розвиток самого регіону (рис. 5.5).

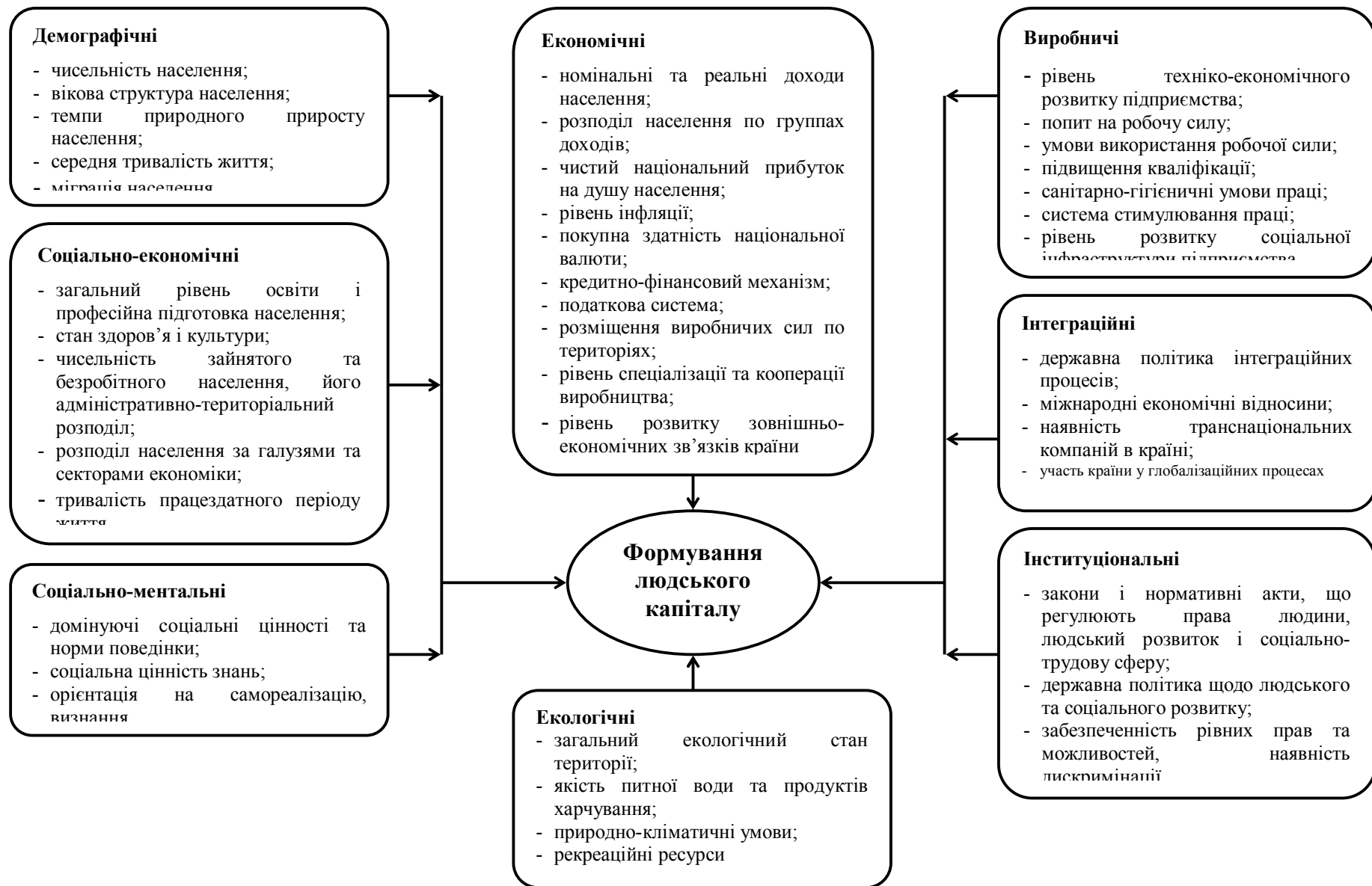


Рис. 5.5. Чинники формування людського капіталу на макрорівні

Аналіз демографічної ситуації в регіонах України за останнє десятиріччя свідчить про наявність значних деформацій в процесах формування населення: перевищення смертності над народжуваністю, зменшення тривалості життя, “старіння” населення і, як наслідок, зростання економічного напруження. Так, за статистичними даними природний приріст населення у 2007 р. складав 6,2‰, що є майже однаковим протягом останніх 12 років з незначними коливаннями у 1-1,5‰ як у бік зменшення, так і збільшення показника. Очікувана тривалість життя при народженні у 2006-2007 рр. складала 68,3 роки, тоді як у 1989-1990 рр. аналогічний показник дорівнював 71 рік. Загальна кількість пенсіонерів на початок 2008 р. зросла на 5,6% порівняно з 1991 р. при зменшенні кількості всього населення України майже на 12% за досліджуваний період, тобто спостерігається чітка тенденція до “старіння” населення в країні [1].

Чисельність економічно активного населення країни, регіону є основним екстенсивним чинником, який визначає рівень людського капіталу. Скорочення обсягів виробництва продукції, що мало місце в останні роки, призвело до скорочення загальної чисельності персоналу на підприємствах. Так, за офіційними даними Держкомстату України чисельність зайнятих в економіці країни скоротилась з 25419,1 тис. осіб у 1990 р. до 20690,4 тис. осіб у 2007 р. Водночас Донецька область за кількістю працюючих посідає перше місце серед 24 регіонів України. У середньому загальна чисельність працюючих у 2007 р. у Донецькій області склала 2135 тис. осіб [2]. При наявності найбільшої чисельності зайнятих у Донецькій області рівень зайнятості на цій території є середнім за значенням і складає 59%.

Чинники соціально-економічної групи мають здебільшого інтенсивний характер, збільшуючи якісну складову людського капіталу країни. Вони, виявляються на макро-, мікро- й індивідуальному рівнях та впливають на процеси відтворення людського капіталу. Рівень освіти та професійної підготовки працюючих, стан здоров'я населення, рівень його культури, якість використання вільного часу є критеріями й індикаторами соціальних умов

формування сукупного людського капіталу країни. Водночас серед найвпливовіших чинників, що визначають величину людського капіталу, пріоритетним є рівень загальної та професійної освіти, завдяки якому здійснюється початкове формування знань, умінь та навичок. У ринкових умовах через постійне оновлення техніки і технології наявний високий рівень компетентності та спроможність до розвитку виробничих здібностей стає найважливішою умовою оптимального функціонування людини в трудовій діяльності, чинником ефективного формування людського капіталу.

Значення освіти і професійної підготовки особливо зростає в період структурної перебудови, яка супроводжується кардинальними соціально-економічними змінами. Так, українці входять у 3% найбільш освічених націй у світі та посідають четверте місце серед 133 країн [3]. При збільшенні чисельності осіб з вищою освітою спостерігається зменшення загальної чисельності зайнятих в Україні. Це відбувається внаслідок незабезпеченості достатньою мірою кадрами, що сприяють появі нових конкурентних переваг на підприємствах. Як свідчать чисельні висловлення представників підприємств, незважаючи на високий рівень формальної освіти, якість загальної освіти та професійної підготовки є недостатньою для вимог сучасної економічної діяльності та потреб інноваційного розвитку.

Головною особливістю професійної освіти та підготовки кадрів у сучасному суспільстві є значне скорочення життєвого циклу професійних знань. Це обумовлює необхідність формування системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів, яка в свою чергу є важливим засобом сприяння формуванню продуктивної зайнятості. За підсумками 2007 р. на великих та середніх підприємствах, в установах та організаціях Донецької області пройшли професійне навчання 210,3 тис. осіб, тобто кожний шостий працівник підприємства. За період з 2001 по 2007 рр. питома вага осіб, які оволоділи новими професіями на виробництві, коливалася від 3,8% до 4,4% облікової чисельності штатних працівників. Водночас частка осіб, які підвищили кваліфікацію, зросла від 10,2% до 11,9% загальної чисельності

зайнятих [2].

Система безперервної професійної освіти й підготовки кадрів в умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки повинна бути не самоціллю, а насамперед засобом підвищення як матеріального, так і духовного добробуту населення. Її особливості повинні визначатися не метою розвитку господарського комплексу взагалі або окремих підприємств зокрема, а формуванням конкурентноздатної робочої сили і можливістю кваліфікованих фахівців мати гідну роботу і заробітну плату, а також на підтримку відповідного соціального статусу в суспільстві. На думку українських вчених, створення в Україні системи безперервної освіти впродовж усього життя має передбачати деякі аспекти. По-перше, необхідним стає формування у населення потреби у безперервному навчанні та підвищенні кваліфікації, що є складною соціально-економічною проблемою, яка перш за все, полягає у формуванні нового менталітету не тільки працездатного населення, але й кожного члену суспільства зокрема. По-друге, потрібно створити таку систему різноманітних державних і недержавних навчальних закладів, яка б забезпечила можливість людині здобути необхідну нову освіту чи підвищити існуючі виробничі здібності. По-третє, необхідно стимулювання діяльності підприємств у сфері забезпечення якісного формування та розвитку професійних знань, умінь та навичок персоналу [4, с. 135].

Одним із чинників, що ускладнює впровадження заходів щодо створення системи безперервної освіти є припинення функціонування деяких організаційних форм підвищення кваліфікації персоналу [5]. Так, по Міністерству промислової політики загальна чисельність працівників, що залучалися для навчання до відповідних закладів по вивченню і поширенню передових способів і методів праці, скоротилося на 78,2%, хоча масове навчання персоналу за такими програмами є важливим джерелом росту продуктивності праці і збільшення обсягу виробництва продукції. Якщо така тенденція залишиться в подальшому, то підприємства виробничої сфери мають відчути дефіцит кваліфікованих працівників, які володіють знаннями, уміннями



та навичками організаційно-управлінської діяльності на рівні трудових колективів. В таких умовах виникає необхідність у створенні довгострокових програм розвитку кадрів, які повинні враховувати потреби у людському капіталу високого рівня як з боку держави, так і на рівні підприємства та індивіда.

Актуальність розглянутої проблеми обумовлена гостротою демографічної ситуації, що продовжує погіршуватися. Так, чисельність наявного населення Донецької області за станом на 1 січня 2008 р. складала 4526 тис. осіб. Це менше, ніж два роки тому, на 96,9 тисяч, а порівняно з 2002 р. – на 299,6 тис. осіб. За 2007 р. в області народилося 40,3 тис. осіб, померло в 2 рази більше – 81,5 тис. осіб. Чисельність народжених зросла в порівнянні з 2004 р. на 1%, померлих – скоротилась на 0,3% [6]. При збереженні існуючої тенденції дефіцит кваліфікованої робочої сили буде неминуче зростати, відповідно до якого буде зростати необхідність ефективних заходів, спрямованих на підготовку кадрів і підвищення кваліфікації робочої сили на підприємствах області.

Наступним важливим екстенсивним чинником, що впливає на формування людського капіталу, є стан здоров'я населення, який значно погіршився за останні 10 років. Близько 40% дітей народжуються з відхиленнями в стані здоров'я [7, с. 141]. Загальний показник патології серед молоді становить 919,7 осіб на 1000 [8, с. 59]. Оскільки здоров'я населення представляє собою стан комплексного, фізичного, духовного та соціального добробуту, то можна констатувати про наявність значного погіршення цих характеристик для абсолютної більшості населення. Показники здоров'я являють собою не тільки одну з найважливіших складових людського капіталу, вони визначають ефективність формування, використання та розвитку його інших складових. Так, рівень сприйняття інформації і, як наслідок, якість формування нових та розвитку існуючих знань, а отже і всього людського капіталу залежить від фізичного стану людини.

Одним із чинників, що ускладнює процеси формування людського

капіталу, є міждержавна міграція. В останні роки мала місце тенденція до виїзду висококваліфікованої робочої сили із України в країни СНД та далекого зарубіжжя. За обсягом міграції висококваліфікованої робочої сили Україна займає в рейтингу 52-гу позицію серед 60 країн світу [3]. Така ситуація погіршує якість національного людського капіталу. Територіальні і галузеві переміщення значно переважають над професійно-кваліфікаційними, у яких спостерігається тенденція до зниження кількості трудових переміщень, навіть для груп працівників із досить високим професійним рівнем.

Перехід до ринкових відносин виявив і загострив численні диспропорції у сфері праці. Переважною сферою зайнятості в Україні, на відміну від більшості розвинутих країн, залишається матеріальне виробництво. Аналіз статистичних даних свідчить про високий рівень зайнятості в оптовій й роздрібній торгівлі, промисловості і сільському господарстві, та різке відставання сфери послуг. У Донецькій області, як і в Україні в цілому, в цій структурі переважає зайнятість у промисловості, тоді як в європейських розвинених країнах аналогічний показник є найбільшим у сфері обслуговування і зокрема регулювання капіталу. Частка працівників на підприємствах України, зайнятих переважно фізичною працею, перевищує 60%, що є наслідком відсталої в цілому професійно-кваліфікаційної структури зайнятих.

В останні роки в Україні підсилюється тенденція відтоку кваліфікованих кадрів із державного сектору на підприємства приватної та колективної форми власності з переважним зниженням їх професійного і соціального статусу. Відбулося переміщення майже 20% наукового потенціалу України у комерційні структури. У Донецькому регіоні в структурі чисельності частка зайнятих у науковому секторі зменшилася з 1995 по 2007 рр. майже в 2,5 рази [9, с. 234]. Результатом таких змін у кадровому потенціалі наукового сектору є зменшення кількості розроблених раціоналізаторських пропозицій, отриманих патентів і, як наслідок, неспроможність відповідати сучасним вимогам виробництва, а отже нестача конкурентних переваг на вітчизняних підприємствах через

відсутність розробок якісно нових і модифікованих продуктів.

Водночас незначною позитивною тенденцією є зростання кількості зареєстрованих патентів на винаходи при низькому коефіцієнті винахідницької активності. Так, у розрахунку на один мільон осіб населення у 2003 р. українськими винахідниками було подано 233,8 заявки на винаходи, у 2005 р. – 119,2 заявки, тоді як на 2000 р. в Японії – 3000, Німеччині – 650, США – 590, Великобританії – 440 заявок [10]. Як відомо, інноваційна спроможність нації вимірюється насамперед патентами на винаходи, зареєстрованими у патентних відомствах США, Європейського союзу та Японії. Країна визнається “ключовим інноватором” за методикою Всесвітнього економічного форуму у разі щорічної реєстрації у Патентному відомстві США не менше за 15 патентів на винаходи в розрахунку на 1 млн. населення. В Україні таких патентів зареєстровано у 2002 р. у кількості чотирьох, у 2003 р. – 6, у 2004-2005 рр. – по три патенти [4, с. 18]. Отже, для зростання інноваційної складової економіки країни необхідним стає підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств шляхом інвестування в людський капітал, який відображає потужний науковий потенціал, інтелектуальні продукти якого є затребуваними як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

Незважаючи на достатньо високий середній рівень освіти і кваліфікації робочої сили в Україні спостерігається досить нераціональне використання людського капіталу. Випереджальними темпами зростає чисельність безробітних із спеціальною та вищою освітою, а також осіб, вивільнених зі стратегічних галузей економіки, таких як промисловість, сільське господарство, наука і культура, охорона здоров'я, освіта, що визначають науково-технічний і духовний потенціал людського капіталу країни.

У структурі зайнятості в Україні відбувається зростання частки осіб пенсійного віку з 8% (1654,3 тис. осіб) у 2000 р. до 8,5% (1715,2 тис. осіб) у 2007 р. Ці зрушення в структурі населення, які технологічно обумовлені змінами структури праці у виробництві та управлінні, призводять до підвищення середнього рівня кваліфікації зайнятих. У результаті виникнення

кваліфікаційних бар'єрів через вікові зрушення попит на ринку праці коливається у бік більш молодих і кваліфікованих кадрів. Однак молодь до 28 років у 2007 р. склала лише 12,6% від чисельності зайнятого населення [1, с. 374].

Починаючи з першого року незалежності в Україні існує практично постійне явище безробіття, що обертається не тільки значним недовикористанням трудового потенціалу країни, але й ростом соціальної напруженості в суспільстві. З іншого боку, безробіття стимулює конкурентні відносини серед персоналу та прагнення до постійного підвищення кваліфікації для задоволення зростаючих вимог виробництва. Аналіз практики формування ринків праці в розвинутих країнах свідчить про те, що продуктивна зайнятість населення повинна мати наступні параметри: регламентована зайнятість і професійне навчання – 70-90%, нерегламентована зайнятість – 10-15%, безробітні і інші групи незайнятого населення – 7-8% [11]. З 2000 по 2007 рр. в Україні відбувається зниження показника безробіття з 11,6% до 6,4% відповідно, що є свідченням задоволення одного з параметрів продуктивної зайнятості.

Зростаюча невідповідність між динамікою виробництва та динамікою зайнятості є характерною для сучасної економіки. Якщо виходити з вимог закону Артура Оукена, падіння обсягів валового національного продукту в Україні за 2007 р. в порівнянні з 1990 р. на 27,6% повинне привести за минулі роки як мінімум до 15%-вого рівня безробіття. Однак рівень офіційного безробіття в країні в 2007 р. склав 6,4%. Це свідчить про штучне стримування процесів вивільнення значних резервів людських ресурсів, що сприяє стрімкому зростанню часткового і прихованого безробіття. Крім того, промисловість України несе збитки від простоїв, до яких можна віднести такий вид прихованого безробіття, як знаходження в адміністративних відпустках, найбільший відсоток яких мав місце: у легкій промисловості – 10,1% від загальної кількості працівників галузі; машинобудуванні – 7,9% [1].

Україна є однією з провідних країн у світі за чисельністю освічених

людей, але в той же час за показником добробуту вона займає одну з останніх позицій. Згідно з розповсюдженою міжнародною оцінкою рівня життя за показником, що розраховується Всесвітнім банком як ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності, в Україні на кожного громадянина приходиться 3458 дол. США, що у 2 рази менший в порівнянні з Росією. У рейтингу 155 країн за цим показником Україна займає лише 93 місце. При цьому розподіл доходів в Україні є нерівномірним, про що свідчать дані Всесвітнього банку згідно розрахунків коефіцієнтів Джинні. Відповідно до статистичного виміру нерівномірності доходів населення Україна займала 73 позицію серед 96 держав світу [3].

Виходячи з досвіду розвинутих країн людський капітал являє собою один з найбільш впливових чинників, що визначає результати економічних процесів у країні. Так, витрати на живу працю в країнах з розвинутою економікою досягають 40-50% всього обсягу витрат виробництва, в Україні – лише 10-30% [3]. Аналіз динаміки рівня заробітної плати в Україні за галузями економіки свідчить про зниження її регулюючої і відтворювальної функцій, що обумовлює тенденцію погіршення якості людського капіталу та його кількісного зменшення. Нестійка тенденція до змін реальної заробітної плати призводить до накопичення прихованого безробіття.

Реальна заробітна плата в 90-х рр. мала періодичну тенденцію до зниження при зростанні абсолютних значень середньої заробітної плати з 73 грн. у 1995 р. до 1351 грн. у 2007 р. [1, с. 407]. При цьому середня заробітна плата в промисловості, що дорівнювала 1554 грн., перевищувала цей показник в народному господарстві. Найбільші темпи росту середньомісячної заробітної плати по Донецькій області за аналогічний період мали місце в таких галузях, як транспорт та зв'язок – майже у 7 разів, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту – більш ніж у 5,3 рази та діяльність готелів та ресторанів – у 5,1 рази. У 2007 р. найвищим розміром заробітної плати характеризуються такі галузі, як фінансова діяльність – 1813 грн., державне управління – 1510 грн., промисловість – 1407

грн., діяльність транспорту і зв'язку – 1299 грн. [2, с. 291].

Однією із позитивних тенденцій сьогодення є зростання заробітної плати та її поступове збільшення у порівнянні із зростанням межі малозабезпеченості. Якщо у 1995 р. питома вага населення України зі середньодушовими сукупними витратами на місяць нижче середнього рівня грошових витрат складала 80%, у 1997 р. – 86%, то починаючи з 2000 р. спостерігається позитивна тенденція зменшення кількості малозабезпеченого населення. Так, у 2000 р. частка населення із середньодушовими сукупними витратами на місяць, що є вищими за середній рівень грошових витрат, склала майже 38%, у 2002 р. аналогічний показник дорівнював 37%, у 2005 р. – 43,5% , 2007 р. – 64,7% [1].

Динаміка попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці у 2007 р. свідчить про їх дисбаланс [2, с. 381]. Співвідношення попиту та пропозиції набуло стійкого негативного сальдо. Навантаження на одне вільне робоче місце у 2007 р. має тенденцію до зниження, однак структура залишилась незмінною. Так, найбільше навантаження на одне вільне робоче місце спостерігається серед кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, де цей показник знаходиться на рівні 25 осіб.

Важливість врахування впливу екологічних чинників на формування та використання людського капіталу зростає в останні роки, коли значне погіршення екологічних умов життєдіяльності є характерним для абсолютної більшості населення України. Так, кількість зборів, які пред'явлені підприємствам за забруднення навколишнього природного середовища зросла з 340,5 млн. грн. у 1996 р. до 955,7 млн. грн. у 2007 р., тобто майже у 3 рази, поточні витрати підприємств, організацій, установ на охорону природних ресурсів зросли в 3,5 рази. Обсяги спожитої свіжої води з 1990 по 2007 рр. скоротилися майже в 3 рази. Чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, у 2007 р. склала 1512,1 тис. осіб, або 7,2% зайнятих [1, с. 399]. Такі несприятливі екологічні умови негативно впливають на стан здоров'я людини і, як наслідок, на якість

формування людського капіталу як на індивідуальному рівні, так і на рівні регіону і держави в цілому.

Результати проведеного аналізу свідчать про тісний зв'язок перспектив формування, використання та нагромадження людського капіталу з його якістю. Людський капітал в Україні повинний відповідати за своїми кількісними та якісними характеристиками особливостям перехідного періоду, активним структурним зрушенням, що здійснювалися відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення. Для цього структура людського капіталу повинна бути приведена у відповідність науково-обґрунтованим пріоритетам структурної перебудови економіки. Головним пріоритетом сучасної економіки є виробництво товарів інноваційного типу, отже людський капітал має відповідати новим вимогам, що висуваються до рівня знань, умінь та навичок, для забезпечення конкурентних переваг на ринку на всіх рівнях управління.

Отже, сталий розвиток суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі може відбуватися тільки на підставі використання сучасних технологій, розвитку наукомістких і ресурсозберігаючих виробництв, створення нових механізмів інтеграції матеріального виробництва і сфери послуг, освоєння різноманітних перспективних методів управління [12]. Швидкий розвиток нових технологій, постійне зростання вимог до якості продукції і послуг з боку споживачів обумовлюють необхідність здійснення ефективної інноваційної діяльності для забезпечення ринкових переваг підприємств. В даний час цінність роботи, яка виконується працівниками, і вартість продукції і послуг підприємств всіх галузей, багато в чому визначаються знаннями й інформацією, носієм яких є людина. Підприємства, керівники яких вміють ефективно управляти знаннями працівників, здатні швидше реагувати на попит ринку, що постійно висуває нові вимоги до продукції, робіт, послуг, та виробляти продукт більш високої якості. Такі підприємства спроможні оптимально використовувати інтелектуальні можливості персоналу і перспективно розвиватися.

Перехід від індустріального суспільства до постіндустріального й

інтенсивний розвиток інформаційних технологій зменшують вплив чинників природного і соціального середовища, але підсилюють роль професійних і особистісних якостей людини, яка приймає участь у виробничій діяльності, оскільки саме за допомогою продуктивних здібностей працівників підприємство здатне вчасно реагувати на постійні зміни техніки та технології виробництва продукту, отже зростає і роль людського капіталу для підприємства. Доказом цього є істотні зміни структури інвестицій в розвиток підприємства. Якщо раніше основну частку фінансових ресурсів було спрямовано у фізичний капітал і незначну – в людський капітал, то на сучасних підприємствах ситуація протилежна – частка складників, що пов'язані зі зростанням людського фактору, стає більш значною. При тому, що фізичний капітал за останні десятиліття значно збільшився за розмірами та відбулося його технологічне оновлення, за вартістю він є меншим ніж людський капітал майже вдвічі [12]. Фахівці визначають зростання частки людського капіталу у сукупному капіталі суспільства. Якщо в середині минулого століття уречевлений капітал складав майже 55%, а людський капітал – 45% відповідно, то на початку XXI століття – частка людського капіталу досягає майже 70% [11].

Істотного значення набуває той факт, що інтелектуальні здібності працівників стають активами підприємства та потребують належного рівня формування, ефективного використання, систематичної оцінки та постійного нагромадження. Проведений вченими-економістами аналіз свідчить про те, що в сучасних умовах значна частка ринкової вартості підприємств вже не асоціюється тільки з їх поточними прибутками, все більшого значення набувають нематеріальні активи, до яких слід віднести новизну та перспективність продуктів, що виробляються на підприємстві, майбутній прибуток від одержаних патентів, торгівельної марки, взаємини зі споживачами [12]. Ефективність формування, використання та розвитку цієї нематеріальної складової ринкової вартості підприємства обумовлена якістю управління. Тобто стан нематеріальних активів спроможний відобразити рівень ефективності



управління процесами на підприємстві. Фінансові результати в основному характеризують ситуацію, що склалася на підприємстві у конкретний час, однак сучасні умови здійснення підприємницької діяльності потребують економічних індикаторів, які дали б можливість спрогнозувати діяльність у майбутньому. Таким індикатором може бути спроможність підприємства сприймати нововведення, діяти оперативно в умовах постійних змін техніки і технології виробництва та виконувати свої зобов'язання.

За оцінками вчених, більш ніж половину валового внутрішнього продукту країн з розвинутою ринковою економікою складають інтелектуальні знання, основним генератором і носієм яких є людина. За останні десятиліття найбільший потенціал розвитку мають інноваційні галузі, де впровадження нововведень і пристосованість до ринку є новими джерелами конкурентних переваг. У цих умовах відбуваються корінні зміни в критеріях оцінки ефективності управління підприємством в цілому і людським капіталом зокрема. Все більшого визнання і поширення набуває підхід до управління підприємством з позицій оптимізації людського капіталу, основною метою якого стає найповніше використання знань. Підприємство орієнтує свою діяльність на використання ефективних форм формування і розвитку знань, умінь і навичок, створює системи матеріального і морального стимулювання персоналу, механізми зворотнього зв'язку в інтересах підвищення рівня володіння компетенціями у працівників. Саме такий підхід до розвитку виробництва і відповідного стилю управління на підприємстві дозволить забезпечити систематичне оновлення продукції, а отже повне використання знань працівників і перехід до сучасних технологій.

Такі зміни потребують значних інвестицій в людський капітал, оскільки саме належний рівень продуктивних здібностей у працівників може забезпечити можливість використання новітніх технологій та своєчасну розробку та виробництво нового чи модифікованого продукту. Так, у США, за оцінками фахівців, частка інвестицій у людський капітал складає більш 15% ВВП, що перевищує валові інвестиції в будівлі, устаткування і складські

приміщення. Дослідження авторів щодо обсягу ВВП у США, створеного працівниками, які навчалися десять з половиною, дванадцять з половиною і більш чотирнадцяти років, свідчать, що саме третя група осіб забезпечує понад половини ВВП держави. У розвинутих країнах, наприклад, 60% приросту національного доходу визначається приростом знань і освіченості суспільства. Для порівняння, у Росії особи з вищою освітою, що складають чверть працюючих, забезпечують близько 56% вартості національного доходу [13, с. 44]. Це свідчить про те, що все більшого значення як на рівні підприємства, так і на рівні держави в цілому набуває капітал знань. Тобто ефективність сучасної економіки в більшому ступені визначається інтелектуально-творчим потенціалом людей, ніж традиційними факторами економічного розвитку індустріального суспільства. Накопичення нових знань у різних сферах передбачає значне підвищення ролі науки для розвитку як окремого підприємства, так і суспільства в цілому. За даними ОЕСР, на кожну одиницю ресурсів, інвестованих у розвиток науки, фінансових віддача складає приблизно 500%. Однак це виявляється можливим за умов ефективного функціонування науки і наявності її зв'язків із виробництвом [12].

Підвищення ролі людського фактору в умовах інформаційно-технотронної економіки відбувається на всіх рівнях управління. Тому все більшої актуальності як на макро-, так і на мікрорівні набуває спроможність управління ефективністю процесів відтворення людського капіталу, що стає можливим тільки завдяки виявленню його сучасних особливостей. Такі дослідження сприятимуть своєчасному спрямуванню дій, які дозволять підвищити ефективність діяльності підприємства на підставі більш доцільного використання людських ресурсів.

Дослідження сутності людського капіталу, процесів його формування, використання та нагромадження дає можливість сформулювати сучасні особливості людського капіталу:

- формування і нагромадження людського капіталу вимагає значних фінансових витрат в умовах збільшення вимог до людського капіталу, які

мають тенденцію до суттєвого зростання при одночасному збільшенні економічного та соціального ефекту від інвестицій у персонал;

- інвестиції в людський капітал можуть призводити до його накопичення у вигляді знань, умінь та навичок. В умовах інформаційної економіки це є необхідним, оскільки сучасні технологічні процеси на підприємствах потребують використання інтелектуальної праці, яка є головним чинником конкурентоспроможності;

- людський капітал піддається фізичному і моральному зносу в процесі його використання, що в сучасних умовах відбувається більш швидкими темпами внаслідок динамічного старіння отриманих знань;

- людський капітал формується як результат інвестицій у персонал, і разом з витраченими фінансовими ресурсами потребує значних зусиль самої людини, що в сучасних умовах зростання вимог до працівника потребує наявності особистої зацікавленості у високопродуктивній праці, що, в свою чергу, потребує розвитку індивідуального людського капіталу;

- людський капітал може мати як позитивну, так і негативну динаміку нагромадження: до людського капіталу постійно додаються нові елементи, а значення існуючих може зменшуватися, збільшуватися, або зовсім зникати; якщо раніше кваліфікація базувалася на особистих вміннях людини, які здобувалися переважно назавжди на початку трудової діяльності, то в теперішній час передумовою високої якості робочої сили стає відповідність вимогам виробництва, що постійно змінюються;

- у процесі формування і нагромадження у людському капіталі можуть відбуватися як якісні, так і кількісні зміни, а саме якісні зміни відбуваються при переході людського капіталу на новий рівень управління: індивід, підприємство, держава; кількісні зміни відбуваються в людському капіталі під час його розвитку разом з появою нових знань, умінь, навичок. У теперішній час новий рівень управління людським капіталом спричиняє у ньому нові кількісні зміни, оскільки при переході від індивідуального рівня на рівень підприємства працівник повинен оволодіти специфічними знаннями й

уміннями, які є потрібними для окремого підприємства;

- людський капітал має подвійний характер: по-перше, його можна розглядати як соціально-економічну форму сучасної якості людського потенціалу, по-друге, як капітал, що продуктивно використовується підприємцями для отримання прибутку, який у сучасних умовах може бути значно більшим за обсягом і більш тривалим за часом;

- формування людського капіталу може відбуватися у загальній та специфічній формах, з яких в умовах інноваційної економіки більш значущим є специфічна тому, що для досягнення цілей підприємству потрібен персонал з інтегрованим людським капіталом, який являє собою найважливіший ресурс підприємства;

- у процесі формування на людський капітал впливає велика кількість чинників: екологічні, демографічні, економічні, соціально-економічні, інституціональні, соціально-ментальні, виробничі, інтеграційні, серед яких найбільш впливовими в сучасних умовах є чисельність економічно активного населення, рівень освіти, стан здоров'я населення, які відображають вплив економічних та соціальних процесів у державі.

Відтворення людського капіталу має бути одним із пріоритетних напрямків країни, що обумовлено наступними причинами. За умов кількісного зростання освітнього рівня населення в цілому має місце погіршення якості освіти зокрема. Застаріла технічна база більшості підприємств України потребує докорінної модернізації на основі сучасної техніки і технології, що неможливо без наявності відповідного рівня людського капіталу, для забезпечення якого необхідним є його постійний розвиток як на індивідуальному рівні, так і на рівні підприємства, установи, організації та держави в цілому. Це свідчить про те, що компетентність персоналу має безпосередній вплив на розвиток підприємства та дозволяє знаходити рішення технічних, економічних, соціальних та організаційно-управлінських проблем. Однак, для ефективного відтворення людського капіталу необхідною умовою має стати не кожний процес окремо, тобто формування, використання, або

нагромадження, а їх сукупність, яка являє собою кругообіг людського капіталу та носить завершений характер: інвестування, формування, використання, нагромадження, якісне відтворення і реінвестування. Ефективне відтворення людського капіталу стає можливим за участю всіх рівнів управління: індивідуального, мікроекономічного та макроекономічного. Отже, для досягнення конкурентоспроможності людського капіталу очевидною стає необхідність побудови якісно нового механізму відтворення людського капіталу, реалізація якого буде позитивно впливати як на людський капітал на всіх рівнях управління, так і на розвиток економіки країни в цілому.

Механізм відтворення людського капіталу являє собою сукупність методів, форм, інструментів, важелів, критеріїв, функцій, що сформована і функціонує відповідно до соціально-економічних законів, відбиває існуючу систему виробничих відносин та спрямована на задоволення економічних інтересів суб'єктів механізму в процесі формування, використання, нагромадження та інвестування людського капіталу. Системні елементи та їх взаємозв'язок у механізмі наведені на рис. 5.5. Системними елементами механізму відтворення людського капіталу є економічні категорії, які мають власні внутрішні властивості і структуру. Основними категоріями, що покладено в основі даного механізму, є “людський капітал” та “компетентність”.

Реальність механізму відтворення людського капіталу має забезпечуватися наявністю наступних умов:

1. Механізм повинен відповідати природі об'єкта відтворення. Без розуміння закономірностей формування, використання, нагромадження та інвестування людського капіталу управлінські заходи не діятимуть. Для управління важливо, щоб суб'єктам, які приймають рішення, була зрозуміла система зв'язків між процесами, що відбуваються з людським капіталом, для досягнення ним необхідного рівня.

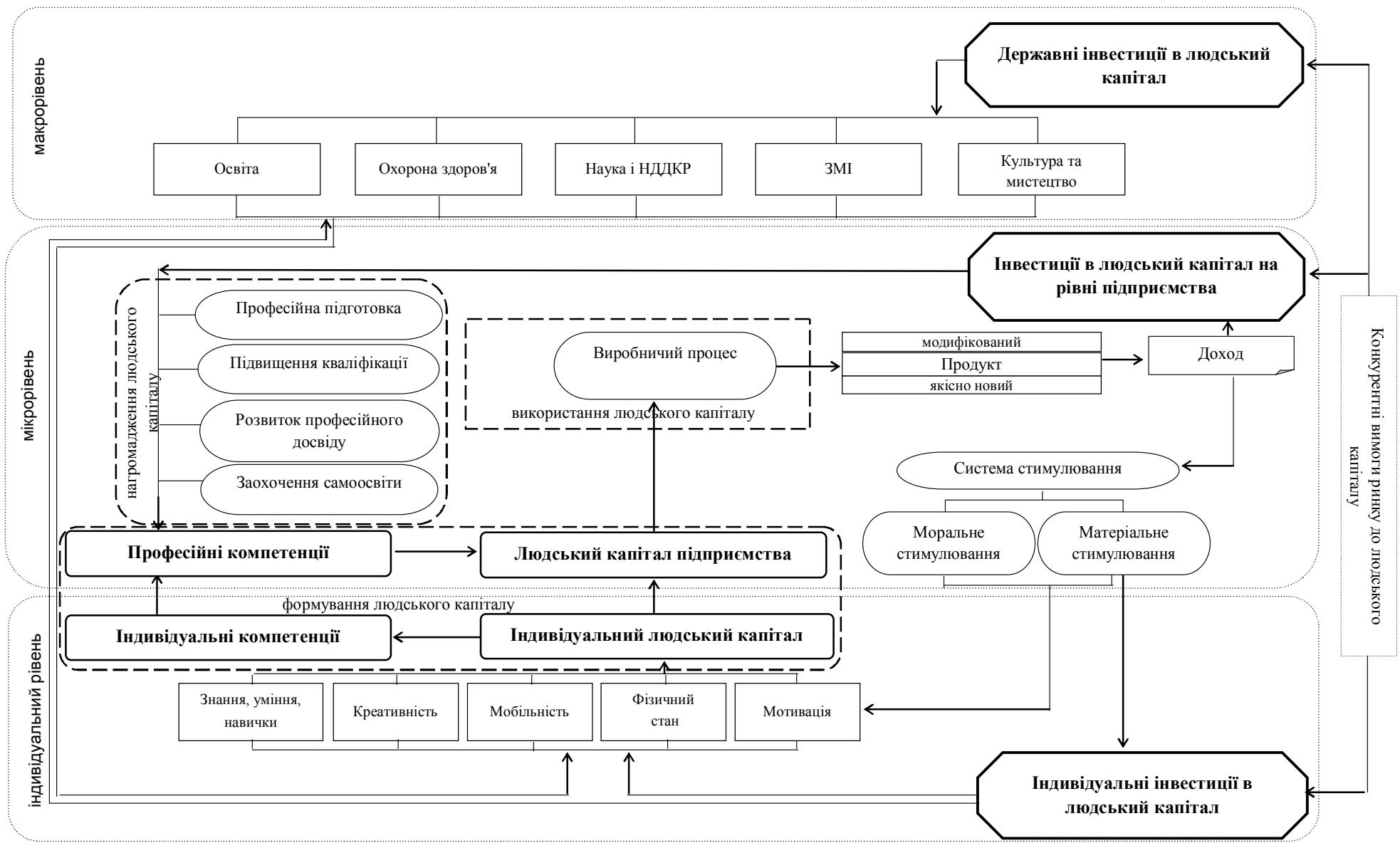


Рис. 5.5. Механізм відтворення людського капіталу

2. Механізм відтворення має забезпечувати змінювання керованого об'єкта у заданих межах. Задля цього виявляється необхідною можливість оцінки людського капіталу як за допомогою якісних, так і кількісних характеристик та встановлення критеріїв такої оцінки.

3. Одним із принципових положень, які покладено в основу функціонування механізму, є зв'язок людського капіталу з компетенціями. Саме компетенції забезпечують можливість оцінки людського капіталу, оскільки являють собою описову характеристику функцій працівника в конкретних виробничих умовах.

4. Людський капітал слід розглядати на трьох рівнях управління в комплексі: індивід, підприємство, держава, що дає повне уявлення про процеси формування, використання, нагромадження та інвестування на всіх трьох рівнях та сприятиме своєчасному спрямуванню заходів щодо підвищення ефективності процесу відтворення.

5. Людський капітал повинен мати завершений характер процесу кругообігу: інвестування, формування, використання, нагромадження, відтворення і реінвестування.

6. Система відтворення людського капіталу повинна надавати можливість здійснення змін стану керованої підсистеми з використанням певних важелів, інструментів, прийомів конкретного методу впливу. Якщо рішення, прийняті такою системою, не діють за допомогою розробленого механізму, - означає, що або його складові, або він у комплексі не відповідає природі керованого об'єкту.

7. Задля ефективного відтворення людського капіталу необхідним є уявлення про ресурсне забезпечення реалізації управлінських рішень.

8. Механізм повинен мати чітко визначену мету свого впливу задля можливості визначення його ефективності.

Забезпечення представлених умов механізму відтворення людського капіталу надасть можливість суб'єктам господарювання своєчасно реагувати на постійні зміни техніки і технології та задовольняти вимоги відносно

кваліфікаційного рівня персоналу, що дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства шляхом удосконалення процесів формування, використання та нагромадження людського капіталу. Так, формування вимог підприємств до працівників за допомогою методу компетенцій дозволяє оптимізувати процес оцінки при наймі та атестації персоналу та впроваджувати своєчасні заходи щодо підвищення його кваліфікаційного рівня, що незмінно приведе до оптимізації процесів відтворення людського капіталу.

#### **Література:**

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2008. – 572 с.
2. Статистичний щорічник Донецької області за 2007 р. / Держкомстат України. Головне управління статистики у Донецькій області; за ред. О.А. Зеленого. – Донецьк, 2008. – 459 с.
3. Белоусов А. Умные, но бедные / А. Белоусов // Компаньон. – 2002. – №20. – С. 26-27.
4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землякін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
5. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління: монографія / О.Г. Осауленко, О.Ф. Новікова, Н.С. Власенко та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті; Держкомстат України. – Київ; Донецьк, 2004. – 656 с.
6. Економічна доповідь “Підготовка кадрів та підвищення кваліфікації робочої сили Донецької області у 2005 році” // Управління статистики праці. – 2006. – 17 с.
7. Куценко В.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці. – 1999. – №10. – С. 136-145.
8. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної



- підготовки / О.А. Гришнова. – К.: Знання, 2000. – 255 с.
9. Праця України 2007: стат. зб. / Держкомстат України. – К.: Консультант, 2008. – 393 с.
10. Супян В.Б. Наемный труд в США на новом этапе НТР / В.Б. Супян. – М.: Наука, 1990. – 144 с.
11. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В.П. Антонюк / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
12. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XIV. – 178 с.
13. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // МЭиМО. – 2001. – №12. – С. 42-49.

### **5.7. Акціонування праці та її вплив на формування інституціональних суб'єктів ринку**

**К л е я.** Ксанфе. Врятуй його, ти повинен його врятувати!  
Скажи жерцям Аполлона, що він твій раб!  
(Езопу.) Де твій папірус? Скоріше спалимо його  
і...

**К с а н ф.** Чудово придумано, Езопе. Ти знову будеш з нами.

**Е з о п.** У стані раба.

**К с а н ф.** Це тільки про людське око. Тимчасово, поки усі забудуть про це. А в дійсності ми будемо компаньйонами.

**Е з о п.** Компаньйонами?

*М. Фігейредо «Езоп»*

Останні роки розвитку ринкової економіки в Україні, у тому числі роки економічної стабілізації, відзначаються різким загостренням конкурентної боротьби в усіх провідних галузях. Причини тому, з точки зору окремих підприємств, значною мірою зовнішнього характеру – поява зарубіжних (часто

російських) конкурентів, обмеженість ринків збуту, тиск постачальників і товарів-замінників (або субститутів) тощо. За цих умов основні резерви підвищення конкурентноздатності підприємства вимушені шукати «всередині» – знаходити ресурси не стільки екстенсивного (звичайно доступних і конкурентам), скільки інтенсивного характеру. Одним з таких потужних конкурентних переваг може стати створення ефективного мотиваційного механізму, який би сприяв більш творчій та продуктивній роботі власного трудового персоналу підприємства. В свою чергу, найважливішою компонентою останнього в зарубіжній практиці часто є мотивування за допомогою акцій.

Метою цієї роботи є дослідження переваг мотиваційного механізму, побудованого за допомогою програм безкоштовного надання чи продажу за пільговою ціною співробітникам того чи іншого підприємства його акцій, або так званого *акціонування праці*. Останнє доки ще не набрало широкого розповсюдження у нашій країні, де (так вже історично склалося) частіше йшлося про протиставлення, а не про сполучення праці та приватної власності. Та й взагалі, хіба є можливим їхнє гармонійне узгодження в межах конкретного підприємства за умов споконвічного реального конфлікту між інтересами власника й працівника, їхнього скоріше вимушеного співіснування?

Реальна історія ринкових економік у різних країнах Європи та Америки дає позитивну відповідь на це запитання, дає конкретні приклади й інструменти ефективного вирішення споконвічного протистояння. Так, наприклад, у США поширені Програми наділення акціями працівників компанії, скорочено ESOP (Employee Stock Ownership Plan), що активно впроваджуються на багатьох підприємствах і активно підтримуються державою [1]. Так само подібні програми поширені і знаходяться під опікою держави і в багатьох інших країнах. Чому?

Для загострення поставленої проблеми, пропонується знайти відповіді на наступні запитання:

1) Чи здатен такий засіб, як надання акцій робітникам, сприяти створенню адекватного мотиваційного механізму на підприємствах?

2) Чи призведе поширення подібного роду мотивації до підвищення конкурентноздатності підприємств?

3) Чи прийнятна така практика для українського ділового середовища?

4) Які вигоди має акціонування праці для зацікавлених груп всередині й за межами підприємства (так званих *стейкхолдерів*, від англ. *Stakeholders*) – в першу чергу, для робітників, керівництва, власників і держави (суспільства)?

Одразу зазначимо, що ми маємо позитивні відповіді на перші три запитання. Але такі відповіді стають більш очевидними, коли ми розглянемо детальніше переваги, які програми акціонування праці надають усім зацікавленим сторонам підприємства, тобто починаючи з відповіді на останнє запитання.

*Вигоди працівника.* Як тільки у працівника з'являється декілька акцій, відбувається не завжди зовні помітне, але дуже важливе якісне зрушення. З цього моменту він уже стає не просто «ресурсом», чи об'єктом купівлі-продажу, на ринку робочої сили, але *спів - власником*. Усе це сприяє відновленню відносин на виробництві, більшій повазі до працівників, їхньої людської гідності. Людина починає працювати вже на *своєму* підприємстві, працювати «на себе». При цьому відбувається зрушення у свідомості не тільки в неї, але й у працедавців<sup>47</sup>.

До того ж у працівників з'являється додатковий заробіток у вигляді дивідендів, а також від приросту вартості акцій, якими він володіє. Часто ситуація може дозволяти йому тією чи іншою мірою впливати на прийняття рішень у компанії, надає додаткову можливість самореалізації. Володіння деякою часткою акцій збільшує обшир поглядів співробітників, як правило,

---

<sup>47</sup> У цій ситуації на «своєму» підприємстві працівник уже навряд чи почує: «Ви тут – раби!», як це часом трапляється в українському бізнесі, про що автору розповів один із засновників, що в такий спосіб навчає нових співробітників. Або, як із гордістю говорять менеджери в іншій великій компанії в галузі телекомунікації: «Ми наймаємо працівників не вроздріб, але оптом!».

стимулює персонал до хазяйновитого й більш творчого ставлення до праці. У них виникає почуття приналежності та корпоративної прихильності – основи формування нової культури й філософії компанії. Нарешті акціонування можна розглядати як один з інструментів поєднання інтересів робітників, завдяки якому компанія стає більш конкурентноздатною.

Таким чином, від зазначеної ситуації працівник може очікувати:

- відновлення відносин
- додатковий заробіток
- участь в управлінні
- додаткову мотивацію
- почуття причетності й єдності.

*Вигоди керівництва* при цьому, певне, не менш значні. Так, якщо однією з головних цілей менеджера є зменшення конфліктності на підприємстві (з цим твердженням давно погодилися представники різних наукових шкіл управління), то в нашому випадку це реально й відбувається. Виникає нова об'єднуюча сила, з'являється могутній спільний інтерес, що не може не позначатися на людських стосунках і виробничих відносинах.

Як переконливо довела наука менеджменту, в системі мотивації позитивні стимули як правило дають більш стійкі і більш істотні вигоди підприємству в порівнянні з негативними. Позитивне мотивування (у нашому випадку – це винагорода з використанням акцій), як правило, більш результативне й більш приємне в застосуванні й для самих керівників. Як помітив давньогрецький філософ Езоп (VI-V ст. перед Р.Х.): *“Ласкою майже завжди досягнеш більше, ніж грубою силою”*. Як результат, підвищується ефективність компанії, насамперед через підвищення продуктивності праці та більшу зацікавленість якістю продукції. Серед персоналу збільшується відповідальність. І - що може виявитися більш цінним для конкурентоспроможності – з'являються нові ідеї, інвестиційні та раціоналізаторські пропозиції<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> Фінська компанія «Олві» є власником 4-х пивних виробників: «Рагутіс» в Литві, «Цесу» в Латвії, «Алекок» в Естонії і, з лютого 2009 року, «Лідське пиво» в Білорусі. Бонусна система у

Далі, програми на кшталт ESOP є доповненням або в деякій частині заміною соціального забезпечення працівників. Далеко не завжди керівництво має засоби для пенсійних програм та різних соціальних виплат, і в такому випадку акції компанії можуть стати доцільним заміником.<sup>49</sup> Як правило, зменшується плинність кадрів. У цьому зв'язку з'являються додаткові засоби, а саме можливість закріплення кращих працівників у компанії за рахунок, обговореного в програмі, розтягування в часі передачі акцій, або знижок на їхнє придбання. Так, наприклад, у IBM 15%-а знижка на придбання акцій компанії передається працівнику через п'ять років із дня покупки [1].

Компанії, у яких широко застосовується акціонування праці, легше переживають економічні кризи, цінові війни з боку конкурентів, оскільки люди в них краще розуміють та зустрічають труднощі, легше погоджуються на тимчасове скорочення зарплатні і т.п. Все це не може не позначатися на підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Крім того, менеджери, поряд з персоналом (а на практиці навіть раніше решти працівників і в більшому обсязі), також беруть участь у програмах акціонування через одержання спеціальних опціонів на покупку акцій. Таким чином їхній особистий добробут прямо пов'язується з ефективністю їхньої роботи, а також з ростом вартості компанії.

Резюмуючи сказане, ймовірними вигодами керівництва у випадку наділення працівників акціями варто вважати:

- ✓ ріст ефективності компанії
- ✓ поява об'єднуючої засади
- ✓ позитивна мотивація

---

вигляді опціонів вже успішно практикується в трьох прибалтійських країнах. Топ-менеджери кожної компанії за підсумками успішних результатів отримують опціон на певну кількість акцій. І потім отримують дивіденди від прибутку цієї компанії, нарівні з власниками. Якщо порівнювати з оплатою праці, то це виходить додатково біля двох-трьох зарплат, сума вельми значуща для кожного. Інтерес у таких керівників в зростанні вартості акцій і отриманні прибутку безпосередній і потужний.

<sup>49</sup> Іноді, на практиці, з програмами ESOP пов'язуються прямо й дуже щільно пенсійні й соціальні виплати робітникам підприємства. Однак, це часто не найкраще рішення, оскільки пенсійне забезпечення людей не слід пов'язувати із курсом акцій й, відповідно, з корпоративними ризиками.

- ✓ субститут соціального забезпечення
- ✓ скорочення плинності кадрів
- ✓ стійкість у скрутні години, антикризовий захід
- ✓ менеджерські опціони.

**Вигоди власників.** Щодо керівництва, зазначене вище повною мірою стосується й власників бізнесу, але для них ще існує ряд додаткових переваг. Очевидно, що великому власнику і працедавцю не може не подобатися хазяйновите й чесне ставлення персоналу до своїх обов'язків, до їхньої *спільної* власності. Можна сказати, що власність стає більш ефективною. Це, певне, сприяє зменшенню крадіжок, кількості хабарів та лівих заробітків. Знижується гострота об'єктивно існуючого конфлікту інтересів у відносинах “менеджер-власник”.

Найважливішою перевагою акціонування праці, з погляду власників, буде більш доцільне прийняття рішень на різних рівнях, оскільки єдиною метою для працедавця та працівників зможе стати максимізація ринкового курсу акцій. Ще одна перевага - перерозподіл підприємницького ризику, поділ його між менеджментом та персоналом (“*ми всі в одному човні*”). Говорячи про ризики, помітимо, що в цій ситуації виникає нове, додаткове джерело акціонерного капіталу, що знижує загальну боргову залежність компанії (так званий *фінансовий важіль*) і, отже, її фінансові ризики.

Стосовно української специфіки, з точки зору ризику, слід зауважити про ще один аспект на користь мотивування за допомогою акцій. В західній економічній науці, щодо мотивації діє принцип, який бере початок з фінансового менеджменту – принцип пропорційності доходу й ризику. Слідуючи йому, багато фірм додержуються наступного: чим ризикованіше стратегічний напрям діяльності, тим більше частка премії в сукупній винагороді менеджера у порівнянні з основною зарплатою [2], при цьому акція - безперечно найліпший інструмент такої винагороди, оскільки акумулює в собі весь корпоративний ризик. Нема потреби додавати, наскільки відносно більш ризикованим є наше ділове середовище. Ця обставина робить проблему що

розглядається вкрай актуальною для України.

У цілому ж, при вмілому керуванні власність компанії стає більш ефективною й більш захищеною (за допомогою програм на кшталт ESOPа можна посилювати контроль над корпоративною власністю, захищатися від скуповування конкурентами контрольного пакета акцій, від недружніх поглинань компанії і т.п.)

До речі, з економічної точки зору не завжди «нові» власники повинні цілком залишатися в рамках існуючої компанії, а увесь бізнес тотальне контролюватися «старими» власниками. Адже власність – це завжди відповідальність і ризик. Приміром, у 1948 році складності контролю менеджерів зростаючої мережі кафе морожених Баскін – Робінс призвели їхніх власників до ідеї першого франчайзинга<sup>50</sup> в харчовій промисловості.

Отже, власники плюс до тих переваг, що були розглянуті для керівництва, можуть одержати наступні вигоди:

- ✓ ефективність господарювання
  - ✓ зниження конфлікту інтересів
  - ✓ цілеспрямованість рішень
  - ✓ перерозподіл і зниження ризику
  - ✓ поява додаткового джерела акціонерного капіталу
- підвищення контролю над компанією.

**Вигоди держави.** З боку держави, мотивація за допомогою акцій, також надає значні переваги. Насамперед зазначені програми, у випадку їхнього поширення, будуть сприяти процесам демократизації в країні. У задіяних в них людей виявиться менша залежність від державних соціальних програм, що, своєю чергою, дозволить послабити навантаження на ці програми. Як відзначив Йозеф Хеффнер: «Позбавлені власності працівники очікують економічну забезпеченість не від приватної власності, але від зарплатні та системи

---

<sup>50</sup>. За системою франчайзингу власники-менеджери в обмін на торгову марку, технології виробництва, збуту і сервісу, виплачують франчайзеру процент від обороту, окрім нарахованої вартості франшизи. Зараз в Україні у різних галузях існує понад 80 франчайзерів (й, відповідно, франчайзингових мереж). Більша частина їх сконцентрована на ринках нафтопродуктів, фотопослуг та у сфері громадського харчування.

соціального страхування» [3].

У суспільстві, завдяки акціонуванню праці, може помітно знизитися конфліктність між різними соціальними групами. Більше того, цей процес може стати одним з реальних кроків до появи середнього класу, до скорочення розриву між багатими та бідними прошарками населення. Із загальноекономічної точки зору це, безумовно, вестиме до поліпшення інвестиційного клімату в країні. Нарешті, оскільки національна конкурентоспроможність складається головним чином з конкурентоспроможності національних підприємств, посилення останніх призведе до підвищення конкурентноздатності в загальнодержавному масштабі.

Зазначені вигоди настільки значні, що в багатьох країнах (наприклад, у США) існують спеціальні податкові пільги для тих підприємств, що впроваджують у себе подібні програми (що дає додаткові переваги для менеджерів і власників).

Підсумовуючи державні плюси програм наділення акціями працівників підприємств, віднесемо до них наступні:

- ✓ сприяння процесу демократизації
- ✓ зниження тягаря витрат по державних соціальних програмах
- ✓ зниження протистояння різних соціальних груп
- ✓ сприяння появі середнього класу
- ✓ поліпшення інвестиційного клімату
- ✓ посилення національної конкурентоспроможності.

*А чи є недоліки?* – закономірно може виникнути питання. Так, у подібних програм вони є. До таких зазвичай відносять [1]: по-перше, можливо, деяке розпорошення влади над власністю (особливо коли акціонування робітників впроваджується в перебільшених розмірах), що може вплинути й на ефективність управління; по-друге, може спостерігатися зниження конфіденційності за рахунок більшої відкритості корпоративної інформації.

Однак вигоди, розглянуті вище, на нашу думку, значно переважають такі



вади. Ось чому Україні давно вже час приєднатися до могутньої тенденції поширення програм акціонування праці, що має місце в країнах Європи й Америки. До речі процеси глобалізації, шлях України до Європи - це ще один вагомий аргумент щодо підтримки таких пропозицій і програм як з боку державних структур, так і з боку представників бізнесу й громадськості.

### **Література**

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. Т.2.
2. Шанк Д.К., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – СПб.: ЗАО “Бизнес Микро”, 1999.
3. Хеффнер Й. «Христианское социальное учение». – М.: КЦ «Духовная библиотека», 2001.

## Розділ 6. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

### 6.1. Методологічні засади дослідження технологічної системи суспільства

Системні перетворення українського суспільства, які стали результатом соціальних, політичних і економічних реформ, висунули у якості актуальної проблему пошуку адекватних механізмів забезпечення сталого економічного зростання. Економічна наука, досліджуючи складові даного процесу, завжди пов'язувала розвиток суспільства з нарощуванням і застосуванням нових корисних знань техніко-технологічного характеру. Саме технологічний чинник вважався визначальним фактором впливу на динаміку економічного зростання кожної конкретної країни, а також забезпечення її конкурентних позицій на світових ринках.

Аналізуючи теоретичні досягнення фундаментальної економічної науки у техніко-технологічній сфері, ми приходимо до висновку, що різні школи і напрями досліджували технологію та її вплив на суспільний розвиток з різних методологічних позицій і на основі цього отримували неоднакові результати. Відносно ролі та місця технологічного фактора у процесі виробництва, розуміння механізму впливу технології на результативність економічної діяльності, а також сутності механізму технологічних змін позиції дослідників були досить неоднозначними, а іноді й суперечливими<sup>51</sup>.

Багато у чому це пояснювалося тим, що (в залежності від об'єкту та цілей власного аналізу) представники різних течій економічної науки торкалися

---

<sup>51</sup> В історії економічної думки явно виділяються два підходи до дослідження технології. Перший, який пов'язується із спадщиною класичної школи політекономії, кейнсіанства і неокласики XIX-го та XX-го століть, полягає у врахуванні технологічного фактору як зовнішнього (екзогенного) чинника економічного зростання, який «доповнює» вирішальний вплив на результати економічного розвитку таких виробничих факторів як, насамперед, праця, а також земля і капітал.

Другий підхід, що застосовувався, частково, у аналізі інституціонального напрямку економічної теорії, а також теоріях марксизму, розглядає технологію, технологічні зміни у якості внутрішнього (ендогенного) фактору економічного розвитку, безпосереднього чинника зростання виробництва, що визначає і кінцевий результат економічної діяльності, а також провокує циклічність і соціально-економічну нестабільність.

тільки окремих аспектів функціонування технологічної сфери, що не давало можливості сформуванню цілісного уявлення про закономірності її розвитку. Як результат, на сьогодні ми маємо більшою мірою фрагментарне уявлення як про саму сутність технології, так і про той вплив, який вона здійснює на суспільство і, відповідно, суспільство на неї<sup>52</sup>.

Відтак, відзначаючи високу ступінь доробки економічною теорією проблем техніко-технологічного характеру, все ще не можна стверджувати про їх остаточну вирішеність та про повне розуміння економічною наукою механізму та рушійних сил технологічного розвитку кожної національної економіки. На сьогодні ще відсутнє комплексне дослідження технологічної сфери, яке б охоплювало всі взаємозв'язки і взаємозалежності технології з іншими складовими суспільної організації.

Глибинні зміни в економічних і соціальних структурах провідних країнах світу – зміни, які насамперед пов'язані з науково-технічним прогресом, застосуванням його досягнень у багатьох сферах людської діяльності, свідчать про те, що на певному етапі еволюції суспільства його технологічний потенціал поступово перетворюється у чинник саморозвитку і, на наш погляд, стає відносно самостійним елементом соціальної системи, що діє за своїми внутрішніми, специфічними законами. Якщо на більш ранніх етапах соціум розвивався, насамперед, за рахунок пристосування до природного середовища, подолання тих об'єктивних природно-екологічних обмежень, що стримували темпи розвитку суспільства, то останні десятиріччя свідчать про якісно нові умови його подальшої еволюції. Поступово технологічні процеси перетворюються у системний імператив розвитку суспільства, яке все більше може заміщувати процеси своєї життєдіяльності, які були засновані на пристосуванні до природи, її ритмів розвитку, процесами, що базуються на принципах свідомої постановки і вирішення завдань технологічного характеру.

---

<sup>52</sup> Певною спробою вирішити цю проблему є дослідження представників інституціонального напрямку, які прийшли до розуміння технології як сили, що руйнує і водночас провокує народження нової інституціональної структури суспільства.

Сучасне суспільство є складною системою взаємопов'язаних й взаємозалежних елементів, які настільки тісно взаємодіють між собою, що впливаючи тільки на якийсь один із них, неможливо змінити характер функціонування системи. Тут потрібен комплексний підхід і розуміння того, що вирішення економічних проблем неможливе виключно економічними методами, а вимагає впливу на діяльність господарюючих суб'єктів інших суспільних сфер. Це, на наше глибоке переконання, може вирішити тільки системний погляд на природу суспільства і його складові.

Базуючись на системному підході до аналізу соціально-економічних процесів, можна, на наш погляд, стверджувати про всі об'єктивні передумови для виокремлення технологічної системи у якості відносно автономного елемента суспільної надсистеми. Теоретичне обґрунтування даного положення можливе на основі запропонованого американським ученим Т. Парсонсом структурно-функціонального аналізу, який будується через виділення у соціальних системах структурних складових і їх ролі (функцій) відносно одна до одної<sup>53</sup>.

У число соціальних систем, на думку Т. Парсонса, варто включати такі утворення, які покликані регулювати окремі сфери соціального життя (економічні, політичні, релігійні). Однією з таких систем є суспільство, що інтегрує в собі елементи різних сфер соціального життя. Для такої системи ключовою є функція інтеграції, за допомогою якої здійснюється взаємодія цілекерованих суб'єктів, узгодження їх волі й інтересів, забезпечення прав різних груп. Але для того, щоб норми, що виконують роль інтегруючої ланки в суспільстві, стали природним механізмом відтворення стабільності у соціальній

---

<sup>53</sup> Усяка соціальна система, відповідно до теорії Т. Парсонса, у відношенні до зовнішнього середовища розглядається як багатшарова структура і складається із чотирьох функціональних структур: організму, особистості, суспільства і культури. Кожна із структур має власні центри саморегулювання, виконуючи одну з функцій управління соціальною системою у цілому. Функція, що лежить в основі біологічної складової суспільства, зосередженої у фізіологічній організації людини, є функцією адаптації і внутрішньою для суспільства. Однак соціальна система прагне також змінювати та випереджати зовнішні обставини, пристосовуючи їх до своїх потреб та інтересів. Тому, функція досягнення цілей є однією із головних для підтримки цілісності соціальної системи, характерною, насамперед, для особистості – головного джерела формування та реалізації цілей у соціальній системі.

системі, необхідний переклад цих норм із примусового режиму їх впливу на дії індивідів у добровільний. Цей переклад покликана здійснити культура, для якої головною є функція збереження самої структури і зняття напруженості її функціонування. Культура є ніби захисним поясом, що замикає весь спектр проявів соціального життя, надаючи їм образ єдиного утворення, що самовідтворюється, мотивуючи суб'єктів соціальної системи на співробітництво один з одним.

У зовнішньо-інструментальній орієнтації функцію адаптації до середовища виконує економічна підсистема, у внутрішньо-консуматорній функцію інтеграції системи – правові інститути, норми й звичаї, у зовнішньо-консуматорній функцію досягнення цілей – політична підсистема, а в зовнішньо-інструментальній функцію збереження форми і зняття напруженості – релігійні вірування та мораль [1].

Такий підхід дозволив, по-перше, функціонально визначити різні підсистеми в суспільстві і розмежувати сфери їхньої компетенції у відображенні різноманіття зовнішнього середовища; по-друге, визначити можливі стратегії розвитку суспільства, варіанти яких залежать від стану як суспільства у цілому, так і складових його підсистем.

Методологічні засади структурно-функціонального методу почали широко розвиватися і використовуватися у економічній науці, зокрема у інституціоналізмі та, частково, у межах цивілізаційного підходу для формування поглядів на економічну сферу як одну із багатьох складових цілісної системи суспільства. За такого підходу, поряд з економічною найчастіше виділялися політична, культурна та правова сфери як структурні підсистеми суспільства.

У залежності від історичних особливостей тієї чи іншої епохи окрема сфера суспільства виділялася як домінуюча і, відповідно, саме вона, на думку дослідників, забезпечувала цілісність суспільної системи у цілому та розвиток її економічної сфери. Так, наприклад, в період стародавнього світу та в епоху раннього середньовіччя економічні процеси розглядалися під кутом зору

етичного сприйняття, увага акцентувалася на справедливості чи несправедливості економічних рішень. За часів Просвітництва при аналізі економічних дій розглядалися правові аспекти взаємодії держави та економічних агентів, проте знову ж таки економічна сфера як самостійна не розглядалася.

Виділення економічної системи у якості автономної підсистеми суспільства відбулося завдяки, насамперед, ідеям А.Сміта, його концепції «економічної людини-егоїста», яка прагне реалізувати у економічній діяльності свої особисті (чисто економічні) інтереси. Необхідно зауважити, що, незважаючи на дослідження вченим у першу чергу саме економічних процесів, вони однак в ученні А.Сміта не протистояли процесам політичним, моральним чи правовим. Як вказують багато сучасних учених [див. напр. 2], концепція «природного порядку», на якій будуються економічні ідеї Сміта, стосується соціальної системи у цілому.

Своєрідною «вершиною» у застосуванні принципу автономності економічної системи можна вважати марксистську теорію, у якій проголошувався примат економічної діяльності, насамперед, матеріального виробництва над усіма іншими сферами людської діяльності. У даній концепції економічний інтерес є головним і визначальним, його реалізація зумовлює специфіку політичних, ідеологічних, психологічних та інших процесів. Звичайно, даною течією економічної думки розглядалися не тільки економічні явища, проте їх вплив (роль надбудовних елементів соціально-економічної формації) на економічний базис (виробничі відносини) фактично вважався другорядним.

Аналіз поглядів на сутність технологічного фактору економічного розвитку показує, що фактично технологічна система у ролі функціонального елементу суспільної надсистеми у історії економічної думки ще не розглядалася. Якщо й існували спроби подібного виокремлення, то воно, однак, не носило системного характеру, а використовувалося для пояснення закономірностей еволюції людського суспільства у рамках загального

цивілізаційного підходу.

Центральною віссю даного підходу є ідея про те, що перехід від однієї цивілізації до іншої зумовлюється змінами у всьому комплексі економічних, політичних, правових, культурних, релігійних, психологічних та інших форм людських відносин, яким надається рівноправне значення, хоча в історії різних суспільств роль тих чи інших форм могла бути неоднаковою. Дані форми людської діяльності закладаються в основу структуризації цивілізації, сучасним прикладом якої є структура світової та локальної цивілізації, запропонована російським дослідником Ю. Яковцем.

Згідно його підходу, структура цивілізації може бути представлена у вигляді урізаної піраміди<sup>54</sup>, яка поділяється по вертикалі на п'ять поверхів (людина (сім'я) – технологічний спосіб виробництва – економічний спосіб виробництва – соціально-політичний устрій – суспільна свідомість (духовний світ), кожен з яких, у свою чергу, включає ряд взаємно доповнених елементів (див. рис. 6.1).

Поряд з цим, незважаючи на декларований принцип рівноправності впливу всіх компонентів на розвиток суспільства, цивілізаційному підходу притаманно все ж таки виділення окремої форми людської діяльності у якості домінуючої (на наш погляд, цілком об'єктивно з історичної та дисциплінарної точки зору). Згідно узагальнень дослідника цивілізаційної теорії А. Філіпенка сформувалися п'ять відносно самостійних цивілізаційних парадигм (загально історична, філософсько-антропологічна, соціокультурна, технологічна та економічна) [4, с. 4], кожна з яких розглядає певну сторону цивілізаційного процесу в залежності від обраної методології аналізу.

---

<sup>54</sup> Пірамідальний принцип, який закладено у основу періодизації цивілізації (суспільства) Ю. Яковцем, вказує, на наш погляд, на певну ієрархію елементів структури, на їх нерівнозначність у суспільному розвитку. З іншого боку, представлений у даній структурі суспільства технологічний спосіб виробництва у його класичному розумінні як історично визначений спосіб поєднання різних компонентів у системі продуктивних сил, все ж таки досить «жорстко» пов'язує технології лише з економічною організацією суспільства і не дозволяє в повній мірі відстежити функціональні взаємозв'язки технології з іншими структурними елементами соціальної системи.



*Рис. 6.1. Піраміда цивілізації (структура суспільства) [3].*

Так, наприклад, розгляд історії цивілізації під кутом зору технологічної парадигми у якості її центральної ланки передбачає аналіз взаємовідносин «людина – техніка», які визначають як еволюцію характеру економічної діяльності людини, зокрема її праці (від ручної до машинної та автоматизованої), так і еволюцію людини як соціальної істоти (її світогляду, досвіду, знань, соціальних позицій тощо). Подібний принцип примату технології над іншими складовими суспільства, принцип технологічного детермінізму багато у чому визначив, як вже відмічалось, суттєві ознаки до індустріального, індустріального та постіндустріального суспільства.

Соціокультурна парадигма пов'язує еволюцію цивілізації з періодами підйому та занепаду культури, під якою розуміється форма взаємодії людини з її матеріальним оточенням та способом духовного функціонування і самовираження своїх сутнісних сил. Тому необхідно погодитися з А. Філіпенко у тому, що тільки сукупність даних парадигм «... дає більш менш цілісне уявлення про генезу, структуру і динаміку сучасних цивілізаційних процесів» [4, с. 8].

Не заперечуючи саму правомірність та наукову цінність цивілізаційного



підходу, проаналізуємо роль технологічних процесів з точки зору їх функціональних взаємозв'язків з іншими елементами соціальної системи, тобто використаємо, як вже відмічалось, принципи структурно-функціонального методу. Попередньо необхідно зауважити, що сама можливість його використання для виділення технологічної підсистеми суспільства потребує доказовості того, що сам об'єкт дослідження знаходиться у певній автономності від інших елементів системи.

Для прикладу скористаємося принципами доказовості автономності економічної підсистеми, які існують у економічній науці. При всій різноманітності доказової бази, вони, на наш погляд, зводяться до трьох принципових моментів. По-перше, наявність специфічного, відносно самостійного механізму саморозвитку економічної системи. Так, наприклад, А. Сміт виділяє у якості такого механізму систему розподілу праці, в якій спеціалізовані економічні суб'єкти прагнуть реалізувати економічні інтереси.

По-друге, наявність специфічного ресурсу, за допомогою якого відбувається саморозвиток економічної системи. Російський дослідник В. Зотов, базуючись на теорії відомого соціолога К. Поланьї, відзначає, що при дослідженні проблеми автономізації економіки у суспільстві необхідно знаходити ті умови, «... які дозволяли б цій підсистемі самій виробляти той ресурс, кількість і доступність якого прямо впливали б на обсяг знову створюваних господарських зобов'язань, наприклад, на обсяг всіх угод купівлі-продажу...» [2, с. 122]. На думку Зотова, таким специфічним ресурсом є контрактні засоби створення та погашення боргів і, в першу чергу, кредит, особливо банківський [2, с. 126].

По-третє, автономність економічної підсистеми пояснюється притаманністю їй (часто лише даній системі) інститутів та організацій, функціями яких є обслуговування даної системи, у тому числі і з точки зору продукування специфічних економічних ресурсів. Найчастіше до таких інститутів відносять ринок, конкуренцію, а до організацій – фірми, асоціації та корпорації.

Таким чином, для реалізації поставленого завдання – доказовості автономності технологічної системи, необхідно визначитися з наявністю у ній, по-перше, власного механізму саморозвитку, по-друге, власного ресурсу саморозвитку і, по-третє, специфічних інститутів та організацій.

«Відправною точкою» побудови системи таких доказів є, на наш погляд, саме класичне визначення категорії «технологія» як сукупності понять «знання» та «ремесло» (вміння, навички). Власне знання втілені у вміннях та навичках використовувати ресурси у процесі створення життєвих благ, прогрес цього «обґрунтованого знаннями» вміння і характеризує прогрес технологічної організації суспільства.

Необхідно зазначити, що є різні визначення категорії «знання». Так, з філософської точки зору знання є «продуктом суспільної матеріальної і духовної діяльності людей; ідеальне вираження у знаковій формі об'єктивних властивостей і зв'язків світу, природного і людського» [5]. Його визначають також як «інформацію, яка засвоєна людиною і не існує поза її свідомістю» [6]. У першому визначенні робиться акцент на суспільній формі знання, у другому – індивідуальному знанні.

Якщо на початкових етапах еволюції людства прогрес суспільства визначався використанням суми накопиченого життєвого досвіду та інстинктів (не науковим знанням), то на більш пізніх – науковою формою знань. Власне функцією науки є розробка і систематизація об'єктивних знань про закономірності розвитку природи, людини і суспільства. Можна, на наш погляд, стверджувати, що саме наука як продукт суспільної діяльності є тим механізмом, який на певному етапі зумовлює саморозвиток знання та технології.

Своєрідною аксіомою є твердження, що на сучасному етапі людства, на відміну від попередніх, наука перетворюється у безпосередню продуктивну силу і виступає у якості рушійного фактора соціально-економічного прогресу. Так, дослідники теорії постіндустріального суспільства підкреслювали, що в основі радикальних технологічних змін, які зумовили зрушення від

індустріальної до постіндустріальної систем знаходиться принципово нова роль науки та теоретичних знань.

Посилення цієї ролі відбувалося поступово. Якщо раніше у розвитку продуктивних сил подібна роль була епізодичною і технологічним новаціям людство зобов'язане, за висловом Д. Белла, «талановитим механікам», які не цікавилися теоретичним обґрунтуванням свого винаходу, то сьогодні, навпаки, теоретичне дослідження передуює появі практичного зразка.

Піднесення ролі науки пов'язується насамперед із використанням принципово нового економічного ресурсу – інформації. Як справедливо, на наш погляд, наголошує російський дослідник А. Мовсесян, об'єктивною властивістю інформації є можливість власного стимулювання свого зростання, в результаті чого виникає стійка закономірність – технологічна інновація (вивільняє додатковий вільний час у суспільстві), інституціональна інновація (дозволяє так організувати суспільство, щоб ефективно використовувати вільний час для накопичення знань та інформації у певної групи осіб), нова технологічна інновація, створена на базі уже накопичених знань. Подібна закономірність працює протягом усієї історії людства. Оскільки швидкість зростання обсягів інформації та інформаційної діяльності пропорційна самій інформації та інформаційній діяльності, їхнє зростання має експоненціальний характер [7, с. 35]. Кількісне накопичення інформації наприкінці ХХ століття переросло у нову якість – в результаті «інформаційного вибуху» суспільство увійшло в інформаційну еру.

Необхідно зауважити, що властивості інформації є відмінними від більшості характеристик, притаманних традиційним факторам виробництва. Так, по-перше, розповсюдження інформації є тотожним її самозростанню, що виключає використання до цього феномену поняття «рідкість»; по-друге, інформація є невідчужуваним ресурсом, що корінним чином модифікує відносини власності; по-третє, інформація є, по суті, «демократичним ресурсом», адже передбачає можливість доступу до неї широких верств населення, що визначає нові відтінки проблеми соціальної справедливості і

суспільних благ тощо.

Тому сьогодні інформацію називають найважливішим стратегічним ресурсом економічного і соціального розвитку. Якщо раніше вирішальними чинниками прогресу суспільства вважали обсяги природних і матеріальних ресурсів, то на зламі двох тисячоліть можна стверджувати про досягнення матеріальним виробництвом певної природної межі свого розвитку, а відтак подальший прогрес людства можливий тільки на основі ресурсів знання та інформації.

Це, в свою чергу, об'єктивно зумовлює потребу у технологічних устроях отримання, накопичення, обробки та використання інформації, які дозволяють ефективно організовувати діяльність по продукуванню нових знань (інтелектуальну працю). Відповіддю на ці виклики стало бурхливе зростання тих секторів економіки, які забезпечують виробництво, поширення і споживання інформації. Революція у комп'ютерній галузі, інформаційно-комунікаційних технологіях, поява глобальної мережі Інтернет тощо радикально змінили характер сучасного економічного та соціального розвитку.

Як зазначає В. Іноземцев «...галузі, що виробляють знання і які відносяться до «четвертинного» або «п'ятиринного» секторів економіки, стають нині «первинним» сектором, які постачають господарство найбільш суттєвим і важливим ресурсом... Таким чином, змінюється сама природа господарського базису сучасного суспільства: «машинні технології» індустріального укладу стали уступати місце «інтелектуальним технологіям», що визначають нові підходи до рішення не тільки технічних, але й економічних та соціальних завдань» [8].

Необхідно зазначити, що нова «природа господарського базису» представлена і новими по цілям функціонування та характеру їх реалізації організаційними структурами. Їх російський учений Ф. Шамхалов називає «фабриками думок», підкреслюючи самою назвою технологічний характер подібних утворень. Такі «фабрики» займаються виробництвом та просуванням знань, інформації та ідей, в них «... концентруються думаючі люди, здатні на

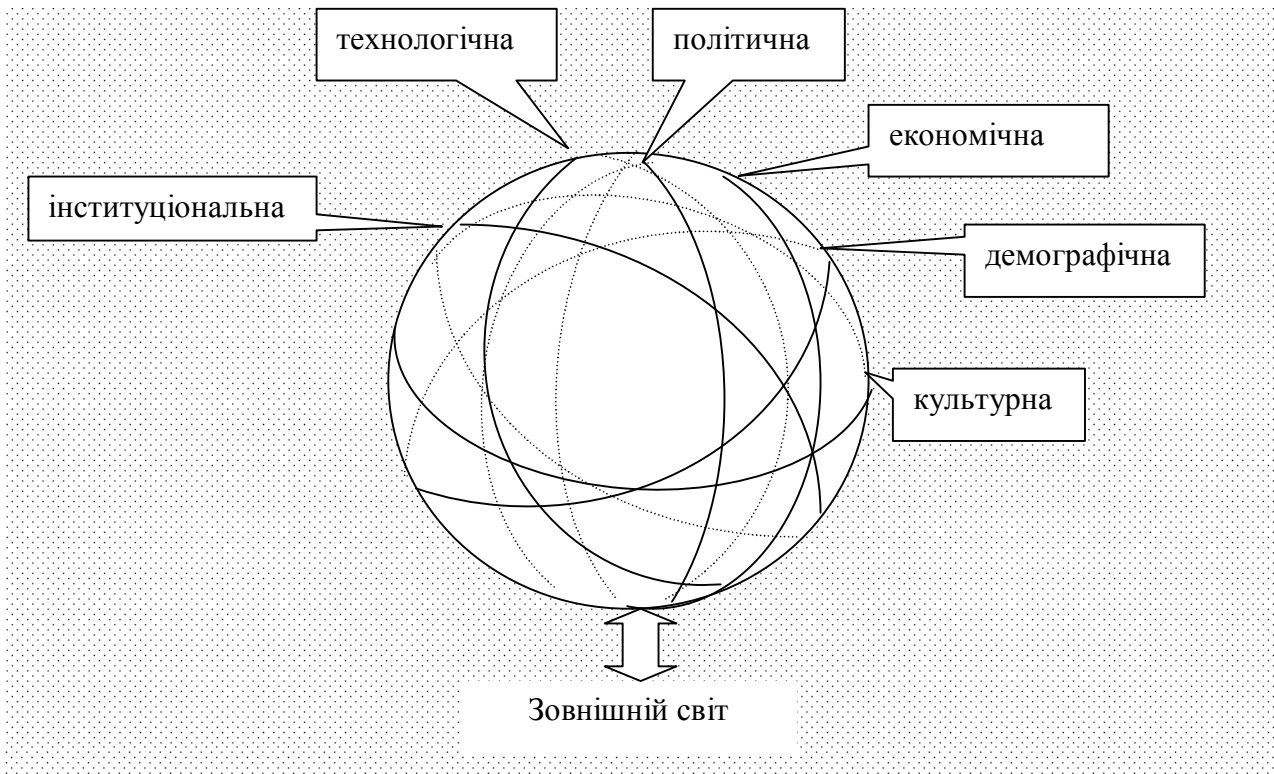
основі вироблених ними знань будувати власні економічні і соціально-політичні стратегії, здійснюючи таким чином більш або менш суттєвий вплив на прийняття важливих законодавчих або виконавчих рішень... «фабрики думок» представляють собою своєрідну ланку між знанням та владою» [9, с. 345]. У якості прикладів таких «фабрик» можна привести різного роду наукові, науково-технічні, політичні асоціації, венчурний бізнес тощо.

Важливим для розуміння сутнісних характеристик технологічної підсистеми є і висновок фундатора теорії постеконічного суспільства В. Іноземцева щодо об'єктивності зміни характеру трудової діяльності, тобто щодо прогресу вмінь та навичок людей у сучасних умовах. Вчений відзначає, що розвиток інформаційних секторів «... вимагає від людей найвищої кваліфікації; розвиток людських здатностей стає в такій ситуації абсолютно необхідним з точки зору господарського прогресу. З іншої сторони, коли задоволені матеріальні потреби, а їх соціальний статус залежить від особистісного потенціалу, цілі самовдосконалення природним чином виходять на перші позиції в ієрархії мотивів діяльності працівника. Із зміною мотиваційної структури ... розвиток людини стає тотожним розвитку виробництва знань... Коло замикається: нова система відтворення суспільного достатку стає самодостатньою і само підтримуючою» [8].

Таким чином, проведений аналіз доводить наявність усіх необхідних чинників, які дозволяють у теоретичному аспекті виокремити технологічну систему. Такі реалії, як, по-перше, перетворення науки (як суспільної та індивідуальної форми систематизації існуючих та продукування нових знань) у безпосередню продуктивну силу, по-друге, функціонування інформації та знань як найціннішого та особливого суспільного ресурсу та, по-третє, зростання кількості спеціалізованих «фабрик знань» і посилення їх впливу на траєкторію розвитку суспільства у цілому приводять до висновку про певну автономність технологічної системи як структурної одиниці суспільної надсистеми. Виділені змістовні ознаки технологічної системи формують її ядро саморозвитку, тобто механізми відтворення та вдосконалення системи на основі екстенсивних або

інтенсивних принципів.

Виходячи із структурно-функціональних характеристик, ми представляємо суспільство як взаємопов'язану цілісність культурної, демографічної, економічної, політичної, інституціональної та технологічної систем (див. рис. 6.2).



*Рис. 6.2. Структура суспільної надсистеми*

Якщо виділення перших чотирьох сфер є вже загальновизнаним підходом структуризації суспільної системи, а інституціональна система активно досліджується у вітчизняній науці, то необхідність виокремлення технологічної системи у якості автономного елементу потребує певного пояснення. По-перше, такий крок методологічного характеру буде сприяти формуванню більш чіткого уявлення про роль технологічних процесів, про їх відмінні ознаки і функції в суспільстві. По-друге, подібне виокремлення, на наш погляд, необхідне для переосмислення самої сутності технологій та їхнього місця в структурі факторів історичної еволюції людства.

Так, традиційно технологія пов'язувалася лише з економічною сферою, визначалася як спосіб переробки сировини та матеріалів у засоби виробництва і предмети споживання. Проте подібне трактування надто звужує дійсний зміст технології, адже вона у широкому розумінні відображає спосіб впливу на оточуюче середовище, що передбачає знання та вміння суб'єкта впливати на відповідний об'єкт. Тому, сьогодні активно ведуть мову не тільки про техніко-технологічні процеси, але й про технології управління, навчання, соціальні технології тощо.

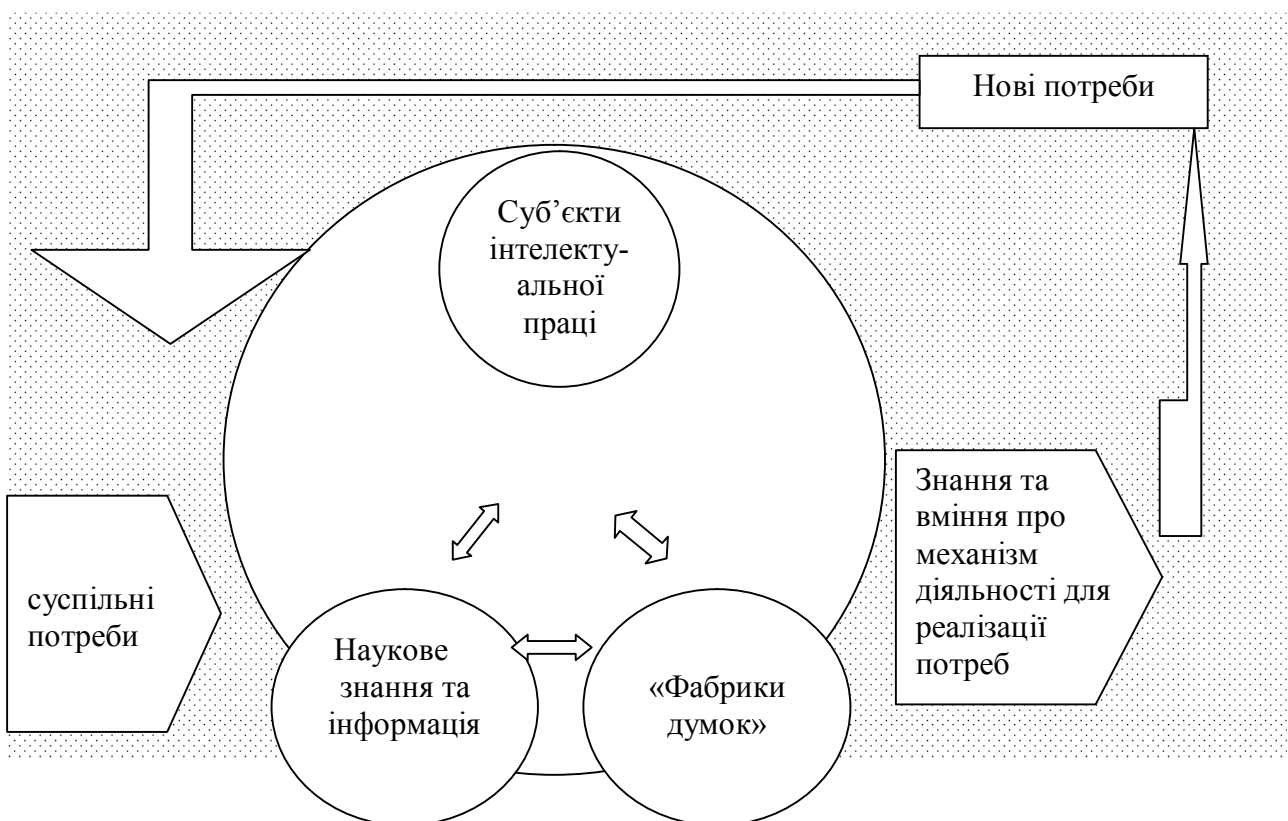
Функціонально, на наш погляд, технологічна система виконує для всієї суспільної надсистеми роль своєрідного «інструменту» реалізації поставлених цілей, оскільки кожна свідома діяльність (економічна, політична тощо) передбачає постановку цілей та вибір механізмів їх реалізації. У змістовному розумінні технологія якраз і передбачає створення матеріалізованого чи не матеріалізованого (ідеального) механізму індивідуальної або суспільної діяльності, спрямованої на пристосування до оточуючого середовища або його перетворення задля досягнення наміченого соціального ефекту.

Можна стверджувати, що кожна підсистема суспільства передбачає певну технологізацію свого існування та розвитку, оскільки в рамках різномірних видів соціальної (а не тільки економічної) діяльності присутні змістовні ознаки технології. Першою такою ознакою є поділ технологічного процесу на внутрішньо взаємопов'язані етапи, фази чи операції. Іншими словами, в рамках того чи іншого виду діяльності повинно бути чітке визначення вимог до суб'єкта, який бере участь у такому технологічному процесі, щодо відповідності його дій певному оптимальному (нормативному) варіанту протікання даного процесу. Другою ознакою будь-якої технології є поетапність дій спрямованих на досягнення заданого результату. Третьою – однозначність виконання включених у технологічний процес процедур і операцій. Звичайно, подібний принцип технологізації діяльності зовсім не означає повну відсутність творчого підходу в даній діяльності, проте все ж відхилення мають певні межі, оскільки надмірний суб'єктивізм при виконанні технологічних дій може

завадити отримати бажаний результат.

Таким чином, технологічну систему суспільства можна представити як сукупність особливим чином організованих знань та вмінь суспільства, за допомогою яких здійснюється діяльність, спрямована на пристосування до оточуючого середовища або його перетворення задля досягнення наміченого соціального ефекту.

Підсумки проведеного аналізу щодо змістовних ознак технологічної системи та характеристики зовнішньо інструментальної функції, яку вона виконує для суспільної надсистеми, ілюструє рис.6.3.



**Рис. 6.3. Ядро саморозвитку технологічної системи**

Важливим принципом структурно-функціонального методу є акцент не тільки на функціональній автономності структурних елементів системи, але й на їхній взаємозв'язок та інтегрованість. Тому, і це є важливим моментом, теоретичне виокремлення технології у відносно автономну підсистему суспільства обов'язково передбачає аналіз її зв'язків та механізмів переплетіння з іншими сферами суспільства. Більш того, на наше переконання, саме у



вивченні подібних зв'язків і механізмів взаємодії міститься ключ до розуміння глобальності технології як фактору суспільного прогресу, а також до розробки ефективних заходів регулювання технологічних процесів національної економіки.

Іншими словами, суспільство функціонує як цілісна система на основі взаємопроникнення одних підсистем в інші та їх взаємозв'язку. З однієї сторони, кожна підсистема суспільства виконує свою, специфічну роль та свою функцію у життєдіяльності суспільства у цілому. З іншого – взаємозв'язок даних підсистем через взаємне доповнення та не суперечливість виконуваних функцій, є однією із головних ознак стійкості системи у цілому. Подібне розуміння взаємозумовленості і взаємодії структурно диференційованих елементів суспільства дозволяє визначити характеристики їх функціональних взаємозв'язків, наше бачення яких представлено на рис. 6.4.

Цей рисунок є матрицею, в якій по вертикалі і горизонталі представлено різні підсистеми, що формують суспільство. На перетині вертикальних стовпчиків і горизонтальних рядків відображається взаємовплив і взаємозв'язок суспільних підсистем. Така оформленість моделі суспільства дає можливість відобразити сутнісні змістовні характеристики підсистем по відношенню однієї до іншої. Звичайно, у межах даного дослідження ми не маємо можливості розкрити всі аспекти взаємодії і взаємного впливу всіх суспільних підсистем, включених у дану матрицю. Наша увага буде зосереджена на дослідженні технологічної складової суспільства і, відповідно, тих сфер, з якими вона найбільш тісно взаємодіє.

Розпочати аналіз зображеної матриці необхідно з культури, яка пронизує всі без виключення сфери і складові життєдіяльності суспільства. У сучасній науковій літературі під культурою розуміють специфічну, генетично не наслідувану сукупність засобів, способів, форм, зразків, орієнтирів і принципів взаємодії людей один з одним, а також із середовищем існування, які склалися у сумісній діяльності людей для підтримання певних структур взаємодії і спілкування [10]. Як підкреслює В. Стьопін, культура є важливим інформаційним аспектом

життя суспільства, свого роду соціально значимою інформацією, яка регулює діяльність, поведінку і спілкування людей [11]. Вона знаходить у реальності свій прояв у паттернах поведінки, засвоєної і переданої від одного покоління до іншого за допомогою символів.

Виступаючи своєрідним сховищем особливих досягнень людства, що забезпечили йому виживання і розвиток, культура формує систему норм і моделей поведінки, загальних для певної групи людей, однак таких, що реалізуються по різному кожним специфічним об'єднанням всередині групи. У силу цього інституціональна система суспільства знаходиться під значним впливом культурної системи, оскільки складається із правил, в основі яких знаходяться цінності, норми і поведінкові моделі, успадковані від культури.

Безпосередній процес засвоєння таких правил відбувається у процесі соціалізації індивідів, пов'язаної з системами виховання і освіти, у чому, власне, і проявляється вплив культури на демографічну підсистему. Остання асимілює сформовані культурою якісні характеристики індивідів, моделі суспільної поведінки, які здійснюють значний вплив на характер відтворення народонаселення.

Правила і норми поведінки допомагають забезпечити виживання індивідів і їх груп, співрозмірюючи потреби з наявними ресурсами, чим, власне, і пов'язують культуру з економікою. Іншими словами, культура допомагає обрати таку поведінкову модель, яка дозволить оптимізувати використання обмежених ресурсів для задоволення якомога більшої кількості потреб, сфокусувати увагу людей на декількох обмежених альтернативах з метою максимізувати їхню ефективність. Усталені типи поведінки формують моделі економічної культури, в яких відображаються певні психологічні характеристики і атрибути, тобто архетипи економічної діяльності.

У тісному зв'язку з економічною культурою знаходиться і технологічна культура, яка відображає процес формування стереотипів застосування знань і умінь у виробничому процесі. Культура відзначається спадковістю освіти і

| →                | Політична   | Економічна  | Демографічна  | Технологічна  | Інституціональна  | Культура  |
|------------------|---|---|---|---|---|---|
| Політична        | Ядро саморозвитку   | Визначення напрямів економічного розвитку   | Вплив на професійну структуру і динаміку населення, напрями перерозподілу доходів     | Формування принципів технологічного розвитку                          | Формування формальних правил господарської діяльності та механізмів примусу до їх виконання | Ідеологічний вплив на маніфестації (форми прояву) культури                |
| Економічна       | Захист економічних інтересів (майнових прав), механізми «політичних ринків»     | Ядро саморозвитку   | Визначення рівнів розподілу доходів, напрямів потоків трудових ресурсів               | Формування можливостей та форм використання технологічних процесів    | Формування умов для появи нових інститутів  | Вплив на спосіб життя, взаємовідносини індивідуалізму та колективізму     |
| Демографічна     | Вплив на функціонування і характер політичної системи                           | Детермінує кількісні та якісні характеристики трудових ресурсів та обсяги кінцевого споживання благ | Ядро саморозвитку   | Вплив на характер пануючих технологій та швидкість технологічних змін | Формування середовища функціонування інститутів, вплив на їх структуру                      | Вплив на соціальний порядок, ступінь ієрархії структури суспільства       |
| Технологічна     | Модифікація механізмів управління суспільством                                  | Формування способів перетворення економічних ресурсів у життєві блага                               | Визначення місця у суспільному поділі праці   | Ядро саморозвитку   | Стимулювання інституціональних змін   | Зміна способів взаємодії та спілкування членів суспільства                |
| Інституціональна | Створення політичних інститутів через неформальні правила                       | Формування інституціональних рамок економічної діяльності   | Визначення характеру відтворення та динаміки народонаселення                          | Формування умов та середовища для технологічного розвитку             | Ядро саморозвитку   | Підкріплення формальними та неформальними правилами певного типу культури |
| Культура         | Вплив на характер взаємодії та форми вирішення суперечностей членів суспільства | Формування архетипів економічної діяльності   | Формування умов соціалізації індивідів, вплив на характер відтворення народонаселення | Формування стереотипів застосування знань (технологічна культура)     | Детермінує виникнення та розвиток інституціональних форм                                    | Ядро саморозвитку   |

Рис. 6.4. Матриця взаємозв'язку внутрішньо системних функцій структурних елементів суспільства

передачею виробничих навиків від покоління до покоління, які дозволяють максимізувати віддачу від ресурсів.

Поведінкові моделі, успадковані від культури, знаходяться в основі правил, які формуються у політичному процесі і створюють або обмеження, або права різних груп господарюючих суб'єктів. Таким чином формується певний тип розподілу між ними політичної й економічної влади, а також і відповідний характер взаємодії і спосіб вирішення суперечностей інтересів членів суспільства.

Як свідчить історія, на процеси прийняття політичних рішень завжди здійснюють вплив ефекти залежності від попереднього розвитку, оскільки будь-які політичні і правові зміни, націлені на коригування і оптимізацію тих або інших сфер життєдіяльності суспільства, відбуваються у межах певних критеріїв, що склалися набагато раніше у відповідних політичних сферах (наприклад, канони римського права).

Таким чином, суспільна організація як поєднання інституціональної, політичної, економічної, демографічної та технологічної підсистем знаходиться під значним впливом культурологічних факторів, які, у свою чергу, зазнають оберненого впливу суспільних підсистем. Так, наприклад, технологічні інновації (АСУ, комп'ютери, комунікаційні технології тощо) викликають зміни у психологічному функціонуванні і поведінці людей, які, у свою чергу, приводять до змін у культурі.

Щодо власне технологічної системи, то знаходячись під впливом інших суспільних підсистем вона отримує імпульс для розвитку своїх якісних і кількісних характеристик, що забезпечують відповідні режими її функціонування.

Інституціональна підсистема суспільства формує умови і відповідне середовище для технологічного розвитку. Перш за все, це формальні і неформальні правила, які обмежують або сприяють народженню і впровадженню у суспільну практику тих або інших технологій. До таких правил, перш за все, належать права власності, від чіткого визначення і

захищеності яких у економічних суб'єктів виникають стимули до ефективного використання ресурсів за рахунок застосування більш досконалих технологій з метою максимізації особистого доходу.

Правила, які регламентують доступ господарюючих суб'єктів до певних ринків, встановлюють певний конкурентний режим і рівноправне положення партнерів, завдяки чому сприяють або обмежують можливості втілення нових продуктів і технологій. Прозорість правил гри і захищеність контрактів сприяє формуванню норм довіри і емпатії між контрагентами, знижує невизначеність і ризики, які, як відомо, перешкоджають інноваціям.

Ті або інші правила гри, а точніше, інституціональне середовище, завжди означають наявність певних обмежень і прав у різних груп господарюючих суб'єктів. При цьому розширення прав одних об'єктивно приводить до звуження прав інших. За рахунок цього у кожному інституціональному середовищі складається свій тип розподілу політичної й економічної влади серед фізичних і юридичних осіб, тобто виникає асиметрія влади. Остання визначає націленість суб'єктів або на інновації і ефективне використання ресурсів, або на пошук ренти і неефективні технології.

Демографічна підсистема суспільства здійснює вплив на характер пануючих у суспільстві технологій та швидкість технологічних змін. Як справедливо зазначає Р. Нурєєв, «хоча технологічні і інституціональні зміни є у кінцевому рахунку головними детермінантами соціально-економічного розвитку, однак, не вони самі по собі дали перший поштовх до змін. Первісний імпульс був пов'язаний з розширенням ринків у зв'язку з різким зростанням населення у XVI –XVII століттях», тобто з демографічним фактором [12, с. 42].

Дійсно, своєрідний демографічний бум середньовіччя детермінував пошук нових шляхів подолання обмежень, що накладаються на суспільство природно-екологічними факторами. Зростання чисельності населення сприяло збільшенню ємності внутрішнього ринку, викликало необхідність освоєння нових земель і формування світового ринку, що у подальшому детермінувало виникнення і застосування принципово нових виробничих, організаційних,

управлінських технологій та інституціональних інновацій [13].

Поступово у життєдіяльності суспільства процеси, засновані на слідуванні природно-біологічним ритмам, заміщуються постановою і вирішенням завдань технологічного характеру, які розширюють ресурсні можливості економічної підсистеми суспільства. Тут мається на увазі систематичне застосування спеціалізованих знань і умінь при використанні ресурсів матеріального і нематеріального характеру, а також функціонування певних механізмів координації дій багатьох людей, кожен з яких не в змозі досягти виконання виробничих цілей окремо від інших.

Економічна підсистема сприяє самій можливості використання тих або інших технологічних процесів. По-перше, сама можливість задоволення потреб в економічних благах з необхідністю зумовлює використання відповідних технологій. І, по-друге, сама специфіка економічної системи (конкуренція між економічними суб'єктами, прагнення бізнесу до максимізації прибутку тощо) з необхідністю зумовлює пошук більш ефективних технологічних принципів ведення економічної діяльності.

Політична підсистема впливає на технологічну складову суспільства тим, що через певний комплекс правових, організаційно-економічних і управлінських заходів створює умови для ефективного функціонування тих чи інших технологій. Політичні заходи оформляються у певні форми промислової, структурної, науково-технічної і т. п. політики, лімітуються фінансовими можливостями і є результатом прийняття політичних рішень у сфері вибору пріоритетів технологічного розвитку.

Такий вибір завжди пов'язується із взаємодією і боротьбою економічних інтересів, представлених у програмах та діях різних політичних партій і інших суспільних організацій. Як впливає із досліджень теоретиків концепції суспільного вибору<sup>55</sup>, певні кола правлячого класу, що займають командні

---

<sup>55</sup> Див. напр. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: Пер. с англ. / Эрроу Кеннет Джозеф / Науч. ред., авт. предисл., послесл. Ф. Т. Алескеров. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.; Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Джеймс

висоти у господарсько-політичному механізмі, можуть або стимулювати новий тип технологічного розвитку, або консервувати старі технологічні структури, якщо вона забезпечують реалізацію їхніх економічних інтересів.

Таким чином, за допомогою наведеного матричного способу оформлення і аналізу суспільства ми сформувавши особливий методологічний підхід, за допомогою якого відкривається можливість дослідження взаємозалежності і взаємозв'язку суспільних підсистем. При цьому значно розширюються можливості застосування традиційного структурно-функціонального метода, оскільки наш підхід дозволяє вивчати реальні суспільні структури як багатofункціональні явища, що не існують окремо один від одного і характеризуються взаємозумовленістю своїх системних функцій.

Як свідчить із проведеного аналізу, системні функції технології неможливо зрозуміти без культурних, інституціональних, економічних, політичних, демографічних аспектів, рівно як і без дослідження її впливу на виконання кожною підсистемою своїх власних функцій. Отже, головною перевагою запропонованого нами підходу є погляд на функції систем суспільства як таких, що несуть в собі своєрідне відображення функцій інших структурних елементів і, водночас, носять багатоаспектний характер та відображаються на виконанні функцій всіх інших структурно диференційованих систем суспільства.

## Література

1. Парсонс Т. Система современных обществ / Пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева. Под ред. М.С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
2. Обучение рынку / Под ред. С. Ю. Глазьева. Монография. – М.: „Издательство „Экономика”, 2004. – 639 с.
3. Яковец Ю. История цивилизаций. – М.: ВлаДар, 1995. – 461 с.

4. Филипенко А. С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А. С. Филипенко. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2002. – 260 с.
5. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.
6. Иноземцев В. Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 776 с.
7. Мовсесян А. Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России // Общество и экономика. – 2001, №6. – С. 32-46.
8. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: “Логос”. – 2000. – 193 с.
9. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Феликс Шамхалов. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2005. – 714 с.
10. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – К.: Вища школа, 1996. – 234 с.
11. Степин В. С. Теоретическое знание. – М.: Наука, 1999.– 480 с.
12. Нуреев Р. Россия: особенности институционального развития / Рустам Нуреев. – М.: Норма, 2009. – 448 с.
13. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Карл Поланьи. – Спб. : Алетея, 2002. – 320 с.

## **6.2. Институціональне середовище інноваційної діяльності в Україні**

Аналіз світового досвіду показує, що забезпечення економічного зростання в сучасних умовах вимагає створення відповідного інституціонального середовища і механізмів, що будуть сприяти швидкому впровадженню у виробництво новітніх технологій.

Інституціоналізм (від лат. *institutio* – "звичай, настанова") – це напрям



економічної думки, що сформувався в 20 – 30-ті роки ХХ сторіччя для дослідження сукупності соціально-економічних чинників (інститутів) у часі, а також для вивчення соціального контролю суспільства над ринковою економікою. Терміном "інституціоналізм" економічна теорія завдячує американському економісту Уолтону Гамільтону, який у 1918 р. вперше запровадив цей напрям у дослідженні економіки.

Прихильники інституціоналізму, на противагу методологічним підходам представників класичної та неокласичної шкіл, які в основі економічної моделі розглядали людину економічну, пропонують людину соціологічну, що завжди перебуває в центрі суспільних відносин, має певні звички, спосіб мислення. Під впливом інститутів формуються умови, які сприяють або не сприяють інноваційній діяльності, створюється інституціональне середовище. Ступінь розвиненості інститутів, якість функцій, що ними виконуються, здійснюють значний вплив на формування очікувань підприємців, а значить, і на інновації.

Основоположник теорії інституціоналізму Т. Веблен характеризує інститут як "систему життя суспільства, що складається із сукупності діючих у певний час або в будь-який момент розвитку будь-якого завгодно суспільства, з боку психологічного може бути охарактеризована загалом як переважаюча духовна позиція або розповсюджене уявлення про спосіб життя в суспільстві" [1, с. 201-202].

У представника сучасної інституціональної економічної теорії Д. Норта «інститути – це правила гри в суспільстві або точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло. Ці обмеження «зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя». Вони служать дороговказом для людської взаємодії, бо коли ми хочемо здійснити певні соціально-економічні дії, то знаємо як це здійснити. Інститути визначають та обмежують сукупність варіантів вибору для індивідів [2, с.12].

У концепціях інституціонального змісту наголошується на опосередкованості інновацій інституціональним середовищем. Поняття інституціонального середовища охоплює сукупність основоположних

соціальних, політичних, юридичних і економічних правил, які визначають рамки людської поведінки і утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу [3].

Таким чином під інституціональним середовищем ми розуміємо певний упорядкований набір інститутів (формальних і неформальних норм та правил), які створюють матрицю економічної поведінки або механізм, який представляє собою сукупність дій одних людей, направлену на поведінку інших, примушуючи останніх до певного типу поведінки та маючи своїм результатом достатньо стійку соціальну структуру або організацію.

На думку Дементьєва В.В., цей суспільний механізм впливу на поведінку включає в себе в якості своїх загальних елементів, по-перше, правило, як бажану нормативну модель поведінки, по-друге, механізм контролю за виконанням та дотриманням вказаного правила. Тільки тоді коли ми приймаємо до уваги реальну поведінку і ступінь підкорення встановленим правилам та нормам, ми можемо оцінити якість діючих в суспільстві інститутів [4, с. 19-20].

Удосконалення структури інституціонального середовища у сфері інноваційної діяльності є важливою умовою підвищення рівня конкурентоспроможності та зменшення ризиків функціонування національної економіки. При цьому особливу увагу слід звернути на удосконалення тих формальних інститутів, котрі забезпечують клімат інноваційності й конкурентоспроможності в національній економіці.

Інститути за своєю природою неоднорідні. Вони виступають як з'єднуючий елемент між економікою та іншими підсистемами суспільства, забезпечуючи формування економічної системи під впливом дії правових, політичних, культурних, релігійних інституцій.

Природа та закономірності виникнення інститутів пов'язана з розвитком людського суспільства. Інститути спочатку виникають на основі людських інстинктів та фізіологічних потреб; сприяючи їх задоволенню, вони набувають самопідтримуючого характеру, і за принципом зворотного зв'язку, формують стереотипи мислення. В процесі прагматичного відбору, більш стійкі та

соціально доцільні інститути фіксуються в традиціях, неформальних нормах, а потім і писаному праві [5, с. 48].

Неформальні інститути (інституціональні правила) формування суспільних стандартів поведінки суб'єктів інноваційної діяльності стосуються моралі, рівня громадянської культури, економічного мислення, рівня людського капіталу, менталітету, соціальної відповідальності бізнесу. Формальні інститути (інституціональні правила) інноваційної діяльності виступають фактом юридичного закріплення неформальних правил, які склалися спонтанно в суспільстві в процесі тривалого історичного відбору. Наведемо лиш декілька прикладів формальних інститутів: права власності і правові інститути (судова практика); політичні інститути (представницька демократія, політичні свободи); фінансові інститути: організація кредитної та банківської системи (форми венчурного капіталу); інститути тіньової економіки (схеми ухилення від сплати податків).

Інституціональні правила включають неформальні та формальні правила поведінки людей. Формальні правила складаються із політичних правил (наприклад конституція), економічних правил (наприклад, права власності, законотворча діяльність парламенту) і контрактних угод між учасниками (наприклад, контракт на продаж товару) [2].

Інститути створюють в суспільстві певний соціально-економічний порядок та змінюються як еволюційно, так і під впливом свідомих, цілеспрямованих дій людини. Перший шлях стає запорукою формування неформальних інститутів, другий – формальних інститутів. Часто в економічних системах формальні інститути виступають юридичним оформленням спонтанно діючих неформальних правил (норм). В такому випадку, економічна система побудована за таким принципом є більш стійкою і прогресуючою.

Зміна офіційних правил або їх дотримання призведе до порушення рівноваги, бо теоретичний контекст стабільного вибору вимагає повного пакета офіційних і неофіційних обмежень разом із забезпеченням їхнього дотримання.

Нова рівновага у сфері неофіційних правил встановлюватиметься

поступово після зміни офіційних правил. Однак іноді офіційні правила розробляються спеціально для того, щоб пересилити і замінити існуючі неофіційні обмеження, котрі більше не відповідають потребам виниклих переговорних структур. Звичайно норми (неофіційні обмеження), розвинуті як доповнення до офіційних правил, діють у періоди стабільності, але на їхнє місце приходять нові офіційні правила в періоди зміни [Там само, с. 113]

Інституціоналізація інноваційної сфери означає трансформацію намірів суб'єктів господарювання створити сприятливе середовище для інновацій у вигляді запровадження відповідних правил та норм за допомогою механізмів економіко-правової регулюючої діяльності органів влади. Відповідні інститути, які створюють умови, необхідні учасникам ринку для впровадження власних намірів у інноваційному процесі, зменшують невизначеність в економіці завдяки структуруванню повсякденного життя та служать дороговказом для взаємодії суб'єктів національної економіки.

Недосконале інституціональне середовище інноваційної діяльності в Україні обумовлене слабкістю формальних інститутів (права власності, захист інтелектуальної власності, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, середня, вища та професійна освіта, незалежність судової влади, державні та суспільні установи), недосконалістю неформальних інститутів (довіра суспільства до влади, рівень громадянської культури, розвиток людського капіталу, розвиток підприємницького духу, мотиваційна структура) та наявністю інституційних пасток (влада-власність, рентоорієнтована поведінка, корупція, тінізація економіки).

За роки ринкових перетворень в економіці України відбулися істотні інституціональні зміни, зокрема в інноваційній сфері формування законодавчої(нормативної) бази, з метою створення сприятливих умов для формування інноваційного клімату.

Правове середовище виступає умовою інноваційності економіки, сприяє інноваційно-орієнтованій перебудові структури національної економіки, розвитку високотехнологічних промислових підприємств. Оскільки отримання

інноваційної ренти неможливе без посередньої участі підприємця як новатора та рушія технічного прогресу, вся нормативна база відповідно автоматично формує правила економічної гри як для підприємницької так і для інноваційної діяльності.

Нині основи законодавства України у сфері інноваційної діяльності базуються на Конституції України і складаються із законів України «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про екологічну експертизу», «Про науково-технічну інформацію», «Про власність», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про авторське право і суміжні права», «Про фінансовий лізинг», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законодавчих актів, у яких сформульовані пріоритетні напрями вдосконалення механізму інноваційного розвитку і які регулюють суспільні відносини у цій сфері.

При веденні інноваційної діяльності з великою ризикованістю досить часто вдаються до розподілу їх впливу між різними суб'єктами. Показовим у цьому відношенні є створення відповідних елементів інноваційної інфраструктури, головними з яких є корпорації, що мають можливість проведення одночасно ряду досліджень, об'єднання ризиків дозволяє взаємного урівноваження втрати від невдалих інноваційних проєктів з виграшами від успішних, а також венчурний бізнес. Його поява у світовій практиці пов'язана з відносним надлишком коштів у крупних промислових компаній, нездатністю традиційних фінансових інститутів, що утримувалися від фінансового ризику, задовольнити значний попит на капітал з боку високотехнологічних фірм, що впроваджували нововведення.

Еволюція українського венчурного бізнесу, що почалася з прийняттям Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)", зробила серйозний вплив на механізм функціонування

венчурного фонду, що у підсумку одержав істотні відмінності від фондів західних. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади створення правового поля для здійснення спільного інвестування.

Венчурні фонди в тому виді, у якому вони подані в Законі, позбавлені такого характерного для західного венчурного капіталу ознаки, як інновації в якості об'єкта фінансування, і, відповідно, уже не є інструментом “надризикованого” капіталовкладення. Оскільки венчурні фонди найменш піддаються державному регулюванню й обмеженням по диверсифікації, із усіх представлених інститутів спільного інвестування вони є найменш відкритими і прозорими механізмами вкладення коштів для своїх учасників.

Характерною рисою діяльності більшості інститутів спільного інвестування в Україні є їх орієнтація на схемні проекти, що реалізується через венчурні фонди. На сьогодні учасниками таких проектів виступають юридичні та фізичні особи, за умови придбання останніми цінних паперів на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат, а це близько 1,35 млн. грн. які пов'язані між собою фінансовими інтересами, а об'єктами вкладення інвестицій виступають цінні папери та боргові зобов'язання афілійованих осіб, житлове та комерційне будівництво, об'єктів торгівлі, операції з нерухомістю, пряме фінансування в об'єкти інвесторів фондів.

З іншого боку вкрай низкою залишається активність населення у спільному інвестуванні. На долю населення в активах інститутів спільного інвестування приходить близько 3,4 млрд. грн. (це становить трохи більше 3,5% від вартості активів ІСІ), тоді як заощадження населення вже наближаються до 100 млрд. грн., відношення вартості чистих активів до банківських депозитів фізичних осіб складає досить незначну величину (трохи менше 1%). В інших країнах, зокрема США відношення вартості чистих активів до банківських депозитів фізичних осіб складає 150,23%, Німеччині – 38,88%, Польщі – 15,66%, Росії – 2,64%.

Найважливішим позитивним елементом розвитку венчурного бізнесу зокрема й інститутів спільного інвестування в цілому є звільнення венчурного

капіталу від проміжного оподаткування. Це дає можливість емітенту не включати до складу валових доходів: кошти, притягнуті від інвесторів, інститутів спільного інвестування; прибутки, отримані в результаті вчинення операцій з активами; прибутки, нараховані по активах інститутів спільного інвестування.

Венчурний капітал – це один із найважливіших інструментів фінансування науково-дослідних робіт і розвитку високих технологій, підтримки малого і середнього бізнесу. У зарубіжній практиці такий капітал, як правило, прагне туди, де є перспективні ідеї й розробки, що вимагають фінансування. На жаль, роль венчурного капіталу у вказаних сферах в Україні залишається незначною.

Не дивлячись на наявні та діючі правові інструменти регламентації спільного інвестування, Указом Президента України від 25 березня 2002 року було поставлено питання про розробку законопроекту „Про основи формування і регулювання ринку венчурного капіталу в Україні”, що свідчить про визнання неефективності наявних правових інструментів. Зокрема, відкритим залишається питання про стимулювання розвитку венчурного капіталу, заохочення потенційних інвесторів до участі в ньому.

Низький рівень інноваційності національної економіки й відповідно конкурентоспроможності вказує на низьку якість діючих формальних інститутів. Запозиченні у західних партнерів плани реформування інститутів згубно відобразилось на економіці України.

Будь-які соціальні трансформації не можуть здійснюватися без урахування історичних особливостей розвитку кожної конкретної країни, її національно-культурних традицій, світоглядних систем і домінуючих ціннісних установок. Усе разом узяте змусило по-новому переосмислити досвід ринкових перетворень і зрозуміти, що за роки реформ в українському суспільстві так і не були сформовані умови і чинники, необхідні для ефективного функціонування ліберальної моделі розвитку.

Інституціональні передумови інновацій зводяться до корінної зміни інститутів, яка полягає у використанні прав власності на ті об'єкти, які раніше

були доступні кожному. Економічне зростання залежить не стільки від технологічних, скільки від інституціональних умов, від того середовища яке обумовлене культурою суспільства: світоглядом, цінностями, ідеалами [6, с. 57].

На сьогоднішній день у рамках інституціональної теорії доведено, що ринок – це, насамперед, інститут, характер функціонування якого віддзеркалює особливості стану і розвитку соціальної системи як єдиного цілого. Він виступає результатом діяльності і взаємодії людей, що у більшості випадків носять свідомий і цілеспрямований характер. Причому така діяльність піддається впливу цілого ряду чинників соціального, політичного і психологічного характеру, що змушують економічних суб'єктів тим або іншим чином реагувати на те, що відбувається і вносити зміни у свої моделі поведінки.

На наш погляд, однією з основних причин такого стану в економіці України є те, що зруйнувавши радянську систему цінностей, відкинувши комуністичну ідеологію, натомість не було запропоновано більш-менш рівноцінних інститутів, що могли б стати фундаментом для побудови нових відносин у рамках ринкової системи.

Наступною причиною можна вважати прискорені темпи впровадження цілком нових інститутів, властивих розвинутих економічним системам Західних країн, що стали формальними і неефективними в нашому суспільстві в силу відсутності міцного іще фундаменту з неформальних – базових норм.

Реалії свідчать, що будь-які цілеспрямовані дії неможливі без опори на певні правила і норми, які є складовими самої можливості вчинення ринкових трансакцій. До таких норм в економічній науці традиційно відносять довіру, емпатію, утилітаризм і легалізм. Варто зауважити, що ці норми є базовими для будь-якого суспільства, але в кожному окремо узятому суспільстві вони мають свою специфіку прояву. Тому будь-яке реформування, а тим більше системного і трансформаційного характеру, повинно базуватися на об'єктивному знанні реально існуючих неформальних правил даного суспільства.



Д. Норт приводить приклад як запровадження однакової сукупності інститутів (правил гри) привело до цілком відмінних здобутків у суспільствах з різними інституційними структурами. Латинська Америка успадкувала слабкі інститути в Іспанії, тоді коли США dostались більш якісні інститути в спадщину від Великої Британії.

Так економічна історія Латинської Америки свідчить про увічнення традицій центральної влади і бюрократії, успадкованих від Іспанії і Португалії: втручальна і повсюдно свавільна природа інституційного середовища змушувала кожне міське чи сільське підприємство діяти надзвичайно політизованим способом, використовуючи родинні зв'язки, політичний вплив і родину репутацію для того, щоб отримати доступ до субсидованого кредиту, сприяти різним хитрощам у вербуванні робочої сили, повертати борги і виконувати контракти, ухилятися від сплати податків та уникати суду, захищати або утверджувати право власності на землю. Успіх чи невдача на економічній ниві завжди залежали від зв'язків виробника з політичною владою ...[2, с. 149-150].

В рамках держбюджетної наукової тематики досліджень Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ) було проведене соціологічне опитування населення України (вибірка склала 2020 респондентів). Метою дослідження було встановлення специфічних рис конституції економічної системи України. За результатами дослідження була встановлена специфіка функціонування і комбінація базових норм конституції ринку<sup>56</sup> в цілому по Україні і по окремих регіонах.

Результати опитування показали, що рівень довіри залежить від рівня освіти, віку та місця проживання. Більша частина населення України (більше 50%) обмежують коло осіб, яким вони довіряють, родичами та знайомими.

Такі ж дані були отримані в результаті національних щорічних моніторингових досліджень, які проводить Інститут соціології НАН України: у

---

<sup>56</sup> До останніх інституціональна теорія відносить довіру, емпатію, складний утилітаризм, легалізм, цілераціональну дію індивіда та свободу в позитивному значенні. Систему цих норм прийнято називати конституцією ринкової економіки

2006р. 50,6% вважали, що не можна довіряти більшості людей, і тільки 30,3% дотримувалися протилежної точки зору [7, с. 10]. Спостерігається тенденція до відчуження особи від суспільного співжиття і втрати довіри, без чого досягти взаємоузгодження індивідуальної та соціальної сфер життя неможливо.

Щодо змін, які відбулися в українському суспільстві відносно індивідуалізації дій та довіри, то дані соціологічних досліджень допомагають з'ясувати таке: за результатами опитування 2009р., тільки 22% українців вважають, що їхнє життя здебільшого залежить від особистої діяльності або від особистої діяльності та одночасно від зовнішніх обставин, тоді як 46% респондентів вважають, що їхнє життя в основному повністю залежить від зовнішніх обставин або від зовнішніх обставин і тільки певним чином від кожного особисто [8, с. 477].

Якщо говорити про триваліші психологічні тенденції адаптації особи в Україні до нових обставин і офіційного формування її ділової активності в цілому, то у нашому суспільстві людей екстернальної орієнтації значно більше, ніж тих, хто зорієнтований на власні зусилля.

За роки незалежності у свідомості середньостатистичного українця сформувався вкрай суперечливий симбіоз ліберальних і патерналістських цінностей. Він включає, з одного боку, осуд авторитарної влади, прагнення до демократичних свобод, що забезпечують вільний розвиток підприємництва, а з іншого боку – готовність прийняти авторитарні методи управління в ім'я встановлення порядку (необхідність «залізної руки»), вимога розширення масштабів перерозподілу прибутків на користь малозабезпечених верств населення, досягнення високих соціальних стандартів за рахунок бюджетних коштів, підтримка низьких і стабільних цін.

В умовах трансформації поведінка домогосподарств була обумовлена не тільки економічними факторами, але і факторами які сформували національну економічну ментальність українців і відповідно мотиваційну структуру сучасного українця, а саме – традиціоналізм, колективізм, державний патерналізм, цінова раціональність, заснована на патріотизмі та соціалістичній

свідомості, та ін.). Ці фактори поведінки домогосподарств сприяли формуванню масових установок не на саморозвиток, а на пристосування та мінімізацію економічних зусиль.

Довіра в суспільстві як інституціональна норма сприяє реалізації інтересів суб'єктів господарювання, створює сприятливі умови для досягнення стратегічних цілей, прийняття та реалізації інвестиційних рішень. Інститут довіри сприяє розвитку організацій завдяки передбачуваності поведінки суб'єктів, зменшує величину трансакційних витрат та максимізує результати діяльності, на основі взаємної довіри та довіри до держави, яка покликана захищати домовленості між контрагентами та є основою соціально-економічної стабільності в суспільстві.

Зниження довіри до держави та політики, яку вона проводить, віддзеркалюється на можливостях розвитку виробництва. Існує досить стійкий взаємозв'язок між рівнем довіри до уряду та показниками інвестицій та економічного зростання. Фактично проблема довіри до держави вказує на ту основу, на якій будуються відносини держави та економіки. З одного боку, держава може проводити свою ефективну економічну політику, виконувати функції по захисту договірних умов між суб'єктами за умови довіри до своїх дій зі сторони економічних агентів, з іншого – довіра в суспільстві залежить від наявності та якості роботи сформованих державою формальних інститутів і також тих неформальних правил (норм), які їх органічно доповнюють.

Більшість угод в Україні укладається не виходячи за коло знайомих, тобто, як ми уже відзначали, угоди в нашій країні укладаються за нормами персоніфікованої довіри. Ця норма склалася під впливом сучасних подій та норм, що існували за часів СРСР. За радянських часів норма довіри існувала у двох формах: довіра до держави і довіра, яка обмежувалася колом родини та добре знайомих людей. Досить відомі події призвели до втрати першої форми довіри. Сьогодні ми можемо говорити про практично повну втрату громадянами довіри до уряду України, підприємців, більшості господарюючих суб'єктів, зокрема фінансових посередників. Таким чином, ми можемо

спостерігати розвиток норми за неоптимальним шляхом.

Щодо, норми економічна свобода, то на сьогодні в Україні відсутні будь-які її ознаки. Аналіз основних економічних відносин власності, конкурентних та вартості виявив негативні тенденції у їх формуванні. Відносини власності – співіснує два інститути: інститут приватної власності та інститут владавласність. Базою для формування інституту приватна власність був інститут індивідуальної власності, який мав досить обмежені розміри. Інститут владавласність – спадщина від СРСР, в якій він відображав привласнення функцій володіння, розпорядження і відчуження суспільної власності радянськими бюрократами. На наш погляд, серед типів конкурентних середовищ в Україні домінуюче положення займає олігополія, яка має тенденції до посилення, що пов'язано із статичністю наших ринків внаслідок низької інноваційної діяльності. Щодо відносин вартості, то вони деформовані через низку причин, серед яких основними є невідповідність структури попиту і пропозиції, квазіприбутки експортоорієнтованих галузей, падіння продуктивності праці внаслідок скорочення використання висококваліфікованої робочої сили та функціонування інституту “тіньова економіка”.

Аналіз діючих національних бізнес-структур виявив досить цікаві, специфічні риси, які є в першу чергу продуктом навколишнього середовища і віддзеркалюють процеси, які відбуваються в ньому.

По-перше, у складі вітчизняних бізнес-структур практично відсутній інтелектуальний капітал. Така категорична думка заснована на факті відсутності у складі групи науково-дослідних організацій, які виробляють інтелектуальні продукти не тільки для внутрішнього використання, а із метою їх продажу. Крім того, бізнес-структури практично не вкладають інвестиції у розвиток людського капіталу, виключення складає лише вища управлінська ланка.

По-друге, в Україні процес корпоративного управління тісно пов'язано з власністю на капітал. У багатьох великих компаніях власники великих пакетів обіймають управлінські пости. Таким чином, контроль є функцією від власності

в соціально-економічному середовищі України, у той час коли у провідних країнах контроль перестав бути функцією від власності на початку 30-х років ХХ століття.

За результатами проведених досліджень складені загальні риси поведінки бізнес-структур в Україні (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Особливості поведінки бізнес-структур в Україні

| Середовище               |  |
|--------------------------|--|
| Корпоративне управління  | Переважно управлінська автономія; культура корпоративного управління у стадії формування; переважають короткотермінові стратегії; формування власного політичного представництва; сімейність та патронаж; розподіл виробничої і фінансової функцій; колективістська культура |
| Корпоративні фінанси     | У процесі становлення; в управлінні відсутні сучасні фінансові технології та інструменти; самофінансування   |
| Інноваційна система      | У процесі руйнування; наявність декларативного законодавства; державне фінансування і проведення НДДКР з несистемним промисловим фінансуванням і проведенням; національна орієнтація на розвиток експортних галузей з низькою доданою вартістю                               |
| Інвестиційна система     | Відсутня послідовна політика, нестабільне законодавство; короткотермінові внутрішні інвестиції; протекціонізм  |
| Режим роботи (поведінка) |  |
| НДДКР                    | Незначні обсяги (у разі необхідності ліцензії та патенти купуються у сторонніх організаціях) переважно спрямовані на покращення існуючих основних засобів  |
| Технологія торгівлі      | Децентралізована; орієнтована на експорт   |
| Технологія альянсів      | Відсутні; спроби налагодити зв'язки з бізнес-структурами Росії   |
| Зовнішні інвестиції      | Відсутні значні; інвестиції від офшорних компаній  |
| Внутріфірмова торгівля   | Відсутня (відсутнє поняття внутріфірмові ціни та трансферти)   |
| Міське виробництво       | Низька інтеграція  |

Примітка. Таблиця складена за даними [9, с. 198; 10-14; 15, с. 140-141].

Головна проблема полягає в тому, що у вітчизняній економіці відсутній необхідний інвестиційний попит на інновації з боку держави та бізнесу. З боку держави цей попит представляє чиновник, який на жаль є провідником ідей

бізнесових груп. З боку підприємства цей попит представляє власник, який є розпорядником ресурсів, може бути мотивованим до інноваційної діяльності. Підприємець як власник підприємства співставляє витрати на впровадження нових технологій, на модернізацію з витратами та отриманим доходом від виробництва, яке оснащено застарілим не інноваційним обладнанням, але яке враховуючи кон'юнктуру світового ринку, приносить очікуваний прибуток, що відповідає його інтересам.

На сьогодні в Україні сформувалися такі інституціональні умови, за яких домінуючим напрямом максимізації особистого доходу власника стало штучне заниження відносних витрат ведення бізнесу, а основною конкурентною перевагою, необхідною для отримання економічного прибутку та особистих доходів власника стала економічна влада. [16, с. 10].

Діючі неформальні правила, які окреслюють інноваційне середовище інноваційних процесів на сьогодні більше стимулюють власника підприємства вкладати інвестиції у владу, чим у модернізацію свого виробництва. Тим більше, що інвестиції у владу це не тільки головна позитивна умова і джерело збагачення але і умова виживання бізнесу у світі свавілля державних організаційних структур, тобто відповідного господарського порядку в основі якого лежать неформальні правила і який не формує відповідного попиту на інновації.

Інвестиції у владу – це інвестиції в політичну систему у формі фінансування діяльності політичних партій та фінансування просування власних представників бізнесу у структури законодавчої, виконавчої та судової влади в Україні, які в подальшому формують систему відносин «влада-власність». Тому не дивно, що в Україні, якщо аналізувати політичну систему не має дієвої, сильної та принципової опозиції діючій владі. Нажаль фінансове ядро будь-якої політичної сили в Україні складають представники великого бізнесу, фінансово-промислових груп і за умови не отримання більшості в парламенті, це ядро легко відмовляється від своїх політичних принципів та легко перекочує у ряди провладної політичної партії з метою зберегти бізнес

і систему відносин отримання економічного прибутку в результаті зниження доходів інших контрагентів при розрахунках за отримання економічних ресурсів. Рентоорієнтована поведінка – це діяльність, яка направлена на захват привілейованого положення та зменшення конкуренції через систему незаконно отриманих преференцій<sup>57</sup>.

Оскільки відносини власності є базовими у відносинах виробництва та соціальних, то існування двох інститутів власності мають негативні соціально-економічні наслідки для розвитку надсистеми України. По-перше, процес накопичення первинного капіталу та формування великих “приватних” капіталів відбувається у рамках окреслених інститутом влада-власність – шляхом перерозподілу накопиченого за часів СРСР капіталу.

Негативним наслідком таких дій є зубожіння широких верств населення і втрата середнього класу, який у розвинутих країнах є опорою держави і виконує такі структуроутворюючі функції: забезпечення високої продуктивності праці; створення та розповсюдження нових знань, інформації; визначення структури та характеру ринку споживання; забезпечення гарантій свободи, особливо її складової частини – економічної свободи; постійне відтворення управлінців різних рівнів у сферах економічного і суспільного життя. По-друге, загальною практикою стали економічні об’єднання на родинних та особистих зв’язках. По-третє, значна кількість угод персоніфіковані, що збільшує трансакційні витрати і обмежує коло потенційних партнерів, що в свою чергу веде до зростання альтернативних витрат, які пов’язані із періодичною втратою вигоди і недостатньо ефективним розподілом ресурсів. По-четверте, відсутність

---

<sup>57</sup> Виділяється декілька узагальнених напрямів пошуку ренти:

1) шляхом державного регулювання. До цього напрямку відносять: регулювання природних монополій, регулювання галузей, які не являються монополістами (авіаперевезення, молочна промисловість, електроенергетика, телекомунікації, фармацевтична та інші), протекціоністська політика по відношенню до певних галузей (сільське господарство, машинобудування), спекуляції на різниці між внутрішніми та світовими цінами, повернення ПДВ по зовнішньоекономічним операціям з бюджету.

2) через тарифи та квоти. Переважне ліцензування зовнішньоекономічної діяльності, субсидії на імпорт.

3) шляхом іншої урядової діяльності. Номенклатурна приватизація, маніпулювання з бюджетними коштами, державні контракти, пільгові кредити, доходи від муніципального майна.

широкого кола свідомих власників, що в свою чергу стримує ефективний розвиток ринку цінних паперів [17-19, 20, 21-24].

Інститути, особливо ті, що сприяють захисту загальних прав власності та розширенню бази інвестицій та інновацій як показує досвід багатьох країн впливають на довгостроковий процес розвитку. З іншого боку, розширення політичної рівності може стати фундаментом для покращення економічних інститутів.

Зміни в економічних інститутах та економічних відносинах між центральними та місцевими органами влади також можуть сприяти відкритій прихильності реформ та обмежити повне використання влади центральним урядом.

Так, досвід Китаю демонструє, що для розвитку на основі справедливості необхідні система стримування свавілля влади, для якої в суспільстві існує довіра, гарантування прав власності та режим рівноправності широких верств суспільства. Конкретна форма інститутів для виконання цих функцій може бути різною, особливо в умовах трансформаційних змін [25, с. 112].

У реальному житті саме представницьке виявлення суспільних переваг є домінуючим способом, тому що неможливо по кожній проблемі економіки, а також по іншим загальнонаціональним або місцевим проблемам, проводити референдуми. Вибрані громадянами представники виступають по суті у ролі особливих менеджерів, у ролі своєї загальнонаціональної або регіональної спостережної ради з суттєвими повноваженнями, яка повинна своїми рішеннями забезпечувати реалізацію інтересів громадян, здійснювати контроль за діяльністю виконавчої державної та місцевої бюрократії.

Інноваційний розвиток країни, як умови її конкурентоспроможності, неможливо забезпечити простим виконанням волі більшості. Потрібне стратегічне бачення шляхів розвитку, необхідні якості щодо розробки та прийняття відповідальності щодо обґрунтованості реалізації й таких елементів економічної політики, які на даному етапі не можуть вирішуватися за принципом «більшості голосів». Таким чином, представники повинні бути



стратегічно мудрими, компетентними та суспільно-відповідальними людьми, здатними не тільки «відобразити», але й «вести», бути своєрідними суспільним підприємцями. Саме такі дії й створюють шанси на досягнення «суспільних проривів», переходу до якісно нового стану суспільного розвитку.

Створення клімату інноваційності й конкурентоспроможності в економіці забезпечується такими інститутами, діяльність яких спрямована на підготовку людського капіталу та сприятливого інформаційного середовища для проведення інноваційної діяльності; які безпосередньо приймають участь у процесі створення, комерціалізації та використання нового знання; які спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами. У світі початкова межа інновативності економіки визначається на рівні 40%, тобто рівні впливу на економічне зростання, який забезпечується за рахунок вагомих результатів науки та їхнього технологічного застосування. Інновативність же вітчизняної економіки не перевищує 10-12% [26, с.35].

Інноваційний статус української економіки ґрунтується на складових, серед яких можна виділити: наявність кваліфікованої робочої сили<sup>58</sup> і якість вищої освіти. Україна має дуже високий показник (0,94) індексу рівня освіти – майже як країни ОЕСР – увесь світ – 0,77– країни ОЕСР із високим рівнем доходу – 0,98. Досить Україна має високий інноваційний потенціал в таких галузях, як оборона промисловість, енергетичне атомне машинобудування, авіаційне та енергетичне турбінобудування, технології зверхвисоких частот, кристалічні матеріали для мікроелектроніки, сонячної енергетики.

Разом з тим, рівень розвитку високотехнологічних виробництв в Україні залишається досить низьким (табл. 6.2).

Сучасний стан технологічної структури національної економіки багатьма економістами характеризується як кризовий. Так Л. Федулова констатує, що

---

<sup>58</sup> За даними Світового Банку Україна займає п'яте місце в світі серед країн з найбільшою кількістю емігрантів. Їх кількість на кінець 2010 року становила 6,6 млн. чол., які виїхали з країни в різні роки. Це близько 15% від кількості теперішнього населення. Серед них близько 3,5% це українці, які мають вищу освіту і які емігрували з країни в пошуках кваліфікованої роботи та з метою самореалізуватися творчо та професійно.

Таблиця 6.2

Рівень розвитку високотехнологічних виробництв в Україні та у світі [26].

| Країни         | Частка витрат на дослідження і розробки, в % до ВВП | Поточний індекс конкурентоспроможності, місце у світі | Частка високотехнологічної продукції у товарному експорті, % |
|----------------|---|---|--|
| <b>Україна</b> | <b>0,38</b>   | <b>73</b>   | <b>0,9</b>   |
| Росія          | 1,0   | 58  | 8,0  |
| Фінляндія      | 3,6   | 6   | 21,0   |
| США            | 2,69  | 1   | 32,0   |
| Китай          | 1,0   | 34  | 20,0   |
| Японія         | 2,98  | 8   | 26,0   |
| Індія          | 1,23  | 48  | 6,0  |
| Німеччина      | 2,48  | 5   | 18,0   |
| Франція        | 2,15  | 19  | 23,0   |
| Великобританія | 1,87  | 9   | 31,0   |
| Італія         | 1,04  | 41  | 10,0   |
| Канада         | 1,84  | 16  | 15,0   |

«технологічний спадок колишнього ССРСР майже вичерпано, відновлювані ресурси необхідної якості відсутні, оскільки за всі періоди незалежності влада нехтувала необхідністю в новітньому технологічному базисі розвитку суспільства, адекватному викликам часу»[27, с. 14].

За розрахунками Державного інституту комплексних техніко-економічних досліджень на основі даних Євростату, ООН і Світового банку по 46 країнам були отримані наступні результати:

- у 18 країнах відношення експорту високотехнологічних товарів (ВТТ) до чисельності населення перевищує 1 тис. євро. При цьому три із них - Сінгапур, Люксембург, Гонконг – мають показник вище 12 тис. євро;

- у 24 країнах частка експорту ВТТ у загальному експорті становить більше

11%, з них у дев'яти – понад 20%, а у Гонконгу, Малайзії, Люксембурзі, Сінгапурі – перевищує 30%, у Мальті та Філіппінах – понад 54%;

- найнижчі показники (менше 100 євро на людину та нижче 6% експорту ВТТ у загальному експорті) мають Литва, Греція, Польща, Болгарія, Румунія, Македонія, Росія;

- Україна посідає 45 місце за показником експорту ВТТ на душу населення – 13,42 євро на людину та 44-те місце – за часткою ВТТ у загальному експорті країни – 2,17%<sup>59</sup>

Провали у вітчизняній промисловій політиці та процеси технологічної деградації національної економіки України є результатом і відповідної державної економічної політики.

Технологічні зрушення об'єктивно не можуть відбуватися рівномірно у всіх галузях економіки. Досить показовим є процес індустріалізації економіки країн Західної Європи. Так промисловий переворот в Англії розпочався з текстильної галузі яка спонукала до ланцюжкової реакції появи нових машин та нововведень в інших галузях економіки та створення ринку попиту на товари машинобудівної та важкої промисловості. Навпаки, в силу низки причин, а саме необхідність створення ринкової інфраструктури ринкового господарства, реалізації воєнних амбіцій та створення умов для відновлення першості Німеччині в європейській світовій торгівлі промисловий переворот в Німеччині розпочався з важкої промисловості та орієнтувався на досягнення вітчизняного машинобудування та власні інженерно-технічних розробки.

Враховуючи досвід розвинутих країн Україні необхідно визначити національні пріоритети науково-технічного розвитку (базові галуззі), застосування яких забезпечить поширення нового технологічного укладу в масштабах всієї економічної системи і за рахунок механізму позитивних зворотних зв'язків стимулювати зміни структури економіки у цілому та створення ринку інновацій та інженерно-технічних нововведень для інших

---

<sup>59</sup> Це за умови включення категорії «Озброєння» для співставлення з Україною показника частки експорту високотехнологічних товарів у загальному експорті країни й експорту високотехнологічних товарів на душу населення [28, с. 9].

галузей економіки.

Так реформа у галузі науки, технологій та інновацій в країнах Євросоюзу в рамках реалізації Лісабонської стратегії<sup>60</sup> передбачала застосування методу відкритої і колективної праці та міжміністерське співробітництво з метою визначення: ключових (тематичних) секторів, пріоритетів бюджетних асигнувань та базових інноваційних галузей (нанотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, охорона навколишнього середовища, енергетика, інфраструктура та космічний простір).

Світова фінансова криза іще раз доказує, що інноваційне оновлення економіки України життєво необхідне. Рішати цю проблему без участі держави та досить потужного перерозподілу ресурсів в науково-технологічний розвиток, створення працюючих технологічних парків, розвиток венчурного бізнесу як складової інноваційного розвитку економіки України неможливо та й не ефективно. Активність держави у сфері венчурного інвестування з одного боку це сприяння освоєнню нових передових науково-технічних розробок для створення конкурентоздатних високотехнологічних продуктів і технологій, а з іншого – це створення нових робочих місць у малому бізнесі з метою зниження загального рівня безробіття.

Інноваційні засади розвитку економіки можуть бути зведені лише на системній основі, тобто на врахуванні всіх факторів у їх взаємодії. Очевидно, з допомогою інформаційних технологій необхідно виявити пріоритетні напрями впровадження інновацій, залучивши до цього процесу всі верстви суспільства для створення високоефективної динамічної національної економіки. Основними агентами інновацій та передачі нових технологій є люди, які мають вирішальне значення у цьому процесі. Ефективні інновації вимагають творчих індивідуумів, динамічних поборників ідеї, щоб рухати зміни вперед. Це

---

<sup>60</sup> У 2000 році на Лісабонській сесії Європейської Ради було прийнято стратегію перетворення Євросоюзу у найбільш конкурентоспроможну та динамічну у світі економічну зону. Цей курс отримав назву Лісабонська стратегія. Основними пріоритетами Лісабонської стратегії є: підвищення конкурентоспроможності (інвестицій у наукові дослідження та зміцнення єдиного ринку; зайнятість (створення нових робочих місць, інвестиції у людський капітал); удосконалення соціального захисту, пенсійної системи та охорони здоров'я; забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (інвестиції у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу).

повинно бути постійною турботою усіх, а не окремих категорій людей. Необхідно відмітити й таку важливу обставину, що без самообмеження, споживчого утримання та віри народу в майбутнє, що вирішує проблему надвисоких нагромаджень здійснення прискореного інноваційного розвитку неможливо.

## Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367с.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.:Основи, 2000. – 198с.
3. Пилипенко Г.М., Пилипенко Ю.І. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки// Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 2. – с. 34-40.
4. Дементьев В.В. Институты: проблема определения понятия// Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 35. – Донецк, ДонНТУ, 2008. – С. 5-22.
5. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории// Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – с. 46-50.
6. Скоробогатов А.С. Вторая экономическая революция и перспективы инновационного развития в странах СНГ// Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 2. – С. 54-65.
7. Гесць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України // Економіка України. – 2010. – №3. – с. 4-20.
8. Українське суспільство 1992-2008 рр.: соціологічний моніторинг/ За ред. д.ек.н., В. Ворони, д.соц.н., М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.
9. Dicken P. Global shift: transforming the world economy. – 3rd ed. – GB: Cromwell Press, 1999. – 496 p.

10. Богиня Д., Волинський Г. Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 19-28.
11. Політична система сучасної України: особливості становлення, тенденції розвитку: Навч. посіб. для студентів вищих закладів освіти / За ред. Ф.М. Рудича. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 327 с.
12. Прутська О. Невраховані фактори українських реформ // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 51-55.
13. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики. Евразийский аспект. – М., Экономика, 2004. – 240 с.
14. Михайленко О. Роль внутрішнього ринку у соціально-економічному розвитку України // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 37-42.
15. The myth of the global corporation / P.N. Doremus, W.W. Keller, L.W. Pauly, S. Reich. – 2nd ed. – USA: Princeton University Press, 1999. – 193 p.
16. Дементьев В.В., Вышневикий В.П. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ// Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 36-1. – Донецк, ДонНТУ, 2009. – с. 5-16.
17. Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность (Электрон. Ресурс) / Способ доступа: URL: <http://www.ie.boom.ru/Nureev/article/article.htm>. – Загол. с экрана.
18. Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация ? // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С.10-31.
19. Богиня Д., Волинський Г. Соціально-економічні аспекти великої приватизації: цілі та результати // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 35-42.
20. Ларцев В. Основні етапи роздержавлення банківської системи в Україні // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 24-28.
21. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
22. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансфорція

- суспільства: методологія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.
23. Хохлов М. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці // Економіка України. – 2002. – № 1. – С. 36-43.
24. Ходзінський К., Мазурок П. Первісне нагромадження капіталу та підприємництво в Україні // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 61-67.
25. Доклад о мировом развитии. Справедливость и развитие. 2006. М.: Изд-во «Весь мир». – 298с.
26. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці// Економіст. – 2009. – № 9. – с. 35-37.
27. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики// Економіка України. – 2010. – № 9. – С.12-26.
28. Крехівський О., Саліхова О. Інноваційна політика України потребує змін// Діловий вісник. – 2010. – № 6. – С.8-12.

### **6.3. Інвестування на міжнародному ринку творів мистецтва: світовий досвід та перспективи України**

Однією із сучасних тенденцій світового розвитку, викликаних головним чином світовою економічною кризою, є трансформація економічного мислення суспільства, одним із проявів якого є зміна пріоритетів та напрямів міжнародної інвестиційної діяльності. В умовах падіння фондових індексів, зменшення довіри до традиційних фінансових інструментів виникає потреба у надійних об'єктах інвестування, які б давали можливість зберегти та примножити вкладений капітал. Серед зарубіжних інвесторів одним з найприбутковіших вважається міжнародний ринок творів мистецтва (арт-ринок), який сьогодні розглядають як «ринок альтернативних інвестицій».

Ринок творів мистецтва є одним із найстаріших інвестиційних ринків у світі, який виник задовго до появи акцій залізничних компаній та спекулятивного ринку тюльпанових цибулин. В останні роки на ньому активізувалася діяльність професійних інвесторів, що розглядають його як

сферу вкладення капіталів. Міжнародні експерти уже давно відзначили тенденцію: коли падають котирування акцій провідних транснаціональних корпорацій, західні інвестори спрямовують увагу на ринок творів мистецтва. Це закономірно, оскільки в умовах фінансової кризи традиційні об'єкти інвестування не гарантують отримання доходу і є надто ризикованими, особливо у світлі таких подій, як банкрутства великих корпорацій, рейтингових агенцій і транснаціональних банків.

Актуальність інвестування на ринку творів мистецтва можна підтвердити низкою аргументів.

По-перше, це ефективний механізм диверсифікації ризиків на традиційних інвестиційних ринках (нерухомості, цінних паперів, фондових індексів). До того ж, антикварні полотна вважаються найстабільнішим інструментом заощаджень. За оцінками фахівців, вони дають щорічний дохід у розмірі 20-40%.

По-друге, прибутковість інвестицій на ринку дуже висока (від 15 до 1000% річних, залежно від об'єкта вкладення). Порівняння середньої річної дохідності різних видів інвестицій свідчить, що найвищою вона є саме у предметів мистецтва – близько 10,9%, в той час як у нерухомості – 8,1%, цінних паперів – 4,7% [1, с.47].

По-третє, ціни на твори мистецтва не схильні до коливань, викликаних подіями, які зумовлюють обвали на фондових ринках (таких, як війна в Іраку, теракти у США чи стихійні лиха і техногенні катастрофи), що підтвердив світовий досвід.

По-четверте, інвестиції у цей сегмент з кожним роком зростають на 20-30%. Як показав індекс Mei-Moses All Art Index, за останні 50 років щорічне зростання вартості творів мистецтва сягнуло 12,6 %, тоді як ріст індексу акцій S&P 500 за той же період склав 11,7 % [1, с. 46].

По-п'яте, даний ринок має великий потенціал для подальшого зростання. Так, за оцінками компанії Kunst Asset Management GmbH, частка предметів мистецтва, що знаходяться у вільному обігу, не перевищує 2% [2]. Таким



чином, справжня вартість арт-активів, що можуть стати об'єктами інвестування, складає понад 250 млрд. дол.

Роль культури та мистецтва у світовій економіці почали враховувати у середині XIX ст., саме в цей період сформувався розвинутий ринок творів мистецтва у Парижі. До того часу вчені часто піддавали сумніву реальний внесок цього сегменту у створення добробуту націй. Зокрема, А. Сміт відносив митців до групи професій, які нічого не виробляють [3].

Сьогодні арт-ринок досліджується в рамках так званої «економіки культури» та береться до уваги багатьма країнами при обчисленні доданої вартості. Економіка культури розглядається вченими як галузь економіки, що вивчає економічні відносини з приводу створення, розподілу та споживання творів мистецтва і літератури. Так, згідно з проведеним у ЄС дослідженням «Економіка культури в Європі» за 2005-2006 рр., загальне зростання доданої вартості даного сектора склало 20%, а його частка у ВВП – 2,6% [4].

З позицій економічної теорії природу ринку предметів мистецтва можна пояснити на основі співвідношення між попитом і пропозицією. Зокрема, А.Маршалл вважав, що попит на певний твір мистецтва залежить від його споживання: чим довше споживач споглядає картину чи слухає музику, тим більше він їх цінує [5]. Відповідно на такі товари не діє закон спадної граничної корисності. Попит на даному ринку нееластичний, оскільки мистецький продукт не можна замінити якимось дешевшим аналогом. Досліджуючи пропозицію на арт-ринку, В. Баумоль та В. Боумен прийшли до висновку, що виробники культурних благ готові нести додаткові витрати, оскільки отримують додаткову нематеріальну винагороду (визнання, повагу, славу, задоволення від самореалізації) [6].

Міжнародний ринок творів мистецтва належить до олігополістичних ринків як з позиції продавців, так і з позиції покупців (олігопсонія). Продавці представлені незначною кількістю аукціонних домів: Sotheby's, Christies, Philips de Pury&Co, Poly International Auction та деяких інших. При цьому Sotheby's та Christies отримують в сукупності найбільшу частку доходів від міжнародної

аукціонної торгівлі – понад 73% [7]. Обмежена кількість покупців на ринку пояснюється високим ціновим порогом для здійснення таких інвестицій (не менше 10 тис. дол.).

Водночас, міжнародний ринок творів мистецтва належить до ринків з асиметричною інформацією. Така асиметрія виявляється в тому, що виробник художнього твору знає про його якість значно більше, ніж покупець. Це зумовило необхідність появи на ринку групи посередників, які вирішують проблему інформаційної асиметрії (арт-дилерів, експертів з оцінки, арт-консультантів).

У сучасний період міжнародний ринок творів мистецтва набуває нових рис, із простого об'єкту інтересу колекціонерів він перетворюється на повноцінний інвестиційний ринок, із власною інфраструктурою, посередниками, видами доходу, специфічними ризиками, особливостями ціноутворення, методами оцінки.

Найбільшу проблему на арт-ринку складає ціноутворення. Ціни на предмети мистецтва не базуються на собівартості, і цінова політика – одна з головних труднощів, з якими стикаються інвестори на цьому ринку. Як відзначив В. Шарп, на відміну від ринкових фінансових активів, твори мистецтва не мають «істинної вартості», яка могла б служити відправною точкою для формування ціни [8]. А. Сміт, у свою чергу, вважав, що художні твори є унікальними і не мають товарів-замінників, а тому їх оцінити неможливо [3]. Єдиним більш-менш об'єктивним інститутом ціноутворення завжди вважались аукціони, де визначалась ціна, за якою та чи інша картина була продана («ціна молотка», hammer price).

Це пов'язано з тим, що культурна цінність деяких творів може виявитися нееквівалентною їх економічній цінності (прикладом є порівняння дорогого обладнання, що має високу економічну цінність, та картини К. Моне, що відображає культурну цінність). Якщо взяти до уваги звичайний товар, то кожен споживач готовий заплатити за нього не більше, ніж ту цінність, на яку він розраховує від цього блага (телевізор, велосипед, телефон). Але,

споживаючи твір мистецтва, він отримує додаткові вигоди від входження у певне культурне середовище, належність до кола цінителів цього твору. Досить часто зростання вартості окремих предметів мистецтва має не стільки суб'єктивні причини (естетичну цінність для споживача), як соціальну природу (надає певного статусу їхньому власнику). Таким чином, концепція індивідуальної корисності не може пояснити природу ринку творів мистецтва.

У даному контексті важливим на міжнародному арт-ринку є врахування премії за ірраціональність (ціни сприйняття, *irrational premium*, IP), що відображає емоційні особливості ціноутворення на даному ринку, не пов'язані з власне інвестиційними якостями предмета мистецтва. Яскравим прикладом цього явища є випадок, коли японський колекціонер Р. Сайто заплатив у 1990 р. 82,5 млн. дол. за портрет доктора Гаше, написаний В. Ван Гогом. Сайто придбав картину просто тому, що «імідж доктора сподобався йому, у ньому він побачив себе» [9]. Спеціалісти компанії Kunst Asset Management GmbH оцінили сплачену колекціонером премію за ірраціональність у розмірі не менше, ніж 30% від справедливої вартості шедевру.

Премія за ірраціональність пояснює, яку додаткову суму готовий заплатити споживач понад справедливу ціну твору. В її основі лежить низка психологічних мотивів ірраціональної поведінки:

1. «Радість володіння» – повністю емоційний мотив, що складається з естетичних властивостей предметів мистецтва і загального світосприйняття покупця на даний момент. Моделювання цієї складової ірраціональної премії не має сенсу, її розмір визначається суб'єктивно у процесі торгівлі.

2. «PR-ефект» – це прагматичний мотив, вплив якого можна пояснити на прикладі публічної передачі великим підприємцем шедевру в подарунок державному музею. Іншими словами, це оцінена у вартість подарованої картини додаткова репутація соціальної відповідальності мецената. Вміння вловити можливий PR-ефект і його ціну для контрагента та вміння його експлуатувати у власних інтересах служить важливим елементом торгової стратегії на ринку творів мистецтва.

3. «Патріотичний або сентиментальний мотив» – це найбільш поширена причина купівлі шедеврів з великою премією колекціонерами, які керуються необхідністю витратити частину свого капіталу заради високих цілей. Для таких покупців PR-ефект може не мати жодного значення, а радість володіння у їхньому розумінні часто обмежена відчуттям близького кінця їхнього життя. Розмір цієї складової премії за ірраціональність також визначається суб'єктивно у процесі торгівлі.

4. «Ціна доступу або ціна статусу» – класична компонента премії за ірраціональність для нових покупців на ринку творів мистецтва, що не мають сімейних традицій колекціонування. Як правило, такі споживачі нагромадили капітал відносно недавно, у першому поколінні. Це свого роду один з випадків описаного вище PR-ефекту, результатом якого, за розрахунками покупця, має стати отримання певного визнання в суспільстві або в окремих осіб, наприклад продавця – контрагента за угодою. Як і у випадку з PR-ефектом, успішна стратегія інвестування на арт-ринку передбачає вміння виокремити в середовищі покупців тих, хто готовий доплачувати за статус, а також оцінити розмір ірраціональної премії, яку такий покупець може сплатити [10, с. 144-146].

Ринок творів мистецтва є яскраво вираженим ринком з асиметричною інформацією. Більшість предметів мистецтва належать до благ, що оцінюються експертним шляхом, на відміну від благ, якість яких можна визначити до моменту споживання, орієнтуючись на ринкові ціни. Це пояснюється не лише тим, що арт-активи не належать до стандартних біржових товарів, а й тим, що ринок творів мистецтва настільки неліквідний і непрозорий, що не в змозі виконувати свою головну роль: формувати публічно відому ціну на шедеври. Саме тому в основі загальноприйнятого на практиці підходу до розрахунку справедливої вартості арт-активу лежить думка експерта. Однак експертні оцінки з багатьох причин є недосконалим методом визначення вартості. По-перше, експерти часто суб'єктивні; по-друге, оскільки більшість з них працює в аукціонних домах і галереях, бізнес-модель яких побудована на стягненні

комісійних із операцій з культурними цінностями, то у таких експертів часто виникають конфлікти інтересів, що зумовлюють викривлення оцінки предмета мистецтва через комерційні інтереси їхніх роботодавців.

Для оцінки більшості шедеврів у сучасній експертній практиці використовується метод порівняння цін за квадратний метр предметів мистецтва окремого автора. З цією метою створені та постійно оновлюються спеціалізовані бази даних, що охоплюють десятки тисяч авторів та інформацію про угоди з їхніми роботами. Вперше раціональний підхід до цінових тенденцій на арт-ринку почали застосовувати компанії Artnet [11] та Artprice [12], «піонери» в обробці статистичної інформації з аукціонної торгівлі. Artnet AG почала надавати дані про угоди на художньому ринку ще у 1989 р. Її конкурентом стала компанія Artprice S.A., 20% акцій якої належить Б.Арно, колишньому власнику аукціонних домів Philips de Pury&Co, а 51% – корпорації LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy).

У цілому ці бази даних зручні для використання, однак достовірність даних і практична корисність статистики знижуються у міру віддалення від першої сотні найдорожчих авторів. Такий спосіб визначення справедливої вартості твору мистецтва побудований на розрахунку середнього значення ціни за попередніми угодами і не враховує багатьох суб'єктивних, психологічних факторів, а також тенденцій на ринку. Тому отримані дані є приблизними і містять значну похибку в обчисленні ціни.

На сучасному етапі розвитку арт-ринку спостерігається позитивна тенденція до активного розвитку інструментів оцінки творів мистецтва. Так, у країнах Заходу ціна на живопис та антикваріат формується на основі індексів доходності мистецтва. Використовуються також різні оціночні моделі. Зокрема, поширеною є модель оцінки художніх активів (МОХА) [10, с.125-151], розроблена компанією Kunst Asset Management GmbH за аналогією до моделі оцінки капітальних активів (МОКА). Принципова відмінність підходу до оцінки компанії Kunst AM від Artnet та Artprice полягає у тому, що цінові тенденції ринку змінюються за окремими роботами, а не за авторами. Тобто

отримані висновки не поширюються на всі роботи автора.

Згідно з моделлю МОХА, справедлива ціна твору мистецтва включає 8 критеріїв, кожен з яких вимірюється певним коефіцієнтом:

1) ціна твору мистецтва. У моделі використовується одне значення ціни для кожної роботи, а за наявності повторних продажів приймається ціна останньої угоди. Наприклад, картину К. Моне «Руанський собор. Портал», придбану у 1985 р. за 4750 дол., було продано у 2000 р. за 15 млн. дол. [13], і для визначення справедливої вартості необхідно враховувати саме останню ціну;

2) ім'я та національність автора. Даний фактор передбачає ототожнення предмета мистецтва з іменем та національністю його автора. Модель МОХА містить коефіцієнти оцінки для 16 різних національних груп художників, а також 17-й коефіцієнт для категорії «нова національність» за умови появи в рейтингу 500 найдорожчих арт-активів Top-500 авторів з інших країн (наразі там представлено лише 19 національностей) (табл. 6.3).

Дані табл. 1 свідчать, що французька національність є лідером в рейтингу як за кількістю художників, так і за кількістю та сукупною вартістю написаних ними картин. Це свідчить про домінування французької культури на міжнародному ринку творів мистецтва. Слід зауважити, що до «французів» віднесено також і деяких російських художників, що тривалий час проживали на території Франції (зокрема, М. Шагала);

3) ліквідність і ширина ринку робіт автора. За аналогією до ринку цінних паперів, модель МОХА передбачає шість категорій ліквідності та ширини ринку робіт автора. Належність митця до певної групи визначається кількістю його творів у рейтингу 500 найдорожчих картин, що можуть бути предметом торгівлі на міжнародному арт-ринку. Зокрема, «блакитні фішки» – це художники, понад 20 робіт яких перебувають у вільному обігу (Моне, Пікассо, Ван Гог, Сезанн, Ренуар, Модільяні); «другий ешелон» – передбачає від 8 до 19 робіт у продажі (Матісс, Дега, Гоген, Каналетто, Ворхол); «третьій ешелон» – 4–7 робіт (Мане, Джакометті, Бекон, Рембрандт); «рідкісні продажі» – 2-3

Таблиця 6.3

**Рейтинг 10 «найдорожчих» національностей художників за середньою ринковою капіталізацією авторів окремих національностей [14]**

| № з/п | Національність/<br>країна<br>основного<br>проживання | Кількість<br>митців у<br>рейтингу<br>Top-500 | Кількість<br>робіт у<br>рейтингу<br>Top-500 | Сукупна<br>вартість<br>робіт, тис.<br>дол. США | Середня<br>ринкова<br>капіталізація<br>художника,<br>тис. дол.<br>США |
|-------|--|--|---|--|---|
| 1     | Іспанці  | 8  | 82  | 1266763,577                                    | 158345,447  |
| 2     | Французи   | 24   | 209   | 2474321,891                                    | 103096,745  |
| 3     | Румуни   | 1  | 7   | 85278,500                                      | 85278,500   |
| 4     | Австрійці  | 2  | 10  | 143479,629                                     | 71739,815   |
| 5     | Швейцарці  | 1  | 6   | 66155,820                                      | 66155,820   |
| 6     | Голландці  | 12   | 45  | 731917,193                                     | 60993,099   |
| 7     | Фламандці  | 2  | 3   | 90618,432                                      | 45309,216   |
| 8     | Ірландці   | 1  | 6   | 43011,549                                      | 43011,549   |
| 9     | Італійці   | 13   | 43  | 498379,787                                     | 38336,907   |
| 10    | Американці   | 20   | 57  | 585921,750                                     | 29296,088   |

роботи у вільному продажі (Тулуз-Лотрек, Рубенс, Поллок, Кандінський); «випадкові продажі» – лише 1 робота (Вермеер, Тиціан, Леонардо да Вінчі); «нове ім'я» – відсутність творів у рейтингу Top-500. Слід зауважити, що даний критерій має особливе значення при інвестуванні на арт-ринку. Наявність регулярної пропозиції картин одного автора на відкритому публічному ринку сприятливо впливає на оцінку його робіт на міжнародному ринку та підвищує прибутковість капіталовкладень;

4) контекстна вартість (пов'язана з історією створення твору мистецтва та його популярністю в суспільстві). Для її визначення у моделі МОХА використовується так званий індекс цитування назви роботи у найбільшій пошуковій системі Google. Залежно від частоти та якості згадувань назви творів мистецтва виділяється 7 категорій контекстної вартості: світовий шедевр;

національна гордість; історична знаменитість; чіткий і цікавий контекст; відома робота; відомий період; нова історія;

5) розмір картини. За даним критерієм виокремлено 7 категорій картин, індекс «популярності розмірів» яких визначається як сукупна ринкова вартість робіт, написаних в межах певного стандартного розміру (табл. 6.4).

З табл.6.4 бачимо, що найбільший інтерес інвестори проявляють до картин розміром від 0,75 до 1 м<sup>2</sup>. При цьому важливо звернути увагу на таку властивість цих робіт, як їх «портативність», тобто високу мобільність на міжнародному ринку творів мистецтва. Ще однією перевагою картин відносно невеликих розмірів є нижча вартість їх обслуговування (страхування, реставрація, експертна оцінка);

**Таблиця 6.4**

**Індекс популярності розмірів творів мистецтва [10, с. 91]**

| <b>Розмірна група</b> | <b>Площа твору, м<sup>2</sup></b> | <b>Кількість робіт</b> | <b>Сукупна вартість, дол. США</b> | <b>Середня вартість роботи в розмірній групі, дол. США</b> |
|-----------------------|-----------------------------------|------------------------|-----------------------------------|--|
| A                     | 0-0,25                            | 37                     | 471 606 575                       | 12 764 124   |
| B                     | 0,25-0,50                         | 121                    | 1 438 551 940                     | 11 888 859   |
| C                     | 0,50-0,75                         | 107                    | 1 323 485 586                     | 12 369 024   |
| D                     | 0,75-1                            | 54                     | 886 231 084                       | 16 411 687   |
| E                     | 1-2                               | 86                     | 1 114 123 785                     | 12 954 928   |
| F                     | 2-4                               | 59                     | 717 591 177                       | 12 162 562   |
| G                     | >4                                | 13                     | 116 597 500                       | 8 969 038  |

б) період створення картини. За даним критерієм розрізняють 7 періодів історії образотворчого мистецтва, в розрізі яких проводиться статистичний аналіз аукціонних цін 500 найдорожчих робіт (табл. 6.5).

Табл. 6.5 свідчить, що найдорожчими є роботи періоду неоімпресіонізму, віденського Відродження та модерну. Відносно нижчу вартість найстаріших



## Періоди створення картин у моделі МОХА [2]

| Назва періоду   | Роки      | Кількість робіт | Сукупна вартість робіт, дол. США | Середня для періоду ціна роботи, дол. США |
|---|-----------|-----------------|----------------------------------|---|
| Неоімпресіонізм, віденське Відродження, набізм, фовізм і модерн | 1888-1903 | 100             | 1 529 383 235                    | 15 293 832                                |
| Зародження і розквіт імпресіонізму                              | 1867-1887 | 57              | 739 271 209                      | 12 969 670                                |
| Сюрреалізм і абстракціонізм                                     | 1922-1946 | 61              | 788 576 770                      | 12 927 488                                |
| Кубізм, експресіонізм, супрематизм і дадаїзм                    | 1904-1921 | 137             | 1 686 506 069                    | 12 310 263                                |
| Від епохи Відродження до класицизму                             | 1487-1866 | 31              | 376 861 673                      | 12 156 828                                |
| Action-painting і поп-арт                                       | 1947-1968 | 72              | 716 816 242                      | 9 955 781                                 |
| Постмодернізм   | 1973-2002 | 7               | 51 898 819                       | 7 414 117                                 |

робіт у рейтингу (1487-1866 рр.) можна пояснити високою імовірністю підробки або заборони щодо вільного їх обігу на ринку. Періодизація творів мистецтва у моделі МОХА дещо відрізняється від періодів, за якими проводиться оцінка іншими експертними компаніями, зокрема, Artprice. Для розрахунку індексу Global Artprice остання виокремлює «старих майстрів», «XIX століття», «мистецтво модерну», «післявоєнний період» та «сучасне мистецтво» [15];

7) вік автора у момент створення картини. Даний критерій має вагомe статистичне значення при аналізі історичних цін на твори мистецтва. З цією метою виокремлено 5 вікових категорій (табл. 6.6).

## Вікові категорії створення предметів мистецтва у рейтингу Top-500

| Назва категорії           | Вік написання роботи | Кількість робіт у рейтингу |
|---------------------------|----------------------|----------------------------|
| Розквіт митця             | 35-39, 50-54         | 131                        |
| Академічна зрілість       | 30-34, 40-49         | 150                        |
| Період активної творчості | 25-29, 55-59         | 78                         |
| Творчий період            | 60-79, 20-24         | 98                         |
| Окремі експерименти       | До 20, після 80      | 7                          |

Складено за: [10, с. 99, 139].

Дані табл. 6.6 дозволяють зробити висновок, що з метою досягнення високої прибутковості та надійного збереження капіталу інвесторам найдоцільніше вкладати кошти у роботи, створені в період академічної зрілості чи розквіту митця. Про це свідчить найбільша кількість шедеврів інвестиційної якості, написаних у цьому віці;

8) сюжет картини. За даним критерієм використовують сюжетні категорії, кожна з яких оцінюється певним коефіцієнтом: пейзаж; абстракція; жіночий портрет; оголена натура; чоловічий портрет; натюрморт; скульптура; інші портрети; автопортрет; жіночий портрет з дитиною; інші. Найбільше серед інвесторів цінуються пейзажі (135 робіт з 500 найдорожчих), абстракція (72 роботи) та жіночий портрет (64 роботи).

На основі наведених факторів за моделлю MOXA розраховується справедлива вартість твору мистецтва, яка, в свою чергу, служить основою для обґрунтування його ціни (1):

$$P = (FV + IP) \times PF \quad (6.1),$$

де  $P$  (*price*) – розрахункова ціна твору мистецтва,  $FV$  (*fair value*) – справедлива вартість твору мистецтва,  $IP$  (*irrational premium*) – премія за ірраціональність,  $PF$  (*provenance factor*) – провенанс-мультиплікатор [10, с. 129].

Провенанс-мультиплікатор у даній формулі – це показник, що відображає

спроможність ринку відстежити автентичність та історію створення картини і дає змогу оцінити ризик її підробки. Саме поняття «провенанс» (з англ. provenance – походження) означає історію володіння художнім твором, предметом антикваріату, його походження, і служить підтвердженням достовірності. Виходячи з цього, зрозуміло, чому ціна антикварних картин на світових аукціонах є дещо нижчою, ніж картин пізніших періодів (імпресіонізм, епоха модерну тощо) – важко знайти письмові свідчення щодо автентичності полотен, така інформація часто буває втрачена назавжди.

Недоліком моделі оцінки художніх активів Kunst AM є те, що вона поширюється лише на твори мистецтва вартістю не менше 1 млн. дол., тобто зорієнтована на найбільших інвесторів, таких як банки, власники великих приватних капіталів, куратори музейних колекцій. Для вітчизняного ринку творів мистецтва її використання обмежене з двох причин: по-перше, арт-активи на ньому здебільшого недооцінені, лише поодинокі роботи найдорожчих художників сягають цієї граничної ціни (О.Богомазов, К.Білокур, М.Пимоненко, М.Глущенко); по-друге, практично відсутня інформація щодо операцій на вітчизняному ринку творів мистецтва, що перешкоджає включенню робіт українських митців до міжнародних баз даних та цінових індексів.

Ще один недолік моделі полягає в тому, що вона поширюється лише на живопис, а останні цінові рекорди на світових аукціонах були встановлені скульптурами («Бронзова балерина» Е.Дега та «Крокуюча людина I» А. Джакометті).

Третім недоліком моделі MOXA є те, що вона не враховує таких особливостей оцінки твору мистецтва, як фізичний стан роботи та вартість володіння нею. Витрати на реставрацію, страхування та охорону шедевру є індивідуальними витратами кожного покупця і можуть значно знизити прибутковість такої інвестиції.

Незважаючи на певні зауваження, визначення чітких критеріїв та моделей оцінки предметів мистецтва створює об'єктивне підґрунтя для зростання ефективності та розвитку цього ринку.

На міжнародному ринку творів мистецтва, на відміну від інших інвестиційних ринків, можна виділити три види доходу:

1) особистий дохід у формі споживання. До інвесторів, що купують шедеври з метою одержання даного виду доходу, належать головним чином колекціонери, які отримують задоволення від його споглядання чи забезпечують таким чином престиж і підтверджують свій соціальний статус. Споживання мистецького продукту містить естетичну складову, яку не можна оцінити економічними категоріями. Водночас таке споживання вимагає спеціальної підготовки покупця (зокрема, обізнаності у художніх стилях, напрямках, мистецьких течіях);

2) спекулятивний дохід, який отримує інвестор у випадку продажу твору на аукціоні. При цьому слід враховувати, що традиційний горизонт інвестування на арт-ринку – від 3 до 30 років;

3) дохід у формі орендної плати, яку одержує власник шедевру за експонування його у державних чи приватних галереях і музеях. В такому випадку єдиною втратою інвестора може бути передача частини споживчої вартості суспільству.

Міжнародному ринку творів мистецтва притаманні також специфічні ризики, відсутні на інших інвестиційних ринках. До них слід віднести:

- ризик, пов'язаний із довгостроковістю інвестиції. За оцінками експертів, значний приріст вартості слід очікувати лише через 8-10 років. Тому такий вид капіталовкладень часто називають «інвестиціями для терплячих»;

- ризик придбання творів сучасного мистецтва. Таке вкладення капіталу можна порівняти із венчурними інвестиціями: імовірність надвисокої дохідності поєднується із ризиком падіння інтересу до художника. Так, за період з 1990 по 2008 р. ціни на твори сучасного мистецтва зросли на 68,2%, в той час як на шедеври XIX ст. лише на 20,4% [15]. В той же час, і падіння цін на сучасне мистецтво в умовах світової фінансової кризи було значним (на 30% за перший квартал 2009 р. [16]);

- стилістичний ризик, пов'язаний із тим, що придбання предметів

мистецтва часто зумовлене примхою покупця чи певними трендами в суспільстві. Коли мода на якогось художника чи напрямок мистецтва пройде, ціни на їх твори можуть значно знизитись;

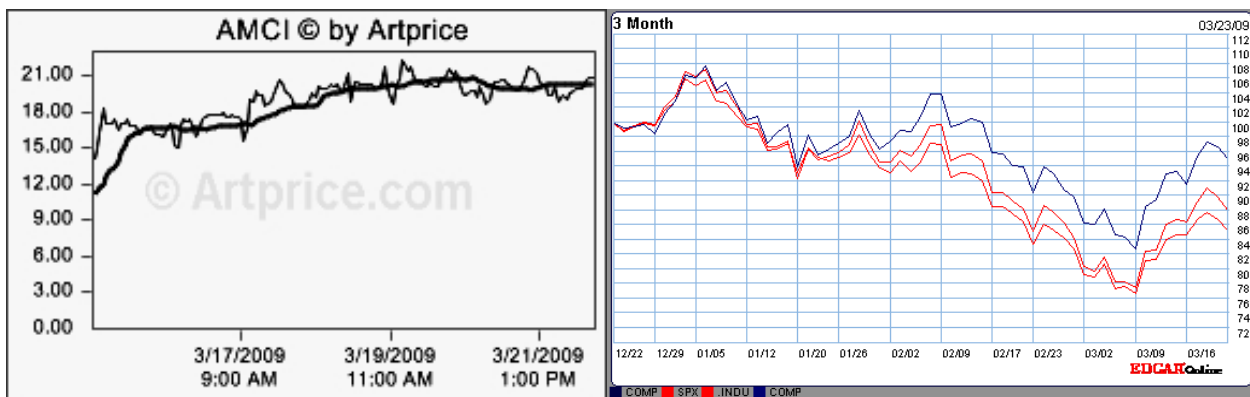
- ризик викрадення твору мистецтва. Так, щорічно у світі викрадається близько 10 тис. шедеврів. Даний ризик можна зменшити, звернувшись до послуг спеціалізованих страхових компаній та забезпечивши надійну охорону художніх робіт;

- ризик підробки. За оцінками фахівців, 30% творів мистецтва, що перебувають в обігу на світовому арт-ринку, складають підробки [17]. Найбільшими фальсифікаторами, що завдали великої шкоди міжнародному ринку предметів мистецтва у ХХ ст., стали: Дж. Майатт (250 шедеврів ХІХ-ХХ ст.), Ш.Грінхел (картини та скульптури ХХ ст.), К. Куйяу (картини Пікассо, Ван Гога, щоденники Гітлера), Х. ван Меєгерен (картини голландських майстрів), О.Вакер (30 робіт Ван Гога), Е. де Хорі (картини Ван Гога, Матісса, Модільяні). Враховуючи такий ризик, при оцінці предметів мистецтва використовують згаданий вище провенанс-мультиплікатор, що відображає імовірність підробки твору. Із його зростанням ціна шедевру зменшується. З цієї причини вигідно вкладати кошти у сучасне мистецтво, оскільки в ньому ризик фальшування мінімальний.

Поряд із названими ризиками, важливо враховувати також деякі недоліки арт-ринку. Зокрема, його волатильність означає, що ціни на предмети мистецтва зазнають впливу багатьох чинників, таких як тренди і смаки, і можуть частіше коливатись, ніж ціни на акції. Низька ліквідність арт-ринку підтверджується фактом, що за останні 10 років на світових аукціонах зареєстровано не більше 30 повторних угод з шедеврами, що належать до 500 найдорожчих і забезпечують інвесторам найвищу прибутковість. Окрім цього, приплив коштів на ринок з інших джерел, окрім призначених для придбання творів мистецтва, обмежений. Непрозорість більшої частини арт-ринку зумовлена тим, що статистика продажів ведеться лише за операціями аукціонних домів, а інформація про приватні колекції та угоди з ними

недоступна для широкого загалу. До вагомих недоліків слід також віднести проблему легального вивезення твору мистецтва. У багатьох країнах існують обмеження щодо ввозу-вивозу культурних цінностей. Це гальмує розвиток міжнародного ринку творів мистецтва і зумовлює заниження вартості національних арт-активів порівняно із зарубіжними, які вільно обертаються та добре відомі на ринку. З точки зору великого інвестора, такий недолік може поставити під загрозу саму доцільність інвестицій у цей сегмент.

Незважаючи на існуючі ризики, навіть в умовах світової економічної кризи розвиток міжнародного ринку творів мистецтва показує позитивний тренд, на відміну від фондових ринків, що зазнали спаду. Це підтверджує порівняння індексу AMCI (Art Market Confidence Index) з індексами S&P та NASDAQ Composite (рис. 6.5). Більше того, саме незначний рівень кореляції ринку мистецтва з ринками акцій та облігацій став причиною переміщення капіталу в мистецький сектор з початком економічної рецесії.



*Рис. 6.5. Порівняння індексу AMCI з індексами S&P та NASDAQ Composite (березень 2009р.) [15, 18].*

Підвищення індексу AMCI (в середньому на 2% за день) свідчить про зростання інвестиційної активності на ринку та відображає оптимістичні сподівання його учасників. Так, розподіл їхніх очікувань щодо збільшення кількості угод з придбання картин у найближчі 3 місяці (за станом на березень 2010 р.) виглядає наступним чином: 65,6% – сильне, 20% – слабе [12].

Дослідження особливостей розвитку міжнародного ринку творів

мистецтва у сучасний період дозволило виявити на ньому низку тенденцій. Зокрема, яскраво вираженим стало явище «бульбашки цін». Навіть в умовах кризи на ринку встановлюються нові цінові рекорди. Зокрема, у лютому 2010 р. скульптуру А. Джакометті «Крокуюча людина I» було продано за 104,3 млн. дол. [19]. За період 2006-2007 рр. ціни на предмети мистецтва зросли на 18%, а за 2007-2008рр. – на 45% [16]. Це можна пояснити двома причинами. По-перше, появою на ринку нового сегменту багатих інвесторів з країн, що розвиваються (Китай, Росія, Об'єднані Арабські Емірати, Індія), інтерес яких зосереджений на сучасних митцях. Другою причиною, яка впливає з першої, є зростання ринку сучасного мистецтва, що є найбільш волатильним сегментом арт-ринку.

Іншою тенденцією розвитку ринку творів мистецтва є зростання на ньому ролі інституційних інвесторів (арт-ПФів) як альтернативи класичним інвестиційним фондам. Вкладення коштів у мистецтво при цьому зіставляється із операціями з цінними паперами, за аналогією художник розглядається як емітент, виставка – як емісія, а предмет мистецтва – як пакет акцій. Арт-фонди надають мистецькі твори музеям та галереям, що забезпечує їм джерело доходів, а також сприяє підвищенню вартості колекцій. Першим таким фондом став лондонський Fine Art Fund. Запланований річний дохід від капіталовкладень мав скласти 10-12%, натомість уже за перший рік прибуток інвесторів сягнув понад 50% [20, с. 41]. У 2005 р. подібний фонд створено у Росії (Aurora Fine Art Investments Fund), що спеціалізується на інвестиціях у російське мистецтво XIX і поч. XX ст., аналоги сформувалися також у США (American Art Fund) та Китаї (China Investment Fund). Дана тенденція охопила і Україну – з ідеєю створити арт-ПФ «Всеукраїнський фонд АРТ-ІНВЕСТ» виступила компанія з управління активами «Алекс-Фінінвест».

Окрім інституційних інвесторів, до міжнародного ринку творів мистецтва почали проявляти інтерес фінансові посередники. Зокрема, зарубіжні кредитні установи (транснаціональні банки Citigroup, Deutsche Bank, UBS Global Asset Management) відкрили у своїх підрозділах спеціалізовані відділи art advisory для роботи з клієнтами, інвестиційні портфелі яких складають понад 500 тис. євро.

Поряд із ними, на арт-ринок виходять міжнародні страхові компанії (АХА Art, Chubb, Hiscox), а світовий ринок страхування культурних цінностей щорічно зростає на 15%. Активний розвиток посередницьких послуг у цій сфері інвестування можна пояснити наявністю значних ризиків (в першу чергу, названих вище стилістичного, ризику підробки чи викрадення шедевру). Не маючи досвіду, інвестор-початківець може зазнати великих втрат, враховуючи те, що поріг виходу на міжнародний ринок творів мистецтва становить від 10 до 100 тис. дол.

Позитивною тенденцією розвитку міжнародного арт-ринку є удосконалення інструментів його аналізу. Особливої уваги заслуговує поява низки індексів прибутковості мистецтва: Mei-Moses Fine Art Index (Нью-Йорк), Gabrius Art Index (Мілан), Art Market Confidence Index (Ліон), Zurich Art and Antique Index (Лондон-Цюріх), Art Investment Market Index (Москва), які дозволяють виявляти цінові тенденції на ринку. Наприклад, розроблений російськими фахівцями Art Investment Market Index (ARTIMX) є інтегральним показником, що характеризує відносну величину середнього значення ціни твору мистецтва на певний момент часу. Для розрахунку індексів групи ARTIMX обробляються дані про результати продажів близько 3 млн. лотів на більше, ніж 12 тис. аукціонах світу [21].

Поряд з ціновими індексами, експертами міжнародного ринку творів мистецтва розроблено спеціальні індикатори інвестиційного ризику, що включають наступні критерії: попит на твори певного художника на даний момент часу; співвідношення «ціна/якість» представленого твору; атрибуція твору (достовірність авторства).

Важливу роль відіграють також спеціалізовані бази даних Artprice, ArtNet, ArtSales, Art Market, ArtInvestment. Розвиток названих інструментів збільшує можливість прийняття правильного інвестиційного рішення на ринку та відповідно зменшує потенційний ризик.

На міжнародному арт-ринку зростає інтерес до творів мистецтва походженням з країн, що розвиваються (Індія, Китай, Росія, країни Африки).



Аналіз останніх продажів на найбільших аукціонах світу показав, що великим попитом користуються картини китайських художників К. Гуоджана, Х. Бейхонга, Ч. Ченгбо, Ж. Сяогана. У 2007 р. 36 митців з цієї країни було включено до списку 100 найбільших сучасних художників за обсягами продажів, а за період з 2001 по 2007 р. індекс цін на їх твори зріс на 780% [22]. Дана тенденція супроводжується відкриттям у Китаї, Індії, Росії, Об'єднаних Арабських Еміратах підрозділів найбільших аукціонних домів Sotheby's та Christies.

На відміну від фінансових інвестицій, які люблять «спокій», арт-ринок потребує широкого розголосу. Дана особливість породила тенденцію «продюсування» творів мистецтва, яка полягає в активній участі у виставках, поширенні інформації про твір мистецтва та його автора в засобах масової інформації, організації міжнародних мистецьких проектів, продажі прав на відтворення чи розповсюдження твору. Використання стратегії продюсування дозволяє фахівцям з управління активами збільшити вартість твору мистецтва та забезпечити високу дохідність інвестору. За прогнозами фахівців, слід очікувати подальшої еволюції даної стратегії, особливо стосовно робіт сучасних художників. Активно продюсовані предмети образотворчого мистецтва сформують новий сегмент арт-ринку, який фахівці Kunst Asset Management умовно називають Пі-Арт (PaRt) [10, с. 162], орієнтований на масову аудиторію споживачів. Очікується також реалізація міжнародних медіа-проектів з перехресними жанрами, що пов'язують маркетинг предметів мистецтва з маркетингом іншої медійної продукції – фільмів, музики, книг, Інтернет-послуг тощо. Подальший розвиток даної тенденції призведе до значного розширення меж міжнародного арт-ринку та появи на ньому нових учасників.

Досягнувши свого піку зростання у кінці 2008 р., ціни на міжнародному ринку творів мистецтва дещо знизилися під впливом світової економічної кризи. Це відбулося головним чином за рахунок сегмента сучасного мистецтва, який вважається найбільш волатильним у структурі арт-ринку. Так, у першому

кварталі 2009 р. ціни на нього впали на 14,5% [16]. Названу тенденцію підтвердили й дані групи індексів Art Investment Market Index. За період 2001-2010 рр. індекс ARTIMX Old Masters, який відображає динаміку цін на антикварні полотна, піднявся на +0,20% і склав 2109,83 пунктів, в той час як індекси ARTIMX Impressionism&Modern Art (імпресіонізм і епоха модерну) та ARTIMX Contemporary Art (сучасне мистецтво) зазнали спаду у розмірі близько – 3%.

Фактично на ринку відбулася корекція, неминуха після формування «бульбашки цін» на ризиковані предмети сучасного мистецтва. Це можна пояснити низкою причин. В умовах кризи придбання твору з метою надійного капіталовкладення стало більш виваженим і менш імпульсивним. Це свідчить про бажання уникнути стилістичного ризику, описаного вище. Іншою причиною є те, що найбільшими інвесторами на арт-ринку були інвестиційні та хедж-фонди, які зазнали значного удару фінансової кризи. Разом з тим, японські спекулянти, що піднімали ціни на аукціонах з метою отримання надприбутків, втратили підтримку банківської системи, після чого ціни знизилися.

За оцінками Bank Monte dei Paschi di Siena, ціни на антикваріат і картини старих майстрів залишаються стабільними [16], а тому інвестиції у них можна вважати найкращим способом збереження капіталу. Виходячи з цього, найнадійнішим ринком є західноєвропейський завдяки більшій пропозиції антикварних полотен і меншому впливу сучасного мистецтва.

Що стосується України, то її ринок творів мистецтва перебуває на стадії формування, не більше 1% населення країни займається такими капіталовкладеннями. За аналогією з традиційними інвестиційними ринками, для того, щоб арт-ринок став ефективним, необхідно, щоб він був прозорим, ліквідним, доступним і надійним. Однак саме у цих сферах вітчизняний арт-ринок має значні недоліки. Інвестиційна діяльність на ньому характеризується високими ризиками, пов'язаними із визначенням справедливої ціни твору мистецтва і його ліквідністю. Водночас, питанням розвитку ринку предметів

мистецтва вітчизняними вченими приділена недостатня увага, вони розглядаються головним чином у науково-популярній пресі та електронних джерелах, а ґрунтовні наукові дослідження відсутні.

До основних проблем українського арт-ринку слід віднести:

- неструктурованість ринку. Похідною від даної проблеми є відсутність спеціалізованих баз даних, які б дозволяли відстежувати цінові тенденції на вітчизняному мистецькому ринку. Для її вирішення можна взяти за основу поділ міжнародного арт-ринку на сегменти, що використовується компанією Artprice при розрахунку індексів прибутковості мистецтва:

а) живопис; скульптура; фотографія; рисунок;

б) твори старих майстрів; мистецтво ХІХ ст.; модерн; мистецтво повоєнного періоду; сучасне мистецтво;

- нестача необхідної інфраструктури (аукціонних домів, фахівців з консультування, оцінки і страхування на арт-ринку, асоціацій арт-дилерів, художніх пайових інвестиційних фондів тощо). В Україні бракує кваліфікованих експертів з оцінки. Їх налічується близько 30 з антикваріату і лише 5, що спеціалізуються на сучасному мистецтві. Для порівняння, експертизу культурних цінностей для однієї лише страхової компанії АХА Art здійснюють понад 50 власних оцінщиків по всьому світу [23]. Окрім нестачі відповідних фахівців, некоректними є самі підходи до оцінки художніх активів. В Україні вона проводиться з позицій нематеріальних активів. Однак таке ототожнення вважаємо невірним, оскільки такі твори, як картини та скульптура, мають матеріальний характер, і лише частина їхньої справедливої вартості визначається нематеріальними факторами.

З проблем оцінки впливає проблема страхування предметів мистецтва, на якому в Україні спеціалізується лише одна компанія («МД Гарант»). Недоліком є також відсутність єдиної бази даних музейних цінностей, що знаходяться в розшуку (для прикладу, у Росії уже давно функціонує Електронна реєстраційно-пошукова автоматизована система);

- тінізація ринку, закритість інформації щодо здійснених операцій з

купівлі та продажу творів мистецтва. Певний крок у детінізації ринку було зроблено з прийняттям Закону України «Про внесення змін у деякі закони України щодо оподаткування творів мистецтва, предметів колекціонування чи антикваріату», яким звільнено приватних колекціонерів від сплати ПДВ при ввезенні на територію України культурних цінностей. Водночас це дозволить розширити пропозицію предметів мистецтва на вітчизняному арт-ринку;

- відсутність чітких правил гри, недосконалість законодавства. Суперечливими між собою є окремі нормативно-правові акти стосовно ввезення та вивезення творів мистецтва з території України (зокрема, Наказ міністерства культури і мистецтв України «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України» та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення державної експертизи культурних цінностей та розмірів плати за її проведення»). Не встановлено основних принципів, правил, вимог та чітких критеріїв проведення комерційної експертизи твору мистецтва, експертного висновку.

Найгострішими на вітчизняному арт-ринку є митні проблеми. Перевезення творів мистецтва через митний кордон України регулюється низкою законів, зокрема, «Про митний тариф» та «Про податок на додану вартість». Визначені, як «товар», художні активи обкладаються великим митом. При цьому кожен твір, що перетинає кордон з метою участі в торгах на міжнародному аукціоні, може бути перевезений тільки тоді, коли її власник сплатить при митному оформленні 20% від вартості цього твору, вказаної в каталозі аукціону. Якщо ж робота не буде продана за кордоном, то при її поверненні в Україну власник повинен буде сплатити ще 40% від її вартості. Натомість у Великобританії при вивезенні мистецького продукту необхідно сплатити лише 3% від його вартості, а при ввезенні ставка дорівнює нулю [24]. Така ситуація значно перешкоджає інтеграції України до міжнародного ринку творів мистецтва, обмежує культурний обмін між країнами та стримує

популяризацію українського мистецтва за кордоном.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного арт-ринку відкривають певні можливості та перспективи для України. Так, за останні 3 роки картини українських художників подорожчали на 100-300% і продовжують зростати в ціні [1, с. 47]. Дана тенденція продовжиться з огляду на інтерес до творів мистецтва з пострадянських країн з боку іноземних інвесторів. Водночас предмети мистецтва порівняно з російським та західним ринком недооцінені в середньому на 100-200% [25], що створює передумови для подальшого розвитку вітчизняного арт-ринку. Позитивним є той факт, що 95% його складає антикваріат (мистецтво періоду 1950-х рр. і раніше), ціни на який, як відзначають зарубіжні експерти, не піддаються негативному впливу світової економічної кризи. Навпаки, банківська криза 2004 р. сприяла росту українського ринку антикваріату на 30-40%. Більше того, збереження картин у приватних колекціях (що значною мірою властиво для України) ще більше підвищує ціни на них. Перспективною є участь України у міжнародних проектах (таких, як Венеціанське бієнале) із застосуванням стратегії продюсування та охоплення нових сегментів ринку сучасного мистецтва.

Важливим кроком до інтеграції України в міжнародний ринок предметів мистецтва стала участь українських митців в міжнародних аукціонних торгах. Так, у 2008 р. на Sotheby's картину І. Чічкана «Воно» було продано за 80 тис. дол., у 2009 р. на цьому ж аукціоні «Діалог 02» О. Мась зарубіжні інвестори придбали за 54,3 тис. дол. Перший ціновий рекорд для українського ринку встановив О. Ройтбурд, продавши картину «Прощай, Караваджіо!» на аукціоні Philips de Pury&Co за 97 тис. дол. [26].

З метою перетворення предметів мистецтва в Україні на ефективний і привабливий інвестиційний інструмент та успішної інтеграції країни до міжнародного арт-ринку необхідно здійснити низку важливих заходів:

- 1) запровадити ліцензування послуг з оцінки та експертизи творів мистецтва для усіх фахівців у цій сфері (не лише державних, а й приватних), що дозволить підвищити надійність інвестицій та ліквідність ринку. Певний крок у

цьому напрямку здійснив Фонд державного майна України, який почав проводити сертифікацію спеціалістів з оцінки музейних цінностей;

2) визначити чіткий порядок ввезення і вивезення творів мистецтва, зробивши акцент на спрощенні їх ввезення на територію вітчизняного арт-ринку з метою розширення пропозиції на ньому. При цьому пункти пропуску через митний кордон України слід забезпечити фахівцями з експертної оцінки культурних цінностей;

3) сформувати чіткі єдині критерії, за якими можна було б професійно оцінювати твори мистецтва. За основу можна взяти розроблені зарубіжними фахівцями оціночні моделі арт-ринку (наприклад такі, як модель оцінки художніх активів, MOXA). Адаптація цих моделей до умов українського ринку повинна базуватися на чіткому його сегментуванні, із обов'язковим виокремленням сегменту «скульптура» (враховуючи значний потенціал вітчизняних скульпторів та їхніх шедеврів для міжнародних аукціонів, а також сучасні тенденції на світовому арт-ринку);

4) створити державний реєстр творів, особливо цінних для національного арт-ринку, щоб обмежити тіньові операції та контрабанду; сформувати базу даних щодо операцій з купівлі та продажу творів мистецтва на аукціонах України з метою підвищення інформаційної прозорості на ринку;

5) розвивати інфраструктуру та інструменти аналізу вітчизняного ринку творів мистецтва, що дозволить підвищити його доступність для інвесторів та імовірність прийняття правильних інвестиційних рішень. Зокрема, необхідною є розробка індексу прибутковості українських творів мистецтва для можливості порівняння цінових тенденцій на вітчизняному та міжнародному арт-ринках.

Підсумовуючи, зауважимо, що таку форму інвестицій слід перш за все розглядати як інвестиції в людський капітал (митця), що відіграє важливу роль у збереженні національної ідентичності України в умовах зростаючої глобалізації.

## Література

1. Курдина Е. Отдых, дары приносящий // Компаньон. – №26. – 30 июня – 6 июля 2006. – С.46-47.
2. Kunst Asset Management GmbH [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kunstam.com>.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. – К.: Port-Royal, 2001. – 739 с.
4. Соколов В.О., Соколова М.В. Економіка культури як предмет економіко-теоретичного аналізу // Вісник Чернівецького торговельно-екон. інст. – 2009. – №1. – С.15-23.
5. Economics of the arts and literature [Electronic resource]. – Mode of access : [http://en.wikipedia.org/wiki/Economics\\_of\\_the\\_arts\\_and\\_literature](http://en.wikipedia.org/wiki/Economics_of_the_arts_and_literature).
6. Baumol W., Bowen W. Performing Arts: the Economic Dilemma. – New York: The Twentieth Century Fund, 1966.
7. Art Market Trends 2008. – Artprice, 2009. – 39 p.
8. Шарп У.Ф., Александр Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024с.
9. Saltzman C. Portrait of Dr. Gachet, the Story of a Van Gogh Masterpiece. – Penguin Books, 1999.
- 10.Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скаторщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 224 с.
- 11.Artnet [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.artnet.com>.
- 12.Artprice [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.artprice.com>.
- 13.Галицька О. Мистецтво не вмирає, а росте в ціні [Електронний ресурс] // Статус. Економічні відомості. – 2009. – 10 лютого. – Режим доступу : <http://status.net.ua>.
- 14.Grove Art Online [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.groveart.com>.

15. Artprice Global Indices. Quarterly Data [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.artprice.com>.
16. Lanzaova E., Bosi S. The art market: an analysis of the crisis [Electronic resource] // Art Magazine Arcadja. – Mode of access : <http://www.arcadja.com/artmagazine/en/>.
17. Оригинал или подделка? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bottega-magazine.com/topic/read/589/>.
18. NASDAQ [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nasdaq.com>.
19. Человек нашагал на рекорд [Электронный ресурс] // Коммерсант. – №20. – 05.02.2010. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1315938&ThemesID=687>.
20. Гончаров А. Прикладные инвестиции // Инвест газета. – 2008. – №33. – 25-31 августа. – С.41-45.
21. Art Investment Market Index [Electronic resource]. – Mode of access : <http://artinvestment.ru/indices>.
22. Art Market Trends 2007. – Artprice, 2008. – 46 p.
23. Святненко А., Скиба М. Мистецтво вишуканих інвестицій. – 8.04.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.innovations.com.ua>.
24. Томак М., Бакаленко О. «Принизливе» законодавство // День. – 2009. – № 88. – 28 травня.
25. Святненко А. Гарні інвестиції. Новий для України фінансовий інструмент – арт-банкінг [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – №45. – 29 листопада – 5 грудня 2008. – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
26. Вікері Дж. Український прорив. Українські художники на торгах Sotheby's [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.artukraine.com>.

#### **6.4. Використання податкових пільг для стимулювання інвестиційної діяльності**

Головні проблеми у економічній політиці України на сучасному етапі –



це, перш за все, проблеми довгострокового зростання, науково-технічного розвитку, зміцнення економічного потенціалу країни на основі глибоких структурних перетворень, якісного оновлення виробничої бази та посилення її конкурентоздатності.

За період незалежності України зростаючий ступінь зносу основних фондів промислових підприємств вже загрожує не тільки технологічним відставанням, а й глобальними техногенними катастрофами. На сьогоднішній день рівень зносу основних фондів перевищує 50%, більше всього зношені основні фонди промисловості – 56,9%, сільського господарства – 52,6%, транспорту і зв'язку – 51,2%, сфери охорони здоров'я – 45,1 %. Існують такі промислові підприємства, на яких рівень зносу сягає 80%. Саме тому українській економіці необхідні інвестиції в технологічний розвиток. За оцінками спеціалістів, потреба української економіки в інвестиціях на сьогоднішній день визначається на рівні 50–100 млрд. дол. [1]. В Україні найбільш інвестиційно привабливими вважаються підприємства торгівлі, легкої промисловості, переробки сільськогосподарської продукції, так як вони характеризуються високим рівнем рентабельності та забезпечують швидку віддачу вкладених коштів. В той же час фондоемні та наукоємні галузі, які представляють технологічний розвиток країни, характеризуються високим рівнем зносу основних виробничих фондів і відчують гострий дефіцит фінансових ресурсів.

Джерелами фінансування інвестицій є власні, позичкові та залучені кошти. В Україні основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності є власні кошти підприємств. До 15% загального обсягу інвестицій здійснюється за рахунок коштів бюджету. Доля банківських кредитів у фінансуванні інвестицій складає приблизно 7%. У той же час, у кредитному портфелі українських банків переважають короткострокові позики, за допомогою яких здійснюється фінансування поточної діяльності підприємств. Кредитування інвестиційної діяльності займає 5,7% кредитного портфелю банків України [2]. Небажання банків надавати довгострокові позики стримує процес оновлення

основних фондів та поліпшення інвестиційного клімату. Також нестабільність української економіки, високий рівень політичного ризику спонукають вітчизняних підприємців вивозити капітал за кордон, тим самим породжуючи дефіцит капіталу на внутрішньому ринку.

Більшість розвинених країн проблему нестачі власних грошових коштів на оновлення основних фондів та ведення НДДКР вирішує за рахунок залучення коштів внутрішніх інвесторів. Тож відсутність в Україні розвинутого фондового ринку унеможливорює залучення коштів у такий спосіб. Позичкові ж кошти є надто дорогими, щоб їх можна було використовувати на фінансування довгострокових інвестиційних та інноваційних проектів, що особливо важливо для розвитку існуючих підприємств. Як результат маємо в Україні низьку інвестиційну та інноваційну активність.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку України головним напрямком впливу держави на структурну перебудову економіки стає її діяльність у сфері організації, фінансування та стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності.

Одним із напрямків впливу держави на процеси інвестування є використання податкових пільг. Відомо, що сплата податків зменшує доходи платників на величину такого податку. Тому кожен платник зацікавлений у сплаті якомога меншої суми податкових платежів. Впровадження пільгового оподаткування впливає на фінансово-господарські рішення платників через зміну рівня податкового навантаження в галузях економіки, а також сприяє притоку інвестицій у оновлення основних фондів та ведення НДДКР. Слід підкреслити, що податкові пільги відображають відносини між державою та економічними суб'єктами з приводу стимулювання економічної діяльності для досягнення певних соціально-економічних цілей. Отже, головна мета впровадження податкових пільг – стимулювання певної економічної діяльності економічних суб'єктів, а не полегшення їх податкового навантаження.

Вивчаючи зарубіжний досвід стимулювання приватних інвестицій як у індустріальних країнах, так і у країнах, що розвиваються, можна сказати, що

для цього часто використовують такі інструменти податкового регулювання як податкові пільги. Податкове законодавство таких країн передбачає великий перелік пільг, серед яких можна виділити встановлення норм прискореної амортизації, податкові кредити, податкові канікули, зменшення ставки податку на прибуток та ін.(табл. 6.7).

Однак все ще триває дискусія стосовно позитивного та негативного впливу податкових пільг на економічний розвиток країн. Взагалі важко визначити чи є зміни в економіці результатом застосування податкових пільг, чи результатом наявності певних економічних та соціальних особливостей країни, де вони використовуються. Низка українських вчених також вважає податкові пільги суперечливим інструментом державного регулювання економіки, «...оскільки вони породжують ряд негативних ефектів» [3]. Розглянемо аргументи «за» та «проти» надання податкових пільг (табл. 6.8).

На думку авторів позитивний чи негативний ефект використання податкових пільг суттєво залежить від обґрунтованості дій держави. Державні органи влади повинні спочатку визначити пріоритетні напрямки соціально-економічного розвитку держави, які потребують впровадження податкових пільг на даному етапі економічного розвитку, розробити заходи з контролю за використанням коштів, які вивільняються за рахунок наданих пільг та оцінити їх економічну ефективність. На сьогодні в Україні не існує ні засобів контролю, ні методики оцінки ефективності використання податкових пільг на макрорівні.

Вибір пріоритетів соціально-економічного розвитку відіграє важливу роль у вдосконаленні структури господарського комплексу країни. Кожна країна повинна здійснювати свою господарську діяльність згідно особливостей факторів виробництва, якими вона володіє. Якщо країна багата на природні ресурси, то господарська діяльність з видобутку та переробки цих ресурсів буде домінувати в економіці цієї країни. Так, наприклад, в Австралії пріоритетними напрямками економіки вважається банківська справа, кіно індустрія, видобуток корисних копалин та нафти і операції з вилову та переробки морепродуктів.

Таблиця 6.7

**Види податкових пільг, що використовуються країнами з різним рівнем розвитку\***

| Країни          | Податкові канікули/Податкові вирахування | Знижена ставка податку | Інвестиційна знижка/Податковий кредит | Вирахування з непрямих податків | Знижка на НДДКР/Знижка на інвестиції | Вільні економічні зони |
|-----------------|--|------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| Угорщина        | •  |                        | •                                     | •                               |                                      | •                      |
| Болгарія        | •  |                        |                                       | •                               |                                      | •                      |
| Росія           | •  | •                      |                                       | •                               |                                      | •                      |
| Туреччина       | •  |                        | •                                     | •                               |                                      |                        |
| Польща          | •  |                        | •                                     |                                 |                                      | •                      |
| Україна         | •  | •                      |                                       | •                               | •                                    | •                      |
| Чилі            | •  | •                      | •                                     | •                               |                                      |                        |
| Бразилія        | •  | •                      | •                                     | •                               |                                      | •                      |
| Перу            | •  | •                      | •                                     | •                               |                                      |                        |
| Колумбія        | •  | •                      | •                                     | •                               |                                      |                        |
| США             | •  |                        | •                                     | •                               | •                                    | •                      |
| Японія          |  |                        | •                                     |                                 |                                      | •                      |
| Франція         | •  |                        | •                                     |                                 |                                      | •                      |
| Велика Британія | •  | •                      | •                                     | •                               | •                                    | •                      |
| Ізраїль         | •  | •                      | •                                     | •                               | •                                    |                        |
| Єгипет          | •  |                        |                                       |                                 |                                      | •                      |
| Кувейт          |  |                        |                                       |                                 |                                      |                        |
| Індія           | •  | •                      | •                                     |                                 | •                                    | •                      |
| Пакистан        | •  |                        | •                                     | •                               |                                      | •                      |
| ПАР             | •  |                        | •                                     |                                 | •                                    |                        |
| Нігерія         | •  |                        | •                                     | •                               | •                                    |                        |
| Тайвань         | •  |                        | •                                     |                                 | •                                    | •                      |
| Гонконг         | •  | •                      |                                       |                                 | •                                    | •                      |
| Сінгапур        | •  | •                      | •                                     |                                 | •                                    | •                      |
| Філіппіни       | •  |                        | •                                     | •                               | •                                    | •                      |
| Таїланд         | •  | •                      | •                                     | •                               | •                                    | •                      |
| В'єтнам         | •  | •                      | •                                     | •                               |                                      |                        |
| Китай           | •  | •                      | •                                     | •                               | •                                    | •                      |

\* Джерело: за даними UNCTAD та розрахунками авторів.

Саме ці види діяльності мають численні податкові звільнення та знижки. В кіно індустрії інвестор звільняється від сплати податку на капітальні витрати,

що виникають в процесі створення фільму [4]. У Китаї підприємствам, що створюються у віддалених нерозвинених регіонах і займаються сільським господарством, лісництвом або розведенням тварин, надаються зменшення ставок прибуткового податку в розмірі від 15% до 30% терміном на 10 років. Підприємствам, що займаються виробництвом високо технологічної продукції надається можливість зменшити ставку податку на прибуток на 50% у продовж трьох років [4]. Якщо в країні високо кваліфікована робоча сила, в ній багато уваги приділятиметься НДДКР та розробкам в галузі високих технологій. Система надан-

**Таблиця 6.8**

**Аргументи «за» та «проти» надання податкових пільг [4]**

| <b>«За»</b>  | <b>«Проти»</b>   |
|--|--|
| Допомагають у проведенні політики структурної перебудови економіки                           | Створюють викривлення у конкурентній боротьбі суб'єктів господарювання за рахунок привілейованого положення деяких платників |
| Створюють умови для збільшення певних видів економічної діяльності                           | Приводять до нерівномірного розподілу податкового тягаря   |
| Сприяють переміщенню технологій  | Сприяють ухиленню від сплати податків  |
| Сприяють збільшенню робочих місць  | Сприяють росту корупції в країні   |
| Сприяють збільшенню платоспроможності та поліпшенню фінансового стану підприємств            | Приводять до зростання видатків на функціонування органів контролю за наданням і використанням податкових пільг              |
| Більш гнучкий інструмент податкової політики у порівнянні з реформуванням податкової системи |  |

ня податкових пільг сприяє впорядкуванню господарської діяльності в разі стимулювання розвитку саме пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку.

Важливого значення набувають податкові пільги як інструмент стимулювання переміщення нових технологій з однієї країни в іншу. Тому, певні види податкових пільг у різних країнах створені саме з цією ціллю. Деякі країни, такі як Сінгапур та Малайзія, запропонували ряд спеціальних податкових пільг для заохочення НДДКР та діяльності з підвищення кваліфікації людських ресурсів. Зазвичай, використовують різні знижки на

даний вид витрат, та на певний період звільняють від сплати податку на прибуток [4].

В зарубіжних країнах поширена практика використання податкових пільг з метою заохочення роботодавців до найму або збереження зайнятості, зокрема інвалідів. Надання податкових пільг при сплаті внесків на соціальне страхування поширено в США, Чехії, Словаччині, Польщі тощо. Так, згідно з американською Програмою податкових пільг за певні види робіт (TGTC), роботодавці мають податкові пільги терміном до двох років у розмірі 50% за перший рік роботи інваліда та 25% — за другий. Якщо чеські та словацькі підприємства приймають на роботу інваліда із нетяжкою формою захворювання, пільги в оподаткуванні для роботодавців сягають 18000 крон (756 дол. США), а коли до праці залучають осіб із тяжкими вадами здоров'я — 60 тис. крон (2520 дол. США). Крім того, чеським роботодавцям у разі професійного навчання на їхніх підприємствах учнів із числа інвалідів основне оподаткування знижується на 30%. Польським роботодавцям — за умов прийняття ними на роботу інвалідів понад мінімальну квоту — знижується податок на фонд заробітної плати. При цьому половина несплаченої суми перераховується ними до Державного фонду реабілітації інвалідів.

Деякі пільги призначені для підтримки та стимулювання поточного розвитку підприємницької діяльності. Результатом використання таких пільг є поповнення оборотних коштів, або проведення процесів реструктуризації та модернізації. В основному пільги на підтримку і поточний розвиток бізнесу можна назвати однією з форм підтримки неефективних та збиткових підприємств. Зберігаючи такі підприємства, держава опосередковано піклується і про забезпечення роботою працівників таких підприємств. Ефективна інвестиційна та інноваційна діяльність супроводжується розширенням або створенням нового виробництва, що призводить до росту зайнятості у тому регіоні де ведеться даний вид діяльності.

Під гнучкістю податкового законодавства розуміється здатність податкової системи швидко перебудовуватися для ефективного рішення

різноманітних питань, що виникають у податковій політиці держави, без порушення стабільності системи оподаткування. Принцип гнучкості забезпечується наявністю комплексу податкових пільг, що встановлює повне або часткове звільнення юридичних або фізичних осіб від обов'язків по сплаті податків і інших обов'язкових платежів, що, у свою чергу, створює попередні умови для розвитку найбільш необхідних пріоритетних для суспільства напрямків діяльності суб'єктів господарювання. Гнучкість податкової системи в умовах ринкових відносин виступає необхідною передумовою для активного використання всіх податкових інструментів з метою економічного і правового регулювання соціальних процесів, стимулювання розвитку виробництва тощо.

Робота системи пільгового оподаткування спричиняє і ряд негативних ефектів. Так, наприклад, надання податкових пільг порушує справедливий режим конкурентної боротьби. Пільги, що надаються підприємствам на поточний розвиток їх господарської діяльності або на збереження робочих місць дають змогу покрити частину поточних витрат. Як зазначає група українських вчених, «... така податкова політика призводить до зміни поведінки економічних суб'єктів, які починають розраховувати не на власні сили, а на підтримку держави» [3; С. 35]. Пільги зменшують зацікавленість підприємств у проведенні заходів, необхідних для збереження або відновлення конкурентоспроможності у ринкових умовах.

Використання податкових пільг веде до зменшення податкового навантаження юридичних та фізичних осіб, яким вони надаються. Усі інші платники сплачують податки у повному обсязі, і мають більше податкове навантаження. Звідси впливає дискримінаційний характер податкових пільг, що, в кінцевому випадку веде до нерівномірного розподілу податкового навантаження.

Податкові пільги сприяють ухиленню від сплати податків та росту корупції. Корупція — це форма зловживання владою, пов'язана з підкупом посадових осіб. Корупція — це використання посадовою особою (державним службовцем) прав і обов'язків, пов'язаних з її посадою, з метою незаконного

одержання тих чи інших благ, що надається у вигляді підкупу. Ліквідація податкових пільг це не вихід у боротьбі з корупцією та ухиленням від сплати податків. Основною формою боротьби з корупцією є вдосконалення демократичних інститутів, боротьба з підкупом політиків і державних чиновників. Порядок у державі є запорукою винищення корупції та зловживань державною владою.

Вивчення позитивних та негативних наслідків впровадження податкових пільг дозволило нам виділити ряд аргументів «за» і «проти». Виявилось, що за умов ефективного використання податкові пільги допомагають у проведенні політики структурної перебудови економіки, створюють умови для збільшення продуктивності певних видів економічної діяльності та збільшення кількості робочих місць, сприяють переміщенню технологій та поліпшенню фінансового стану підприємств, згладжують соціальну нерівність. Отже, в руках професіоналів податкові пільги дуже впливовий та гнучкий інструмент податкової політики.

Країни, що розвиваються та менш розвинуті країни відстають у розвитку від індустріально розвинутих країн. Вони вимушені постійно боротися за удосконалення капітальних та трудових ресурсів, за технологічний розвиток, за підвищення рівня доходу на душу населення, за підвищення рівня заощаджень та інвестиційну привабливість, за позбавлення від «клейма» аграрно-сировинного приладку до економічно розвинутих країн. У той самий час, економічно розвинуті країни борються з неочікуваним зростанням. Менш розвинуті країни та країни, що розвиваються, такі як Індія, широко зацікавлені у зміцненні та стимулюванні економічного розвитку.

Уряд, що прагне спрямувати країни на шлях економічного зростання буде застосовувати заходи стимулювання заощаджень та інвестицій, мобілізувати ресурси індустріального та соціально-економічного розвитку.

Передбачається що використання податкових пільг призведе до зростання заощаджень у підприємств, а це, у свою чергу, викличе збільшення обсягу інвестицій, пожвавить економічну діяльність, сприятиме технологічному



оновленню виробництва та зростанню продуктивності праці.

В Україні у 2008 році державними органами статистики обчислювались такі податкові пільги:

- пільги по податку на прибуток підприємств;
- пільги по податку з власників транспортних засобів;
- пільги по платі за спеціальне користування водними ресурсами;
- пільги по платі за користування надрами;
- пільги по збору за геологорозвідувальні роботи;
- пільги по платі за землю;
- пільги з податку на додану вартість;
- пільги по акцизному зборі з вітчизняних товарів;
- пільги по місцевих податках і зборах;
- пільги по державному миту;
- пільги по збору на забруднення навколишнього природного середовища.

Проаналізувати які саме податкові пільги найбільш суттєво впливають на оновлення основних виробничих фондів, а також визначити ефективність використання суми податкових пільг на стимулювання інвестицій у технічне переоснащення з вищенаведеного переліку практично неможливо. Наприклад, незрозуміло як надані пільги по податку на додану вартість (або по державному миту) вплинули на поживавлення інвестиційної діяльності.

Можна припустити, що пільги по податку на прибуток підприємств використовуються для оновлення виробничих фондів. За період 2000–2008 років величина податкової пільги на прибуток підприємств стрімко знижувалась (табл. 6.9).

Зниження величини податкових пільг на прибуток підприємств призвело до зниження частки пільг по податку на прибуток підприємств у інвестиціях в основний капітал за рахунок власних коштів та частки інвестицій за рахунок власних коштів у загальному обсязі інвестицій в основний капітал. Підприємства були змушені шукати інші джерела інвестування в основні фонди, зокрема дорогі банківські кредити. На відміну від України іноземні

держави намагаються більш активно стимулювати інвестиції за рахунок власних коштів підприємців або інших залучених приватних коштів, тим самим розподіляючи економічні ризики.

Слід окремо розглянути створення вільних економічних зон (ВЕЗ) та виділення територій пріоритетного розвитку (ТПР), їх вплив на розвиток економіки. Вільні економічні зони існують майже в усіх країнах і на різних континентах (див. табл. 1). Більшість ВЕЗ сконцентровано у промислово розвинених країнах. Проте, на протязі останнього десятиліття їх кількість у країнах, що розвиваються, а також нових індустріальних країнах стала стрімко зростати. За даними Світової асоціації вільних економічних зон, більшість ВЕЗ зареєстрована у Північній Америці (у США – 216, у Мексиці – 128). Друге місце посідають країни Азії – 240 ВЕЗ, третє місце належить Європі – більше 100 ВЕЗ [7].

Мета створення ВЕЗ і ТПР у більшості країн підпорядкована загальній економічній або соціальній стратегії. Так, метою створення ВЕЗ у розвинених країнах може бути подолання соціальної кризи окремого регіону, у країнах, що розвиваються – досягнення загального економічного зростання (залучення нових технологій, іноземних інвестицій, та ін.), у країнах з перехідною економікою – регіональна адаптація планової економіки до законів ринку, створення умов для економічного зростання, розвитку зовнішньоекономічної діяльності та національного виробництва, забезпечення зайнятості населення.

Реалізація тієї чи іншої економічної чи соціальної стратегії у ВЕЗ проводиться за допомогою переважно податкових методів, серед яких основне місце займають саме податкові пільги. Найпоширеніші серед них: зменшення ставки оподаткування, податкові канікули, інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка, прискорена амортизація, звільнення від оподаткування реінвестованого прибутку. В результаті використання саме податкових пільг суб'єкти підприємницької діяльності мають можливість отримувати більші доходи: середня норма прибутку у ВЕЗ сягає 30–35% на рік; середній термін окупності капітальних вкладень складає 2–3,5 роки.

В країнах з розвинутою економікою найбільший розвиток отримали не тільки ВЕЗ, а й науково-технологічні зони. На сьогодні у США на ряду з ВЕЗ створені та функціонують більше 80 технопарків. Японія займає позицію лідера по створенню та функціонуванню науково-технологічних зон. До того ж ряд вчених характеризує податкову систему Японії як найбільш вдалу з позиції реалізації стимулюючої функції податків. Основою вдалої податкової політики вважається саме ефективна законодавча база, яка регулює поведінку усіх економічних суб'єктів.

**Таблиця 6.9**

**Динаміка інвестицій в основний капітал  
та пільг по податку на прибуток підприємств**

| <b>Показник</b>  | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Пільги по податку на прибуток підприємств, млн. грн.   | 5521,8      | 5457,2      | 5326,5      | 4125,6      | 1075,5      | 424,5       | 488,9       | 854,1       | 1115,2      |
| Загальний обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.   | 23629       | 32573       | 37178       | 51011       | 75714       | 93096       | 125254      | 188486      | 233081      |
| Інвестиції, профінансовані за рахунок власних коштів підприємств та організацій, млн. грн.                   | 16198       | 21770       | 24470       | 31306       | 46685       | 53424       | 72337       | 106520      | 132138      |
| Частка пільг по податку на прибуток підприємств у інвестиціях за рахунок власних коштів, %                   | 34,1        | 25,1        | 21,8        | 13,2        | 2,3         | 0,8         | 0,7         | 0,8         | 0,8         |
| Частка інвестицій за рахунок власних коштів підприємств у загальному обсязі інвестицій в основний капітал, % | 68,6        | 66,8        | 65,8        | 61,4        | 61,7        | 57,4        | 57,8        | 56,5        | 56,7        |

Джерело: за даними Державної податкової адміністрації України [5] та Державного комітету статистики України [6].

Один з найбільш успішних прикладів функціонування ВЕЗ належить Південній Кореї. Основною метою їх створення було залучення іноземного капіталу, переорієнтація виробництва на експорт. У рамках реалізації цієї мети використовувались такі інструменти: пільгове кредитування, зниження податкових ставок від 50% до 100% по податку на дохід та іншим корпоративним податкам, прискорена амортизація. Усі ці інструменти завдяки вдалому державному регулюванню призвели до стрімкого зростання економічного потенціалу.

Позитивний досвід використання податкових пільг щодо поліпшення соціально-економічного розвитку та інвестиційного клімату окремих регіонів також отриманий і Китаєм. До того ж ця країна відноситься до країн з перехідною економікою. У 80-х роках ХХ ст. у Китаї були створені ВЕЗ із метою втілення нової економічної політики, яка поєднувала директивне регулювання економіки з ринковим і використовувала широкий арсенал податкових пільг. Податок з доходу підприємців складав 15% (звичайний – 55%). Інвестиційні проекти, термін реалізації яких перевищував 10 років, на 2 роки звільнялися від податку на дохід, на третій рік мали знижку з цього податку 50%. Спільні підприємства, що виробляли високотехнологічну продукцію, сплачували податок на прибуток у розмірі 10%. Крім того, у випадку реінвестування прибутку підприємствам поверталася частина податку на дохід.

В Україні процес створення ВЕЗ почався з прийняття Закону «Про загальні принципи створення і функціонування вільних економічних зон» у 1992 році [8]. Цим законом був визначений порядок створення та ліквідації ВЕЗ, принципи роботи підприємств на території ВЕЗ. Такі зони в Україні створюються за ініціативою президента України, Кабінету міністрів чи міської державної адміністрації. За останні 10 років було прийнято близько тридцяти нормативних актів, які регулюють оподаткування підприємств, що працюють у ВЕЗ та на територіях пріоритетного розвитку (ТПР).

Найбільш активно процес створення ВЕЗ та ТПР в Україні проходив у

1999 році. У тому ж році Кабінетом Міністрів України була розроблена і затверджена Програма розвитку ВЕЗ і ТПР на період до 2010 року [9]. На початок 2001 року на території України вже працювало 12 ВЕЗ (станом на 2007 р. їх нараховується 10) і 9 ТПР, на які припадало приблизно 10,5% площі всієї країни.

Аналізуючи законодавство України, що регулює діяльність ВЕЗ і ТПР, можна виділити такі податкові пільги, вплив яких на інвестиції найбільш значущий: зменшення ставки податку на прибуток, звільнення від сплати податку на прибуток, звільнення від оподаткування інвестицій, звільнення від оподаткування частини доходу. Разом з тим, даним територіям надаються й інші пільги, що також покращують їх інвестиційну привабливість (звільнення від сплати за землю, від сплати ввізного мита та ПДВ тощо). Важливо зазначити, що оподаткування підприємств у межах кожної ВЕЗ та ТПР має свої особливості в залежності від проблематики регіону (табл. 6.10). З наведених прикладів видно, що такі території не тільки приваблюють власні та іноземні інвестиції, а також виступають полігоном, де можна перевірити ефективність використання тих чи інших податкових пільг.

На жаль, ситуація, що склалася в Україні стосовно ВЕЗ і ТПР, в цілому свідчить про неефективність використання на цих територіях податкових пільг з метою стимулювання інвестиційних процесів. Так, станом на 01.04.2007 р. загальна сума податкових надходжень до бюджету України від підприємств, що реалізують свої інвестиційні проекти на територіях ВЕЗ і ТПР склала 8 136 млн. грн., що на 22% менше суми наданих податкових пільг (табл. 6.11).

Проте, не зважаючи на загальне перевищення суми наданих податкових пільг над податковими надходженнями коефіцієнти бюджетної ефективності використаних податкових пільг у шести з десяти ВЕЗ більше одиниці. Це говорить про те, що на 1 грн. податкових пільг приходиться більше 1 грн. податкових надходжень до бюджету. Ефект «проїдання» податкових пільг спостерігається у ВЕЗ «Донецьк» та ВЕЗ «Славутич».

## Діючі у ВЕЗ та на ТПР податкові пільги

| Назва ВЕЗ та ТПР      | База податкової пільги  |  |
|-----------------------|---|--|
|                       | Прибуток / Дохід  | Капітальні інвестиції  |
| ВЕЗ «Азов»            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- прибуток оподатковується за ставкою 20% до об'єкта оподаткування</li> <li>- звільнення на 3 роки від оподаткування прибуток</li> <li>- починаючи з 4 року прибуток оподатковується за ставкою 50%</li> <li>- доходи нерезидентів оподатковуються у розмірі 2/3 ставок оподаткування</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- до валового доходу підприємства не включається одержана згідно з інвестиційним проектом сума інвестиції у вигляді коштів, матеріальних цінностей, нематеріальних активів</li> </ul>   |
| ВЕЗ «Славутич»        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- звільнення на 2 роки від оподаткування прибуток</li> <li>- після 2-х років прибуток оподатковується за ставкою 50%</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- за ставкою 50% від діючої ставки оподатковується прибуток суб'єктів отриманий з 4 по 6 рік реалізації інвестиційних проектів</li> <li>- до валового доходу не включається отримана згідно з інвестиційним проектом сума інвестицій</li> </ul>   |
| ВЕЗ «Яворів»          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- звільнення на 5 років від оподаткування прибуток</li> <li>- після 5 років прибуток оподатковується за ставкою 50%</li> </ul>   |  |
| ТПР Луганської обл.   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- звільняються на 3 роки від оподаткування на прибуток новостворених, в тому числі у процесі реорганізації підприємств, інвестиція в які є еквівалентною не менш як 1 млн. дол. США</li> <li>- з четвертого по шостий рік новостворені підприємства оподатковуються за ставкою у розмірі 50% діючої ставки оподаткування</li> </ul> |
| ТПР Житомирської обл. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- звільняється на 3 роки від оподаткування прибуток новоствореного, перепрофільованого, реструктуризованого, реконструйованого підприємства</li> <li>- прибуток з четвертого по шостий рік включно оподатковується за ставкою у розмірі 50 відсотків діючої ставки оподаткування</li> </ul>      |  |

Джерело: за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України.

Таблиця 6.11

## Ефективність роботи ВЕЗ і ТПР станом на 01.04.2007 р.\*

| Назва ВЕЗ і ТПР                               | Залучені інвестиції, тис. грн. | Надходження до бюджету, тис. грн. | Отримані податкові пільги, тис. грн. | Показник бюджетної віддачі залучених інвестицій, грн./грн. | Показник інвестиційної віддачі податкових пільг, грн./грн. | Коефіцієнт бюджетної ефективності використаних податкових пільг, грн./грн. |
|---|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--|--|--|
| 1   | 2                              | 3                                 | 4                                    | 5 = 3 / 2  | 6 = 2 / 4  | 7 = 3 / 4  |
| <b>ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ (ВЕЗ)</b>           |                                |                                   |                                      |  |  |  |
| ВЕЗ «Азов»                                    | 55045,0                        | 77046,0                           | 4966,9                               | 1,40   | 11,08  | 15,51  |
| ВЕЗ «Донецьк»                                 | 31310,0                        | 147931,3                          | 2389819,1                            | 4,72   | 0,01   | 0,06   |
| ВЕЗ «Закарпаття»                              | 493385,0                       | 1143715,1                         | 521084,9                             | 2,32   | 0,95   | 2,19   |
| ВЕЗ «Рені»                                    | 27775,0                        | 0,0                               | 1081,2                               | 0,00   | 25,69  | 0,00   |
| ВЕЗ «Порт Крим»                               | 252,5                          | 7,0                               | 0,0                                  | 0,03   | 0,00   | 0,00   |
| ВЕЗ «Порто-франко»                            | 129280,0                       | 21604,1                           | 18986,6                              | 0,17   | 6,81   | 1,14   |
| ВЕЗ «Славутич»                                | 187355,0                       | 6953,1                            | 29362,4                              | 0,04   | 6,38   | 0,24   |
| ВЕЗ «Курорттополіс Трускавець»                | 478235,0                       | 35801,3                           | 14478,2                              | 0,07   | 33,03  | 2,47   |
| ВЕЗ «Яворів»                                  | 476215,0                       | 215463,8                          | 83054,3                              | 0,45   | 5,73   | 2,59   |
| ВЕЗ «Миколаїв»                                | 272700,0                       | 199362,7                          | 83114,8                              | 0,73   | 3,28   | 2,40   |
| <b>Усього по ВЕЗ</b>                          | 2151552,5                      | 1847884,4                         | 3145948,4                            | 0,86   | 0,68   | 0,58   |
| <b>ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ (ТПР)</b> |                                |                                   |                                      |  |  |  |
| ТПР Донецької обл.                            | 11471580,0                     | 4627593,9                         | 6611281,2                            | 0,40   | 1,74   | 0,70   |
| ТПР Закарпатської обл.                        | 803455,0                       | 217472,6                          | 117271,1                             | 0,27   | 6,85   | 1,85   |
| ТПР Волинської обл.                           | 183315,0                       | 94281,4                           | 195479,4                             | 0,51   | 0,94   | 0,48   |
| ТПР Луганські обл.                            | 76255,0                        | 23680,9                           | 15143,8                              | 0,31   | 5,04   | 1,56   |
| ТПР м. Харків                                 | 1017070,0                      | 622627,5                          | 203126,9                             | 0,61   | 5,01   | 3,07   |
| ТПР АР Крим                                   | 1046360,0                      | 585690,8                          | 111057,4                             | 0,56   | 9,42   | 5,27   |
| ТПР Житомирської обл.                         | 277245,0                       | 94725,6                           | 22948,0                              | 0,34   | 12,08  | 4,13   |
| ТПР Чернігівської обл.                        | 84840,0                        | 8139,7                            | 9275,7                               | 0,10   | 9,15   | 0,88   |
| ТПР м. Шостка                                 | 4545,0                         | 14371,0                           | 289,3                                | 3,16   | 15,71  | 49,68  |
| <b>Усього по ТПР</b>                          | 14964665,0                     | 6288583,4                         | 7285872,8                            | 0,42   | 2,05   | 0,86   |
| <b>РАЗОМ ПО ВЕЗ і ТПР</b>                     | 17116217,5                     | 8136467,8                         | 10431821,2                           | 0,48   | 1,64   | 0,78   |

\* Розраховано авторами за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України [10]

Проте, не зважаючи на загальне перевищення суми наданих податкових пільг над податковими надходженнями коефіцієнти бюджетної ефективності використаних податкових пільг у шести з десяти ВЕЗ більше одиниці. Це

говорить про те, що на 1 грн. податкових пільг приходиться більше 1 грн. податкових надходжень до бюджету. Ефект «проїдання» податкових пільг спостерігається у ВЕЗ «Донецьк» та ВЕЗ «Славутич».

Різниця між сумою податкових надходжень та сумами наданих податкових пільг по цим двом зонам склала 2 264,3 млн. грн. Подібна динаміка коефіцієнта бюджетної ефективності використаних податкових пільг спостерігається і на ТПР, де цей коефіцієнт менше одиниці склався у трьох з дев'яти з них, а саме: ТПР Донецької області, ТПР Волинської області та ТПР Чернігівської області. Загальна сума перевищення податкових пільг над податковими надходженнями разом по цим трьом територіям склала 3 845,3 млн. грн.

Лідером серед ВЕЗ про бюджетній ефективності використання податкових пільг є ВЕЗ «Азов», де на кожну гривню наданих податкових пільг нею було сплачено до бюджету 15,5 грн. податків. Серед ТПР лідером є ТПР м. Шостка, де на кожну гривень спожитих податкових пільг приходиться 49,7 грн. податкових надходжень. В середньому по ВЕЗ перевищення податкових

надходжень над податковими пільгами складає 2,40 грн./грн., по ТПР – 7,51 грн./грн.. В середньому по Україні за кожну гривню податкових пільг державою було отримано 5,06 грн. податкових надходжень.

Аналізуючи показник інвестиційної віддачі податкових пільг в середньому по ВЕЗ на кожну гривню податкових пільг приходиться 9,3 грн. залучених інвестицій, по ТПР – на одну гривню податкових пільг 7,33 грн. інвестицій. Проте, не зважаючи на позитивні середні показники, загальний показник інвестиційної віддачі свідчить про те, що на кожну гривню податкових пільг приходиться 0,68 грн. інвестицій. По ТПР цей показник складає 2,05 грн./грн. У ВЕЗ негативний вплив на загальний показник інвестиційної віддачі податкових пільг справили дві зони: ВЕЗ «Донецьк» -- 0,01 грн./грн. та ВЕЗ «Закарпаття» -- 0,95 грн./грн. По ТПР, як вже зазначалося вище, по всім територіям суми залучених інвестицій значно перевищує суми наданих податкових пільг.



Вивчаючи ситуацію, що склалася, слід також враховувати суттєве розходження між очікуваннями і фактичним станом речей. Наприклад, у 2007 році очікувалося залучити інвестицій на суму 6335,7 млн. дол. США, а фактично залучено 3359,4 млн. дол. США (що складає 53,5%); очікувалося створити нові та зберегти існуючі робочі місця – 163593 одиниць, а фактично – 140595 (що складає 85,9%).

У цілому по ВЕЗ і ТПР показник *інвестиційної віддачі податкових пільг* становить 1,64, коефіцієнт *бюджетної ефективності використаних податкових пільг* – 0,78, а показник *бюджетної віддачі залучених інвестицій* – 0,48.

Хоча, наприклад, аналіз по конкретним регіонам вказує, що незважаючи на загальне перевищення суми наданих податкових пільг над податковими надходженнями *коефіцієнти бюджетної ефективності використаних податкових пільг* у шести ВЕЗ і у шести ТПР більше одиниці. Це свідчить про те, що на 1 грн. податкових пільг припадає більше 1 грн. податкових надходжень до бюджету. Отже, задля ефективного використання податкових пільг по ВЕЗ і ТПР слід ретельніше проаналізувати детермінантну обумовленість кожного з показників по кожному з регіонів.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити наступні **висновки**. На даний час відсутнє чітке визначення, які саме податкові пільги найбільш суттєво впливають на оновлення основних виробничих фондів і стимулюють, перш за все, інноваційну діяльність.

Ситуація, що склалася в Україні стосовно ВЕЗ і ТПР, у цілому свідчить про неефективність використання на цих територіях податкових пільг з метою стимулювання інвестиційних процесів та створення нових робочих місць.

Відсутній змістовний аналіз недоліків впровадження та використання податкових пільг (до того ж, не зазначений статистично).

З метою підвищення ефективності використання податкових пільг з боку держави слід розробити моделі розрахунків оптимального використання податкових пільг на макрорівні, провести ґрунтовний науковий аналіз досвіду

функціонування вітчизняних ВЕЗ і ТПП (особливу увагу звернути на детермінантну обумовленість кожного з показників по кожному з регіонів), впровадити чітку та зважену політико-правову базу щодо надання пільг та посилити контролюючі заходи з їх використання.

## Література

1. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: Монографія / М.Г.Чумаченко, С.С.Аптекар, М.Г. Білопольський та ін. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток ЛТД», 2003. – С. 25.

2. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання. Економічна стратегія: дискусії за круглим столом // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 25. – С. 5–6.

3. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О., та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с. – Бібліогр.: С. 258–263.

4. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.3 United Nations Conference on Trade and Development Tax Incentives and Foreign Direct Investment NY and Geneva, 2000, 177 p.

5. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України ([www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua))

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України ([www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua))

7. Радев Тодор. Свободные экономические зоны и возможности привлечения иностранных инвестиций // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецьк: ДонНУ, 2003. – С. 554–556.

8. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України в ред. від 13.10.1992 р., № 267-ХІІ // Збірник законодавства України. Сер 3. – 2000. – № 7. – Ст. 86.

9. Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних)

економічних зон і територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.09.1999 г., № 1756 // Збірник законодавства України. Сер 2. – 2001. – № 9. – Ст. 749.

10. Оперативні дані основних показників діяльності ВЕЗ і ТПР станом на 01.04.2007 ([www.me.kmu.gov.ua](http://www.me.kmu.gov.ua)).

## **6.5. Зміна процесів формування цінності в інноваційній економіці**

У сучасній економіці України, так як і всього світу у цілому, однією з найбільш вагомих сил суспільних трансформацій стають процеси інноваційного розвитку господарської системи. Мова в цьому сенсі іде не про діяльність науковців та винахідників, а саме про використання результатів цієї діяльності у процесі створення та використання матеріальних та нематеріальних благ та послуг. Якщо у історичному минулому, особливо у доіндустріальну епоху, така діяльність і мала місце, але при цьому не створювала загальносистемного впливу на господарські процеси у суспільстві. На сучасному етапі розвитку навпаки, навіть ті господарські суб'єкти та країни у цілому, які не приймають активної участі у розвитку нововведень, постійно знаходяться під впливом останніх. Швидкість змін стає такою, що людина по декілька разів на протязі свого життя вимушена суттєво міняти власні уявлення щодо господарського використання різних предметів і послуг як у сферах споживання так і виробництва. Це призводить до суттєвої переоцінки як світогляду і менталітету, так і безпосередньо вартісної та цінностної оцінки всіх, а не тільки інноваційних благ.

У якій мірі це стосується України? Наскільки суттєвої є така переоцінка для її господарської системи? Як не дивно як це може здатися на перший погляд, такий вплив існує, більш того, він має довготривалі стратегічні наслідки, які треба розуміти і враховувати на рівні держави і на рівні окремих господарських одиниць. У цьому сенсі актуальною є проблема взаємодії та

взаємного впливу світогляду, менталітету українського суспільства та об'єктивної і суб'єктивної оцінки інновацій у національній економічній системі. Такі зв'язки і є предметом дослідження у цьому підрозділі. Метою є з'ясування того, як економічний світогляд українського суспільства та інші, пов'язані з ним чинники, впливають і формують цінність і вартість нововведень у період трансформаційних змін в економіці. Особливо необхідно відмітити той факт, що між поняттями цінність і вартість існує певна відмінність. Так, цінність може мати соціальний вимір, в той час як вартість є переважно суто економічним явищем.

Для досягнення цієї мети треба насамперед довести само існування елементів інноваційності у господарюванні в період трансформаційних змін в економічній системі України. Статистично доведеним може вважатися той факт, що деякі інноваційні процеси в виробництві, незважаючи на значні перешкоди та ризикованість реалізації, все ж таки існують. Про це зокрема свідчать і дані щодо використання науково-технічного потенціалу в Україні, наведені у табл. 6.12.

**Таблиця 6.12**

**Використання науково-технічного потенціалу в Україні**

|  |      |        |
|--|------|--------|
| Кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, на 100 тис. юридичних осіб   | 2006 | 128,13 |
|  | 2007 | 118,28 |
| Чисельність робітників наукових установ на 1000 найманих робітників  | 2006 | 14,06  |
|  | 2007 | 13,63  |
| Питома вага спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи у загальній чисельності робітників наукових установ, %                                  | 2006 | 62,35  |
|  | 2007 | 62,24  |
| Фінансування наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на одного спеціаліста, що виконує наукову та науково-технічну роботу, тис. грн.                      | 2006 | 51,52  |
|  | 2007 | 63,51  |
| Основні засоби організацій, що здійснюють науково-технічну діяльність у розрахунку на одного спеціаліста, що виконує наукову та науково-технічну роботу, тис. грн. | 2006 | 90,57  |
|  | 2007 | 105,73 |
| Чисельність кандидатів наук, які зайняті в економіці регіонів, на 100 тис. найманих робітників   | 2006 | 628,82 |
|  | 2007 | 650,06 |
| Чисельність докторів наук, які зайняті в економіці регіонів, на 100 тис. найманих робітників   | 2006 | 109,23 |
|  | 2007 | 112,55 |

Але чи можна це назвати інноваційною економікою? Нажаль, не в повній мірі. Зрозуміло, що господарські процеси поки що базуються переважно на використанні традиційних технологій та на виробництві традиційних товарів. Про це свідчить як структура експорту України, так і структура виробництва та данні стосовно інноваційної активності, зокрема частки підприємств, які виробляють відповідну продукцію або використовують такі технології.

У той же час економіка України залишається дуже чутливою до сприймання нововведень, але останнє носить дуже специфічний характер. Суспільне господарство в Україні переважно орієнтоване не на виробництво нових товарів та послуг, не на впровадження новітніх технологій, а на їх використання в процесі споживання. Причому, споживаються в значній мірі ті нові товари, які виробляються в інших країнах та імпортуються з-за кордону. Це можна пояснити наступними причинами.

Однією з них стало швидке, за історичними мірками, практично миттєве відкриття, кордонів для багатьох високоякісних новітніх імпортних товарів, доступ яких був до цього значно обмеженим. Тим самим можливості просування вітчизняних інноваційних розробок були в значній мірі обмежені постійним припливом імпортних.

Друга суттєва причина пов'язана з суб'єктивною оцінкою закордонних товарів як високоякісних та соціально престижних і привабливих. Таке відношення до закордонних новітніх товарів мало як об'єктивне обґрунтування, так і суб'єктивні світоглядні коріння та наслідки. Зокрема це було і досі залишається ментальним фактором негативної оцінки цінності вітчизняних новацій та надання переваг закордонним, що стає важливим аспектом конкурентоздатності.

Третя важлива причина – це розуміння того, що в Україні є всі умови для створення принципово нових товарів та реальної можливості їх масштабної комерціалізації не тільки на вітчизняному ринку, але і на глобальному ринку. Це в економічному плані дасть змогу швидко і суттєво знизити ціну одиниці нового товару.

Властивість сучасної господарської системи полягає в створенні багатства, яка не стільки ґрунтується на традиційних підходах, скільки на нових знаннях та їх використанні і проявляється у безлічі аспектів і при цьому сама продукує низку нових явищ. Головними з них є:

по-перше, зростання частки суспільного багатства, яке створюється за рахунок інновацій. Зокрема це проявляється у формі зростання на ринку частки наукомістких / знаннямістких товарів і – особливо – послуг;

по-друге, поява компаній з великою часткою у активах нематеріальних елементів, інтелектуального капіталу.

Крім цих головних властивостей існує також і низка інших характеристик, рис, ознак, тенденцій, частка яких є досить широко відомою, а частка має менш очевидний характер.

Створення знань, а також інновацій у деяких випадках стає створенням глобальних суспільних благ, доступ до яких обмежено не стільки економічними межами, скільки прагненням індивідів до створення та використання такого знання і обмеженістю їх особистого часу.

Передумовою зростання багатства в сучасних умовах стає проведення наукових досліджень та їх адаптація, впровадження результатів (навіть пряме запозичення). Саме тому провідні країни витрачають суттєву частку свого ВВП на дослідження та розробки. Так, Ісландія, Швеція, Фінляндія, Японія Південна Корея витрачають 3-4% ВВП на дослідження і розробки. Для порівняння: частка аналогічних витрат у Греції, Словаччині, Польщі не досягає й 1% ВВП. В Україні цей показник складає 1,16%, а рівень державних асигнувань з держбюджету у 2002 році був на рівні 0,29% (див. табл. 6.13).

Значно зростає частка сфери послуг у виробництві ВВП: за деякими оцінками до 3/4 у розвинутих країнах. Наприклад, частка сфери послуг у Фінляндії, Сінгапурі, Ісландії, Швейцарії, Люксембурзі, Ірландії, Новій Зеландії, Канаді складає 65-70%, у Данії, Швеції, Австралії, Великій Британії, Італії, Греції, Бельгії її частка складає 70-80%, у США - більше 80%, а у Гонконзі сягає рівня 92%. Для порівняння, в Україні сфера послуг складає

43,8%, в Росії – 61% [2, 114-117].

Таблиця 6.13

Міжнародні порівняння витрат на дослідження і розробки [1]

| Країна           | Витрати на дослідження і розробки, % до ВВП 2002р. | Асигнування на дослідження і розробки з держбюджету, % до ВВП 2002 р. |
|------------------|--|---|
| Ісландія         | 3,04   | 1,15  |
| Швеція           | 4,27   | 0,87  |
| США              | 2,82   | 0,95  |
| Фінляндія        | 3,4  | 1   |
| Франція          | 2,2  | 0,99  |
| Німеччина        | 2,5  | 0,81  |
| Данія            | 2,19   | 0,67  |
| Великобританія   | 1,9  | 0,69  |
| Італія           | 1,07   | 0,69  |
| Японія           | 3,1  | 0,72  |
| Канада           | 1,85   | 0,54  |
| Австрія          | 1,94   | 0,59  |
| Корея(Південна ) | 2,96   | 0,87  |
| Росія            | 1,24   | 0,61  |
| Україна          | 1,16   | 0,29  |
| Польща           | 0,67   | 0,42  |
| Словаччина       | 0,65   | 0,33  |
| Греція           | 0,67   | 0,28  |

В сучасних умовах відбуваються принципові зміни і у інформаційно-комунікаційній сфері та у сфері створення мережевих організацій (які не обов'язково безпосередньо пов'язані з використанням Інтернет). У 2006 році

загальні витрати на інформаційні технології у світі склали \$1,16 трлн. [2, 54]. За так званим рейтингом мережевої спроможності (Networked Readiness Index, NRI) перше місце посідає Данія, яка має виважену державну концепцію використання ІКТ, що значно підняло рівень розповсюдження Інтернету та комп'ютерів, створило умови формування електронної влади, дозволило швидко розвинути електронний бізнес.

Масштабні інновації застосовуються не спонтанно, а на основі взаємодії великої кількості господарських суб'єктів. Така взаємодія можлива лише за умови свідомого та цілеспрямованого формування та ефективного функціонування національних інноваційних систем. Останні передбачають наявність спеціальних інститутів підтримки для стимулювання інноваційних процесів. Цінність інновацій в національних інноваційних системах може бути різною, що й пояснює відмінності в інтенсивності інноваційної діяльності в різних країнах.

Існуючі системи бухгалтерського обліку, статистичного спостереження і національних рахунків, які склалися у період індустріальної епохи, не можуть відобразити всю специфіку економіки нового типу зокрема формування цінності створюваних благ. Сама концепція багатства, вартості та цінності вимагає переосмислення і формування нового підходу, адекватного сучасним умовам.

Інноваційна діяльність знаходиться під впливом багатьох чинників, які є різноспрямованими (як стимулюючими так і дестимулюючими). Напряму впливу цих чинників тісно взаємопов'язаний з менталітетом та пануючим в суспільстві світоглядом.

Важливою особливістю інноваційної діяльності є наявність часового лагу і відносно низький рівень передбачення її результату або ефекту. В Україні очікувані горизонти планування обмежені набагато коротшими термінами, ніж в країнах з тривалою історією формування ринкових інститутів. Для новатора це означає, що він з незалежних від нього причин не може отримати уявлення про те, чи отримає він позитивний ефект від здійснюваних ним інновацій.



Природно, що в таких умовах він є мало мотивований до розвитку інноваційних програм, а цінність нових товарів для нього буде відносно мала.

За яких причин горизонти планування обмежені? Основним чинником в економіці України є збереження високих ризиків господарської діяльності. Інновації є ризикованими в будь-якій економічній системі, а в умовах сильних флуктуацій макроекономічних умов ведення бізнесу вони стають особливо чутливими і схильними до ризику. На стан інноваційної діяльності значно впливає нестійкість законодавства, політична нестабільність, рейдерство, загроза зміни державної економічної політики, особливо в податковій сфері та у сфері стимулювання і підтримки НДДКР, трансферу технологій.

Будь-яка зміна в законодавстві потенційно може представляти загрозу для отримання тих вигод, які спочатку здавалися перспективним результатом реалізації інноваційної програми. Так, наприклад у зв'язку зі зміною державних пріоритетів змінився наданий раніше режим найбільшого сприяння національній програмі з розробки окремих космічних технологій (програма «Енергія - Буран») або військових проєктів, пов'язаних із зміною світогляду в українському суспільстві з погляду існуючих загроз безпеці країни.

Частина таких змін в законах і підзаконних нормативних актах і інструкціях є прямим результатом світоглядних уявлень про прийнятні або неприйнятні заходи, інструменти і механізми підтримки інновацій, що існують в суспільстві і зокрема, в державному законодавчому органі. Таким чином, світогляд впливає на те, як суспільство визначає для себе, що є цінним, а що – ні. Ефективні з погляду соціуму нововведення отримують не просто підтримку, а можливість втілення у формі готового продукту або послуги і здобуття кількісної оцінки вартості та винагороди його виробника.

Політична нестабільність сприяла необхідності створення цінності різних новаторських проєктів у сфері енергетики. Зокрема – нових технологій виробництва альтернативної енергетики: біогазової, вітряної, сонячної, тощо. У нашій країні, не зважаючи на істотні технологічні заділи і гостру необхідність, альтернативна енергетика ще лише отримує адекватну своїй значущості

ціннісну оцінку і відповідне масштабне вживання.

Чисельні приклади прийняття досить прогресивних законодавчих актів, направлених на стимулювання і підтримку інновацій, у тому числі за рахунок їхнього трансферу з сфери розробок в сферу широкого вживання в бізнесі, та їх подальшою відміною було багато в чому об'єктивно обумовлено швидкою зміною умов господарювання, еволюцією інституційних форм підтримки нововведень, зміною владних еліт. Але воно ж сформувало і стійке уявлення в суспільстві про те, що навіть дуже позитивні зміни, гарантовані на найвищому державному рівні (зокрема, з довгостроковими пільгами за умовами ведення бізнесу в ВЕЗ і ТПР) реально не забезпечують довгострокових переваг із-за високої вірогідності їх відміни або зміни. Саме тому багато високотехнологічних зарубіжних компаній відмовляються від інвестицій в Україну. Уявлення про зміну державної політики, як про майже неминуче явище в нашій господарській системі, що існує як в українському соціумі, так і у потенційних інвесторів, служить тепер обмежувачем як міжнародних потоків капіталу, направлених на розвиток інновацій, так і сприйняття цінності безпосередньо самих вироблених нових товарів, із-за невизначеності перспектив їх довгострокового розвитку на ринку.

Така нестабільність обмежує попит, оцінку споживачами можливості ефективно використовувати такі товари (особливо якщо мова йдеться про технологічно складні товари).

Важливим є не лише сам факт існування ризиків, але і так звана «схильність до ризику» господарських суб'єктів. Це поняття особливо широко використовується в теорії фінансів. Менталітет населення, сформований в традиціях державного патерналізму, а також багато в чому общинний характер світогляду, що панує в широких верствах населення, та наявність певних пережитків соціалістичного підходу до підприємництва в цілому, традиційно знижує схильність до перейняття на себе індивідуальних ризиків інноваційної діяльності. Як правило, індивіди вважають за необхідне розділити такого роду ризики з суспільством – контрагентами, постачальниками, споживачами і

іншими потенційно зацікавленими сторонами, але перш за все із державою, як з персоніфікатором суспільних інтересів, всі можливі ризики при максимальному збереженні за собою вигод від виробництва інновацій. Розуміння нереальності реалізації цих прагнень веде до повної відмови від нових і зосередження на традиційних виробництвах.

Одна з найбільш істотних проблем в інноваційній діяльності – це наявність інститутів, які гарантують довгострокове отримання вигод підприємцями-новаторами, а саме не допускають ситуацію постійного одержання вигод тими господарськими суб'єктами, які не здійснювали інвестиції своїх матеріальних, інтелектуальних і інших ресурсів в створення інновацій. Відношення до так званої «проблеми безбілетника» в інноваційній діяльності у вітчизняній соціально економічній системі тривалий час формувалися під впливом особливих уявлень про загальну власність на результати наукових досліджень і розробок. Істотно і те, що існуюче законодавство не підкріплене ефективним механізмом правозастосування. Ще в більшій мірі проблема посилюється неформальними інститутами прихильного відношення в суспільстві до інтелектуального піратства і нелегального копіювання нововведень. Проблема виробника-імітатора також стає важливою причиною зниження цінності інновації в сучасній практиці господарювання. На жаль, вона посилюється неоднаковим відношенням і нерівними можливостями реального захисту своїх прав вітчизняними і зарубіжними новаторами. Замість того, щоб максимально захищати вітчизняних виробників, держава багато разів робила значно істотніші зусилля для залучення, а отже, і захисту зарубіжних новаторів. Часто саме через це деякі виробники – новатори вважають за краще створювати підприємства або представництва, отримувати патенти, ліцензії та інші інтелектуальні права за межами України.

Тісно пов'язаною із згаданими вище інституційними питаннями захисту інтересів творців інновацій стала і проблема рейдерства. Сам факт його потенційного вживання став антистимулом інновацій і обмежує цінність останніх в економічній системі суспільства як для його виробників, так і для

споживачів. Більш того, істотно зростають транзакційні витрати, зокрема, на визначення тих контрагентів, які є найменш небезпечними в указаному аспекті, захисту своїх комерційних секретів, дифузії інновацій в різні суміжні напрями використання.

Лімітує формування цінності нововведень також і відсутність внутрішньої інноваційної інфраструктури. Більш того, така відсутність пов'язана не просто з історичною спадщиною, а з нерозумінням, що саме і як повинно бути створено. Інститути інноваційного розвитку (фонди, кредитні установи, венчурні компанії, бізнес-ангели, інкубатори і тому подібне) знаходяться в зачатковому стані. Але це є лише частиною необхідних зусиль. Інститути розуміються в даному аспекті в економічній теорії не лише, і навіть не стільки, як певні установи і організації. Важливі також формальні і неформальні норми поведінки, правила, традиції і інші зв'язки, що детермінують поведінку господарських суб'єктів і передбачають наявність стимулів і механізмів, які забезпечують їх виконання.<sup>61</sup> Саме протиріччя або повна неопрацьованість такого роду інститутів не дозволяють реалізувати високий потенціал української науки, що зберігається, в масштабному інноваційному виробництві і формуванні за рахунок цього більшої доданої вартості і цінності.

Одним зі світоглядних обмежувачів для нарощування цінності, створюваної в країні за рахунок інновацій, є незнання механізмів, традицій, рівня і форм конкуренції, трендів розвитку на ринку інноваційних товарів, розуміння інфраструктури і можливостей, що надаються цим ринком.

Знання про ринок, у тому числі неявне (по Хайеку), є необхідною передумовою ефективної діяльності. Як правило, і у підприємців і у найманих робітників цього знання не вистачає для відповіді на виклики, пов'язані із здійсненням інноваційних програм. Вирішенню такої проблеми може сприяти як формальне навчання (наприклад, введення в навчальні програми

---

<sup>61</sup> В даному випадку приведені визначення засновані на підході, запропонованому лауреатом Нобелівської премії Д. Нортон.

університетів, і особливо бізнес - шкіл, курсів по інноваційному підприємництву),<sup>62</sup> так і неформальне навчання через бізнес - контакти, здобуття інформації з мас-медіа та Інтернет.

Вплив світогляду на формування цінності інновацій, розуміння їх важливості для перспектив розвитку, готовність визнати необхідність і оплачувати ціну, відповідну необхідності відтворення у сфері інновацій, залежить в основному від наступних трьох важливих інституційних складових:

- відношення в суспільстві до освіти (перш за все до вищої);
- відношення в суспільстві до науки і наукової діяльності;
- відношення в суспільстві до новаторів-підприємців.

Відношення до вищої освіти характеризується розривом між формальними вимогами наявності диплома, проходження певних процедур здачі заліків і іспитів, і реально отриманими навиками і знаннями. Створена і продовжує еволюціонувати спіраль «зниження попиту на певні категорії випускників і рівень їх підготовки – формалізація вимог до підготовки фахівця». У довгостроковому плані це створює загрозу національній безпеці: країна може залишитися без необхідної кількості і якості фахівців, здатних реалізувати інновації.

Погіршує ситуацію і те, що роботодавці часто не розуміють, які повинні бути критерії відбору персоналу для роботи в інноваційній і міжнародно-конкурентній економіці.

Відношення до науки і наукової діяльності в сучасних умовах характеризується двояко. З одного боку, на державному рівні декларується необхідність розвивати науку, а з іншого – на неї виділяється мізерна доля у ВВП. На рівні підприємств використання наукових досягнень найчастіше пов'язане із запозиченням готових технологічних рішень, як правило, зарубіжних, та ігнорування вітчизняних розробок навіть високого рівня. Це

---

<sup>62</sup> В даний час в Україні виконується міжнародна програма проекту Євросоюзу «Підтримка наукомістких і інноваційних підприємств, а також трансфер технологій в Україні». Основними завданнями є дослідження українського ринку тренінгових послуг в області інноваційного менеджменту а також його перспективний розвиток.

пов'язано з вже згадуваними чинниками низької схильності до ризику і відсутністю можливості зниження питомих витрат за рахунок ефекту масштабу. Якщо в радянські часи певна частина всіх витрат підприємства в примусовому порядку планувалася на здійснення прикладних НДДКР і відбивалася в бухгалтерському обліку саме як витрати з їх віднесенням до собівартості продукції, то сьогодні таке положення відсутнє. Податкові процедури передбачають покриття таких витрат з прибутку, що абсолютно міняє мотивацію підприємців і менеджерів і де-факто служить зниженню цінності нововведень для них, та і суспільства в цілому.

Зберігається істотний розрив між фундаментальною і прикладною наукою, обумовлений нерівномірністю їх розвитку. Крім того, наявність цього розриву визначається змінами попиту на результати прикладних наукових досліджень в період глибоких соціально-економічних трансформацій, які переживала і продовжує переживати Україна в останні десятиліття. Через це вітчизняні розробки можуть не лише ефективніше застосовуватися за кордоном, і не знаходити використання усередині країни, але і повертатися до України у формі імпорту технологій, ноу-хау, товарів.

Відношення до новаторів-підприємців в суспільстві зазнало еволюцію від здивування в дореволюційній Російській імперії через відношення як до шанованих, підтримуваних, але жорстко контрольованих геніїв в радянський період (коли умовне «підприємництво» могло бути реалізоване лише через певні інституційні обмеження, встановлені державою) до нерозуміння («а навіщо, коли можна більше і простіше заробляти?») і навіть зарозумілості («і чого в інноваціях можна реально досягти?») в сучасних умовах. Невіра в реальність істотних успіхів в розвитку підприємництва в інноваційній сфері стала важливою світоглядною детермінантою обмежень в створенні цінності за рахунок ведення бізнесу в цій сфері.

Поза сумнівом, на ухвалення рішення про ведення консервативного або імітаційного підприємництва впливає і просте зіставлення альтернатив: багатопараметрична невизначеність при виробництві нових товарів або

набагато більш прогнозована ситуація при створенні традиційних товарів або повторенні того, що вже реалізував хтось з першопрохідців. В зв'язку з цим також варто відзначити, що дуже часто українські підприємці свідомо дублюють виробництво тих товарів, які раніше не вироблялися у вітчизняній економіці, але є добре відомими товарами в інших економічних системах і на практиці довели свою спроможність і комерційну перспективність. У цьому сенсі небагатьох українських новаторів швидше коректніше називати імітаторами (у шумпетеріанських термінах: «новатор», «імітатор», «консерватор»). Вони чіткіше розуміють потенційну цінність товару для існуючого ринку, бо вже знають які споживчі характеристики він має. Але частенько можуть отримати не найвищу ціну за цей товар, оскільки він вже пропонується на деяких національних ринках, а інколи і вже імпортувався до України. Уявлення про більшу прийнятність імітаційної виробничої поведінки, таким чином, впливає на свідому згоду на отримання не найвищої норми прибутку.

Глибоке розуміння особливостей інноваційної діяльності, вивчення світового досвіду у сфері такого роду підприємництва є важливою передумовою успішного ведення інноваційного бізнесу. На жаль, такі знання і такий досвід на сьогодні є незначним. Розуміння недостатності цього досвіду також є детермінантою переваги традиційного або імітаційної поведінки, спонукає до свідомого вивчення зарубіжних напрацювань і залучення іноземних партнерів у разі активних дій щодо реалізації інноваційних програм. Це в довгостроковій перспективі сприяє поступовому вирівнюванню конкурентоспроможності високотехнологічних виробництв України на міжнародному рівні.

Міжнародна конкурентоспроможність впливає на менталітет і сама є результатом його еволюції. З одного боку, недостатня увага, відсутність підтримки підприємців-новаторів обмежує можливості реалізації перспектив розвитку цього роду бізнесу. З іншого боку, відсутність репутації, широко відомих конкурентних переваг вітчизняних виробників у високотехнологічній

сфері знижує можливості для отримання вигод, нарощування цінності від ведення інноваційної діяльності.

В той же час, існують окремі підприємства, і навіть цілі галузі, в яких сформовано уявлення про те, як досягати успіху, які світоглядні орієнтири дозволяють підтримувати міжнародну конкурентоспроможність і бути лідерами в певних сегментах високотехнологічних ринків. Перш за все, це відноситься до окремих підприємств машинобудування. У цій сфері здатність виживати в значній мірі залежить від світогляду топ-менеджменту і технічних фахівців підприємства, їх здібностей і навиків в ухваленні інноваційних рішень і підтримці тим самим високої цінності і ціни виробленої продукції. Такими прикладами можуть служити підприємства літакобудування, космічної галузі, зокрема, «Південмаш», машинобудівні підприємства «Новокраматорський машинобудівний завод» («НКМЗ»), «Краматорський завод важкого верстатобудування» («КЗТС»), підприємства сфери інформаційних технологій - «Донікс», «ТІКОН» та ін. Важливо, що деякі з них, такі як «НКМЗ», не лише зуміли утримати конкурентні позиції в надзвичайно складних внутрішніх умовах ведення бізнесу (особливо в 90-і роки), але і посилити їх на дуже конкурентних зовнішніх ринках. Власне кажучи, при різкому зростанні внутрішнього попиту на продукцію машинобудування саме активізація збуту на зовнішніх ринках, здійснювана у тому числі і за рахунок впровадження інновацій, забезпечила саму можливість продовження існування даного підприємства, його здатність виживати. Більш того, вона дозволяє задовольняти внутрішній попит, що знизився, зберігаючи грошові ресурси і формуючи цінність усередині країни.

«КЗТС» у меншій мірі є відомим підприємством. Проте в ньому існують унікальні технології обробки металів з високою точністю, що недоступно в даний час жодному іншому підприємству в світі. Фірми «Донікс» і «ТІКОН» виробляють продукцію у сфері інформаційних технологій, що є унікальною і за деякими параметрами перевершують існуючі зарубіжні аналоги. «Південмаш» здатний виробляти найдосконаліші ракети «Зеніт» (по комплексному параметру



питомих грошових витрат за одиницю маси корисного навантаження, що виводиться на орбіту).

Однією з найважливіших особливостей українського світогляду є відкритість українських споживачів до використання багатьох інновацій, що імпортуються із закордону. До їх числа відносяться нові будівельні матеріали (особливо, пов'язані із забезпеченням енергозбереження), комп'ютерна техніка і технології, нові комунікаційні системи, мобільна телефонія, продукти харчування (швидкі сніданки, нехарактерні для традиційного вжитку фрукти тощо), автомобілі, послуги, інфраструктура. Виникає певний парадокс: суспільство не цілком готове виробляти і підтримувати створення інновацій та абсолютно позитивно сприймає зарубіжні новинки, що стають товарами широко вжитку. Швидкий за історичними масштабами перехід від замкнутої економічної системи тотального дефіциту до більш відкритої моделі міжнародної співпраці призвів до кардинальних змін в споживчій поведінці: від україноконсервативного до інноваційного.

Але чим ми як соціум можемо оплачувати використання інновацій? Відповідь не настільки очевидна, як може здатися на перший погляд. Певне виснаження ресурсів, яке є на сьогодні реальністю, спонукає до вжитку нових товарів, що призводить до зміни в процесі відтворення і сприяє формуванню нової цінності та приводить до зростання масштабів економіки.

Таким чином, формування цінності інновацій, а, відповідно, і можливості визначення ціни нових товарів, адекватної потребам відтворення суспільного продукту, в Україні істотно залежить від таких світоглядних чинників, як:

- глибина розуміння необхідності інноваційної діяльності для розвитку бізнесу;
- рентоорієнтована поведінка у ряді галузей, можливість отримання високих особистих доходів за рахунок низькотехнологічних виробництв;
- відсутність схильності до прийняття ризиків у високотехнологічних галузях і пов'язані з нею нерозуміння можливостей і перспектив отримання високих доходів за рахунок масштабних інновацій;

– відкритість українських споживачів до використання численних інновацій, що імпортуються із закордону.

В умовах розвитку інноваційної економіки як у національному господарстві, так і у світі відбуваються глибокі зміни в процесах створення цінності та вартості.

Так, відбувається створення знання, а також інновацій, які, по суті, є глобальними суспільними благами. Відповідно до цього їх використання є найбільш ефективним за умови прямого безпосереднього та безоплатного доступу до них будь якого господарюючого суб'єкту. Розуміння таких можливостей та їх практичне використання стає передумовою максимізації цінності нововведень та розвитку суміжних галузей.

Деякі інновації можуть бути здійснені лише на основі добре скоординованої взаємодії великої кількості господарюючих суб'єктів. Вона, в свою чергу, потребує свідомого і цілеспрямованого формування та ефективного функціонування національних інноваційних систем, зокрема формування спеціальних інститутів підтримки і стимулювання інноваційних процесів. І ці інститути повинні сприйматися не тільки як певні організації чи установи, а і як відносини, правила поведінки та механізми їх забезпечення. Саме це здатне забезпечити формування високої цінності інновацій.

### Література

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І.Амоша, В.П.Антонюк, А.І.Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328с., с. 52

2. Бобков А.М., Каптуренко Н.Г., Тульку Я.Ю., Бобров Е.Ю. Кто мы в современном мире? (Украина в международных сравнениях). – Донецк.: МСПСБ-ПРЕСС, 2010 – 122с., с. 114-117

3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 6 –17.

## **Автори монографії**

**Братута О.Г.** – к.е.н, доцент Національного гірничого університету

**Венгерська Н.С.** – аспірант Запорізького національного університету

**Волошенко В. В.** – к.е.н, доцент, завідувач кафедри Національного гірничого університету

**Гаршина О. К.** – к.е.н, доцент, завідувач кафедри Донбаської державної машинобудівної академії

**Голець Т. А.** – аспірант Сумського державного університету

**Горняк О.В.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

**Горєлов М.Є.** – к.і.н., пров. н. с. Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України

**Грабовець О.В.** – к. соціол. н., доцент Чернігівського державного інституту економіки і управління

**Гузенко І.Ю.** – к.е.н., учений секретар Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

**Дергаль А.В.** – к.е.н., професор Запорізького національного університету

**Задорожний В.Г.** – д.е.н., професор Харківського національного університету ім. В. Каразіна

**Задоя А. О.** – д.е.н., професор, перший проректор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету економіки і права імені Альфреда Нобеля

**Зухба Д.С.** – к.е.н., доцент Донецького національного технічного університету

**Зухба О.М.** – к.е.н., доцент Донецького національного технічного університету

**Кіріленко В. І.** – д.е.н., професор Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

**Кірієнко О. М.** – к.е.н., доцент Національного гірничого університету

**Ковріга О.В.** – к.е.н., доцент Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

**Кучеренко Є.В.** – асистент Національного гірничого університету

**Литвиненко Н.І.** – к.е.н., доцент Національного гірничого університету

**Ляшенко Л.І.** – ст. викл. Донецького національного технічного університету

**Мельник Ю. В.** – к.е.н., старший викладач Тернопільського національного економічного університету

**Нікесенко Т. В.** – ст. викладач Національного гірничого університету

**Пащенко О. В.** – викладач Полтавського національного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка

**Пістунов І. М.** – д.т.н., професор Національного гірничого університету

**Переверзєва Г. В.** – аспірант Запорізького національного університету

**Петруня Ю. Є.** – д.е.н., професор, проректор, завідувач кафедри Академії митної служби України

**Петрушенко Ю. М.** – к.е.н., доцент Сумського державного університету

**Пилипенко Г. М.** – к.е.н., доцент Національного гірничого університету

**Пилипенко Ю. І.** – к.е.н., доцент Національного гірничого університету

**Позднякова С.В.** – к.е.н., доцент Донецького національного технічного університету

**Прушківська Е. В.** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри Запорізького національного університету

**Прушківський В. Г.** – д.е.н., професор, перший проректор, директор Інституту економіки Запорізького національного технічного університету

**Рибак Януш** – віце-президент Західної торгово-промислової палати (м. Вроцлав, Польща)

**Сердінова Г. С.** – асистент Національного гірничого університету

**Сорокін М.Е.** – к.е.н., доцент Донецького національного технічного університету

**Чекушина Ю.В.** – асистент Національного гірничого університету

**Шаповал В.М.** – к.е.н., доцент Національного гірничого університету

**Швець І .Б.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри Донецького національного технічного університету

**Яковенко Л. І.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри Полтавського національного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка

**Яковенко М. І.** – аспірант Полтавського національного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка