

НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ
ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬСТВА:
ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ АНАЛІЗУ**

Монографія

Харків
Видавництво НУА
2019

УДК 339.13.012.42:37(477)

С69

*Рекомендовано до видання Вченою Радою
Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»
Протокол № 9 від 22.04.2019*

Автори:

Тимохова Г. Б., Стативка Н. В., Цибульська І. О., Решетняк О. І.,
Комір Л. І., Клочко Г. А., Батюк А. А., Грушко О. І., Ільченко А. Е.

Рецензенти:

Нечипорук Л. В., д-р екон. наук, професор кафедри економічної
теорії Національного юридичного університету імені Ярослава
Мудрого;

Колупаєва І. В., д-р екон. наук, професор, Харківський
торгівельно-економічний інститут Київського національного
торгівельно-економічного університету;

Михайльова К. Г., д-р соціол. наук, професор, Харківський
гуманітарний університет «Народна українська академія»

С69 Соціальний капітал як фактор економічного зростання
суспільства: інституційний аспект аналізу : монографія / Нар. укр.
акад. ; за ред. Г. Б. Тимохової [каф. економіки та права]. – Харків :
Вид-во НУА, 2019. – 184 с.

Монографія присвячена дослідженню впливу соціального капіталу на економічний розвиток в Україні. Виявлено особливості накопичення і відтворення соціального капіталу, обґрунтовані інституційні напрямки реалізації через закріплення як економічного інституту особливого роду, що має неформальне походження і призводить до зниження трансакційних витрат і посилення стимулів для активізації господарської діяльності економічних агентів.

Монографія може бути використано для наукових та практичних працівників, які досліджують проблеми управління соціальним капіталом, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 339.13.012.42:37(477)

© Народна українська академія, 2019

ПЕРЕДМОВА

Перспективи розвитку українського суспільства відповідно до моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, багато в чому визначаються громадянською культурою та якістю соціального капіталу.

Найчастіше аналізуючи вплив соціального на економічний розвиток, дослідники виділяють його позитивні ефекти, що сприяють благополуччю індивіда і суспільства в цілому. Однак розвиток будь-якої держави в ХХІ столітті проходить під впливом соціальної транзитивності, та відрізняється невизначеністю і хибними соціально-економічними та політичними цінностями. Різні історичні умови розвитку, національна специфіка, особливості суспільної свідомості постійно відхиляли реальну модель суспільства від ліберального ідеалу, провокуючи конфлікт формальних і неформальних інститутів. Поступово з'явилося розуміння, що економічні успіхи країн визначаються не тільки наявними ресурсами, технологіями та іншими суто економічними факторами, але й залежать від культурної складової – цінностей, які поділяють люди, їх соціальних взаємозв'язків, а також норм, що регулюють відносини у різних сферах суспільної діяльності.

Аспекти соціального капіталу знаходяться на вістрі уваги у науці та розглядаються багатьма фахівцями, дослідниками, керівництвом держави, політиками та громадськістю як неекономічний чинник розвитку національної економіки, який може бути парадигмою проведення економічних реформ і підвищення рівня життя українців. Багато сучасних західних економістів і критиків ведуть палкі, невичерпні дебати щодо доцільності розгляду соціального капіталу як економічної категорії. Вони акцентують на соціальному походженні, природі цього поняття, що зумовлює труднощі в достатній обґрунтованості, вимірюванні та оцінюванні його як економічної категорії. Так, прихильники концепції соціального капіталу доводять позитивний вплив цього капіталу на

політичне середовище, економічний, соціальний та суспільний розвиток в цілому. А опоненти зазначеної концепції піддають сумніву її постулати, скептично ставляться та нівелюють практичну значущість цього виду капіталу в економіці.

Таким чином розширюється усвідомлення того, що вихід на траєкторію сталого розвитку потребує не тільки регулювання кількісних параметрів функціонування економіки, а пов'язаний зі зміною чинних інститутів, вибір і розбудова яких може створити синергетичний ефект для господарських систем усіх рівнів.

Дана монографія складається з двох розділів, у яких всебічно досліджені інституційні особливості впливу соціального капіталу на економічний розвиток країни. Значну увагу приділено висвітленню науки, освіти як важливих чинників економічного розвитку України.

Мета монографічного дослідження полягає в теоретико-методологічному обґрунтуванні впливу соціального капіталу на економічний розвиток в Україні, та на цій основі розробленні механізмів стратегій приросту соціального капіталу.

Методологічною базою монографії є опрацювання сучасних теорій суспільного та економічного розвитку, вивчення, систематизація та критичний аналіз наукової літератури вітчизняних і зарубіжних авторів з питань впливу соціального капіталу на економічний розвиток.

У першому розділі, параграфі 1.1.(Цибульська Е. І., Грушко О. І.) проведено аналіз залежності ефективності формальних інститутів і державного управління від запасів соціального капіталу. Розгляд інституційних механізмів впливу соціального капіталу на економічний розвиток дозволило зробити висновок про те, що економічна діяльність при нестачі соціального капіталу атомізується і стає більш примітивною, а можливості економіки виявляються недовикористаними. Соціальний капітал виступає тим ланцюгом, що пов'язує ефективність економічного зростання та якість функціонування формальних інститутів та державного управління. Викликає науковий інтерес висновок про відсутність соціально спрямованого економічного розвитку України в даний час, зроблений авторами на підставі аналізу індексу

інклюзивного зростання і розвитку України та оцінки якості структури інституційного механізму, який регулює соціально-економічний розвиток країни.

Параграф 1.2 (Комир Л.І.) присвячено оцінці впливу інституту освіти на якість соціального капіталу. Дослідження показали, що проблема статистичного оцінювання людського капіталу полягає в створенні якісної інформаційної бази, формування якої можливо шляхом поєднання програм державного статистичного спостереження і вибіркового досліджень, що будуть доповнювати дані поточного статистичного спостереження інформацією, яка деталізує декількісні характеристики людського капіталу. Запропоновано розширити перелік статистичних показників, які необхідно збирати від навчальних закладів, необхідно чітко визначитися з переліком показників якості освіти, а також показників, які дозволять контролювати процес набуття компетенцій здобувачами освіти.

Проблеми науки та розвитку наукомісткого виробництва в Україні в контексті формування соціального капіталу розглядаються в параграфі 1.3. (Решетняк О. І.). Практичний інтерес викликає отримана лінійна регресійна модель впливу показників науково-технічної активності, які відображають соціальний капітал науки і частки наукомісткої продукції в ВВП країни. На підставі запропонованої моделі можна прогнозувати зміну вкладу наукомістких виробництв в ВВП країни змінюючи значення показників науково-технічної активності. Вивчення структури і особливостей соціального капіталу в науці дає можливість підвищити віддачу від неї, задіяти додаткові важелі підвищення її продуктивності та ефективності, поліпшити управління нею і підвищити її керованість. Підвищення ефективності наукової діяльності та її керованості буде сприяти розвитку наукомісткого виробництва та економічному розвитку країни в цілому.

Четвертий параграф першого розділу (Ключко Г. А) містить дослідження особливостей трансформації інституту освіти в умовах переходу до інформаційної економіки. На основі системного підходу робиться висновок про те, що інформація в сучасній економіці перетворилася на провідний предмет і засіб

праці, який матеріалізується у всіх факторах і продуктах суспільного виробництва, інтегрується з усіма економічними ресурсами, і тому є складовою частиною валового внутрішнього продукту. Наявність інформації сьогодні безпосередньо визначає продуктивність всіх інших факторів виробництва, а свідченням визнання інформації в якості ресурсу виробництва є включення в виробничу функцію Кобба-Дугласа третього аргументу – витрат на інформацію.

У другому параграфі другого розділу (Тимохова Г. Б., Ільченко А. Е.) проведено аналіз інституційних особливостей мобільності людського капіталу як чинника впливу на національні господарські системи через складний механізм взаємозв'язків з соціальним капіталом. Результатом дослідження став важливий висновок про те, що у сучасному волатильному, невизначеному, складному і суперечливому періоді розвитку (VUCA-середовищі) України вплив факторів незбалансованого розвитку проявляється через загрозу фіктивізації розвитку людського капіталу. Викликає інтерес теза проте, що протиріччя між європеїзацією українського суспільства і застарілою інституційною матрицею української системи освіти, породжує загострення суспільних процесів, зниження інституційного довіри до реформ системи освіти, зміцнення інституційних мутантів освіти та процесів фіктивізації людського капіталу.

Дослідженню соціального партнерства на ринку праці молоді (Стативка Н. В., Батюк А. А.) надано увагу у третьому параграфі другого розділу монографії. Проведені дослідження дозволили визначити, що ключова роль в організації, розвитку та підтримці соціального партнерства в освіті та профорієнтаційній роботі з молоддю належить роботодавцям, основними цілями яких є: лобіювання власних інтересів, участь у розробленні кваліфікаційних вимог і професійних стандартів, участь у формуванні державної політики в галузі професійної освіти та розробленні освітніх та освітньо-професійних програм, формування кадрового резерву за рахунок забезпечення підготовки молоді за програмами початкової освіти, курсів і стажування, упровадження різних форм наставництва.

Матеріали монографії можуть бути корисними для наукових співробітників різних сфер діяльності, представників бізнесу, а також можуть бути використані студентами, аспірантами та викладачами вищих навчальних закладів у процесі вивчення спеціальних дисциплін, пов'язаних з економічним розвитком держави, регіонів, суб'єктів господарювання.

Автори висловлюють глибоку подяку рецензентам, особливо доктору історичних наук, професору, академіку АН ВШ України, Почесному громадянину м. Харкова В. І. Астаховій за натхнення, зауваження, наукові рекомендації та конструктивні пропозиції щодо викладення матеріалу.

РОЗДІЛ 1

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА

1.1. Інституційні основи функціонування соціального капіталу, його структурні рівні та форми реалізації.

Економічні фактори (наявність матеріальних ресурсів виробництва, забезпеченість трудовими ресурсами, науково-технічний прогрес) впливають на інституційне середовище – норми моралі, традиції, що відображають особливості взаємин людей в певних соціально-економічних умовах. У зв'язку з цим поняття «капітал» в економічній науці отримало більш широке трактування, стали виділятися його нові різні форми. Це стосується і соціального капіталу, накопичення і функціонування якого може приводити до поліпшення економічних результатів не тільки окремої фірми, але також особистого блага будь-якого іншого капіталу. Порівняння соціального капіталу з матеріально-речовим представлено в табл. 1.1.1.

Серед особливостей соціального капіталу виступає відносно низький ступінь його формалізації, неможливість відчуження, труднощі створення за допомогою зовнішніх інвестицій. Розмір

Таблиця 1.1.1

Порівняння соціального капіталу з матеріально-речовим [1, с. 73]

Схожість	Відмінності
<ul style="list-style-type: none">– здатний перетворюватися в грошову форму;– може накопичуватися;– є обмеженим ресурсом;– приносить додаткову вартість;– має властивість ліквідності;– для відтворення необхідні інвестиції	<ul style="list-style-type: none">– ступінь формалізації відносно низька;– зростає в міру використання;– неможливість відчуження (не можна продати, поміняти власника);– важко створити за допомогою зовнішніх інвестицій;– володіє характеристиками суспільного блага

соціального капіталу зростає в міру його використання, тобто чим більше соціальний капітал задіяний в транзакціях економічних агентів, тим його розмір зростає.

Соціальний капітал поширює інформацію, зміцнює довіру між партнерами по бізнесу, робить індивідуальну репутацію суспільним надбанням, мобілізує ресурси для громадських проєктів, підтримує благодійність і інші форми альтруїстичної поведінки і т. д. Все перераховане дозволяє розглядати соціальний капітал як цінний ресурс розвитку поряд з факторами, які традиційно враховуються – виробничим і людським капіталом.

Розгляд концепції соціального капіталу в економічній науці відбувається в рамках декількох напрямків. У науковій літературі розглядається проблема змісту соціального капіталу економічних агентів, піднімаються питання, пов'язані з віддачою від соціального капіталу, його оцінкою. Теоретичну базу дослідження соціального капіталу заклали П. Бурдьє, Е. Глейзер, Дж. Коулман, Р. Патнем. У П. Бурдьє соціальний капітал проявляється тільки на індивідуальному рівні як сукупність актуальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з наявністю міцних мереж зв'язків, більш-менш інституціолізованих відносин взаємного знайомства і визнання. За Дж. Коулманом, соціальний капітал не може належати індивіду відокремлено, а виникає з відносин між індивідами і функціонує в зв'язках між ними, в їх взаємодії.

Велика увага в науковій економічній літературі приділяється утриманню соціального капіталу, його складу, функціям. Дані питання піднімаються в роботах Н. Апаріної, Р. Блом, М. Буданової, А. Бузгаліна, Н. Бусової, А. Вавілова, М. Гуравічева, В. Дементьєва, І. Діскіна, А. Конькова, М. Курбатової, Ю. Латова, Л. Мяснікової, О. Поліщук, М. Савельєвої, М. Савін, А. Саградова, С. Штирбул, Е. Ясіна.

У сфері інституційних досліджень вагомих результатів досягли зарубіжні вчені: Т. Веблен, Р. Коуз, Дж. Коулман, К. Менар, Г. Мюрдаль, Д. Норт, М. Олсон; українські: В. Геєць, В. Евдокіменко, Е. Лібанова, Ю. Пахомов, А. Чухно; вчені близького зарубіжжя: А. Аузан, С. Валентей, В. Вольчк, С. Глазьев, В. Іноземцев, Р. Нурєєв, В. Радаєв.

Соціальний капітал з використанням інституційного підходу вивчали В. Вольчій, А. Ляско, А. Олійник, С. Ракша, С. Сисоєв та ін.

Підхід, який відокремлює рівні соціального капіталу, представлено в роботах В. Титова, О. Демченкової, А. Красілової та ін.

Незважаючи на існуючий світовий і вітчизняний досвід у вивченні категорії «соціальний капітал», за межами дослідницького інтересу до цих пір залишається ряд проблем, що стосуються комплексного визначення соціального капіталу та його впливу на економічний розвиток.

Недостатньо досліджені інституційні основи функціонування соціального капіталу, його структурні рівні та форми реалізації.

Різноманіття проявів і функцій соціального капіталу і міждисциплінарне походження цього поняття тривалий час перешкоджали пошуку адекватного визначення. Різниця думок і поглядів нерідко ставало джерелом непорозумінь, особливо при розмежуванні власне соціального капіталу та його результатів. Різні автори в різний час визначали соціальний капітал як ресурс, що підвищує суспільну ефективність, як колективні в суспільстві норми і цінності, як соціальні мережі і зв'язки між індивідами на основі взаємності і довіри тощо. [2] В даний час існує цілий ряд економічних концепцій соціального капіталу. Автором найбільш сучасної є Р. Патнем [3]. Відповідно до цієї концепції соціальний капітал являє собою здатність спільнот до колективних дій заради досягнення спільної мети [4].

Проблема колективних дій виникає в зв'язку з запобіганням можливих провалів ринку при розбіжності приватної і суспільної вигоди, коли дії учасників виключно в особистих інтересах не забезпечують найкращого (Парето-оптимального) використання наявних ресурсів [5].

Провалів ринку допомагає уникнути координація дій, коли кожен учасник відмовляється від індивідуально найкращого рішення заради загального блага і в підсумку отримує більш високий результат, ніж в некооперативному варіанті. У разі створення суспільних благ спільними зусиллями мова йде про те, щоб утриматися від спокуси «безкоштовного проїзду», тоді як в тісно

пов'язаній задачі про використання загального ресурсу координація вимагає самообмеження, щоб не допустити надмірного навантаження на ресурс («трагедія громади»). В інвестиційній діяльності, роботі по найму і інших ситуаціях взаємодії принципала і агенту, координація вимагає відмови від опортуністичної поведінки в умовах «морального ризику», коли можливо домогтися односторонньої вигоди за рахунок протилежної сторони.

Колективним діям сприяють соціальні мережі – вони необхідні для обміну інформацією та досягнення домовленостей між учасниками. Другий важливий інгредієнт – просоціальні норми поведінки, що відображають не тільки особистий, але і громадський інтерес; в такому випадку співпраця заради загального блага не суперечить принципу індивідуальної доцільності. Нарешті, для успішної взаємодії потрібна довіра між учасниками. Мережі, норми і довіра складають «тріаду соціального капіталу», що цілком узгоджується з його визначенням. Всі елементи тріади пов'язані один з одним: мережі зміцнюють довіру між учасниками і сприяють поширенню і зміцненню просоціальних норм, а спільність цінностей і взаємна довіра розширюють соціальні мережі і контакти [6,7]. Таким чином, формами соціального капіталу є довіра, соціальні норми і зв'язки.

Соціальний капітал знижує витрати безладу в економіці і суспільстві, що виникають внаслідок надмірних витрат на захист контрактів, економічну та особисту безпеку, брак суспільних благ і послуг, занепад соціальної сфери, нерегульованих екстерналій, нерозвинених ринків, а також зірваних угод та інвестиційних проєктів, втрачених із-за недовіри між учасниками [8]. Зниження витрат безладу в економіці зближує соціальний капітал за своїми функціями з формальними інститутами.

Згідно відомим визначенням Д. Норта, інститути як інструмент координації встановлюють «правила гри» в суспільстві і тим самим скорочують трансакційні витрати. Таким чином, формальні інститути і соціальний капітал, вирішуючи подібні завдання, взаємно замінюють один одного [9]. При достатньому запасі соціального капіталу потреба в державній присутності в економіці і суспільстві знижується. Зокрема, довіра, обмін інформацією по

соціальним мережам, підприємницька і трудова етика підвищують ефективність інвестицій, компаній і ринків, і економіка в такому випадку в меншій мірі потребує формальних інститутів. При достатньому запасі соціального капіталу суспільство може частково замінити державу в основній сфері повноважень останньої – надання суспільних благ, беручи на себе відповідальність за утримання об'єктів інфраструктури, підтримання громадського порядку тощо. Соціальний капітал робить можливим саморегулювання галузей економіки, дозволяючи скоротити масштаби державного регулювання; аналогічним чином корпоративна соціальна відповідальність знижує потребу в участі держави в охороні навколишнього середовища, трудових відносинах, контролі якості продукції і т. д. [10].

Дані опитувань підтверджують взаємозамінність соціального капіталу і формальних інститутів: рівень довіри людей один до одного негативно пов'язаний з затребуваністю в суспільстві державного регулювання і контролю [11].

З можливості заміщення формальних інститутів соціальним капіталом роблять зворотний висновок про те, що брак соціального капіталу можна компенсувати більш енергійним проведенням інституційних реформ з ініціативи держави [12].

Засновані такі рекомендації на численних свідченнях важливості інститутів для економічного розвитку [13; 14; 15]. Слід зазначити, що надії, які покладалися на інституційні реформи в країнах, що розвиваються і державах з перехідною економікою, виправдалися лише частково: у багатьох випадках спроби трансформувати інститути менш благополучних країн відповідно до найкращих світових практик не принесли бажаних результатів. Найбільш часто розчарування виникало з приводу політичних реформ, пов'язаних з посиленням демократичних засад в державному управлінні. Неоднакова готовність країн і регіонів до демократії та самоврядування вказує на «пропущену ланку» в теорії, що пов'язують економічний успіх з наявністю сучасних інститутів. В якості такої ланки виступає соціальний капітал, від запасів якого залежить ефективність формальних інститутів і державного управління. Економічна діяльність при нестачі

соціального капіталу атомізується і стає більш примітивною, а можливості економіки виявляються недовикористаними.

Держава, покликана заповнити дефіцит соціального капіталу, сама потребує його для належної роботи, і отже, у відносинах між формальними інститутами і соціальним капіталом співіснують елементи взаємної заміненості і доповнюваності. Такою подвійністю пояснюється «парадокс соціального капіталу», коли в суспільствах з дефіцитом довіри і громадянської культури високий попит на державне регулювання поєднується з недовірою до держави і невдоволенням роботою органів влади [16].

«Парадокс соціального капіталу» характерний для більшості країн з ринками, що формуються [11]. Україна є характерним прикладом для демонстрації «парадоксу соціального капіталу». Низький рівень довіри громадян України практично до всіх державних і недержавних інститутів, як і незадоволеність роботою практично всіх органів влади дивним чином кореспондується з високим попитом на державне управління (табл. 1.1.2).

Таблиця 1.1.2

Довіра громадян України до соціальних інституцій станом на червень 2018 р. за даними центру Разумкова [17]

№ п/п	Інституція	Зовсім не вірю	Швидше не вірю	Швидше вірю	Повністю вірю	Важко відповісти
1	2	3	4	5	6	7
1	Президент України	50,8	29,8	11,3	2,5	5,5
2	Верховна Рада України	54,6	31	9,4	0,9	4,1
3	Уряд України	50,40	30,3	12,3	1,4	5,6
4	Державний апарат (чиновники)	50,80	34,5	7,4	1,2	6,1
5	Збройні Сили України	16,90	16,9	41,7	15,5	8,9
6	Державна прикордонна служба	17,50	19	39,4	11,3	12,7
7	Національна гвардія України	18,10	19,7	38,7	9,9	13,6
8	Національна поліція	22,40	33	27,7	5,2	11,7

Закінчення табл. 1.1.2

1	2	3	4	5	6	7
9	Служба безпеки України (СБУ)	24,20	29,1	26,1	6,1	14,6
10	Державна служба по надзвичайним ситуаціям	17,30	17,2	38,6	12,5	14,4
11	Прокуратура	41,00	36,30	10,00	1,60	11,00
12	Суди (судова система в цілому)	49,60	34,70	6,00	1,70	8,00
3	Місцеві суди	45,90	35,10	7,20	1,60	10,20
14	Верховний Суд України	43,20	32,00	8,50	2,10	14,30
15	Конституційний Суд	41,50	30,40	10,50	1,80	15,90
16	Національне антикорупційне бюро України (НАБУ)	35,00	28,10	15,70	1,40	19,80
17	Спеціалізована антикорупційна прокуратура	34,80	29,50	12,40	1,10	22,20
18	Національне агентство по запобіганню корупції	36,00	27,20	11,20	1,30	24,30
19	Патрульна поліція (нова)	21,90	27,20	30,60	4,60	15,70
20	Уповноважений Верховної Ради по правам людини (Омбудсмен)	20,10	22,00	21,40	3,80	32,80
21	ЗМІ України	17,40	29,80	38,10	2,90	11,90
22	ЗМІ Росії	56,60	24,90	4,60	0,60	13,30
23	Національний банк України	40,50	35,70	12,80	1,30	9,70
24	Комерційні банки	44,60	35,60	9,30	1,30	9,20
25	Профспілки	31,20	26,10	17,60	2,30	22,80
26	Політичні партії	46,60	33,40	9,00	1,30	9,80
27	Громадські організації	15,80	21,40	38,20	5,20	19,40
28	Західні ЗМІ	20,40	22,60	26,60	3,10	27,30
29	Церква	11,30	14,70	42,10	19,00	12,90
30	Добровольчі батальйони	14,40	17,70	38,00	12,00	18,00
31	Волонтерські організації	7,30	13,90	48,70	16,50	13,60

Соціальний капітал впливає на стан економіки і суспільства за двома напрямками – горизонтально та вертикально. У першому випадку функція соціального капіталу полягає в координації дій економічних агентів щодо запобігання провалів ринку без участі держави; при цьому, як уже зазначалося, скорочуються витрати безладу. У другому випадку соціальний капітал сприяє консолідації та політичній активності громадян, а цілями колективних дій виступають належна робота держави і функціонування заснованих ним інститутів [19]; при цьому економляться витрати примусу, що виникають внаслідок зловживання владою або помилкових рішень державних органів.

З табл. 1.1.2 видно, що найбільшою недовірою в Україні користуються Президент, Верховна Рада, уряд України, судова влада. В соціологічному опитанні, яке проводилося Київським міжнародним інститутом соціології в грудні 2018 р., з'ясувалося подальше зростання недовіри громадян України до Президента (70% проти 69%), уряду України (74% проти 73%) в порівнянні з 2017 р. [18]. Таким чином, українська держава згідно «парадоксу соціального капіталу» відчуває дефіцит останнього для належного економічного зростання.

Таким чином, накопичення і відтворення соціального капіталу реалізується через його закріплення як економічного інституту, що призводить до зниження трансакційних витрат і посилення стимулів для активізації господарської діяльності економічних агентів.

Соціальний капітал знаходиться в тісному взаємозв'язку з інституційним середовищем. На думку М. Вулкок соціальний капітал у формі соціальних мереж вбудований в контекст інститутів, тим самим виступаючи фактором формування інституційного середовища [20, с. 11]. Соціальний капітал безпосередньо пов'язаний з інституційною структурою суспільства, яка формує матриці економічної поведінки, визначає систему обмежень для різних господарюючих суб'єктів та механізми координації господарської діяльності. Процес закріплення неформальних і формальних правил і норм у стійких форматах інститутів і організацій, які можуть приймати як легальну, так і нелегальну форму,

виражається в нагромадженні соціального капіталу і зниженні трансакційних витрат у ринковій економіці, забезпечуючи підвищення ефективності її функціонування. Цей процес представляє собою інституалізацією соціального капіталу [21, с. 8].

У зв'язку з вищевикладеним соціальний капітал і особливо складові його норми поведінки обґрунтовано розглядати як інститут особливого роду, що має неформальне походження.

У свою чергу інституційне середовище, впливає на ефект від реалізації соціального капіталу, забезпечуючи вигоду економічним агентам, соціально-економічний розвиток та підвищення якості життя. Наочне уявлення про економічне значення соціального капіталу дає крива інституційної спроможності, що ілюструє здатність суспільства контролювати витрати безладу і примусу (рис. 1.1.1).

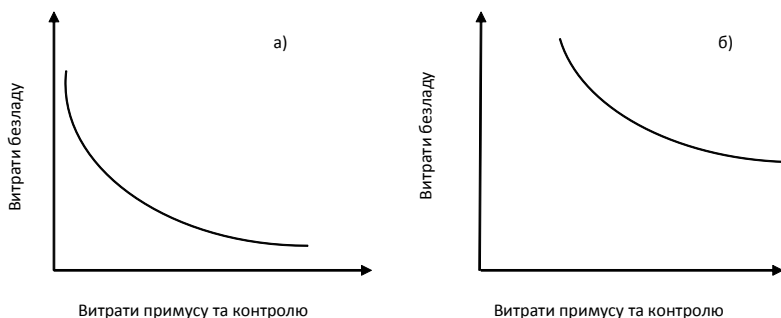


Рис.1.1.1. Соціальний капітал і межі інституційної спроможності [8]

При достатньому запасі соціального капіталу витрати безладу відносно невеликі спочатку і можуть бути знижені до прийнятного рівня ефективними діями держави без особливих витрат примусу (рис. 1а). При нестачі соціального капіталу витрати безладу значно більше, і їх скорочення за участю держави супроводжується надмірним зростанням витрат примусу (рис. 1б). Відстань кривої інституційної спроможності від початку координат, де обидва типи витрат дорівнюють нулю, дозволяє судити про внесок соціального

капіталу по горизонтальному і вертикальному напрямках в суспільний добробут і економічне зростання.

Роль соціального капіталу в роботі інститутів дозволяє поєднати два, здавалося б, взаємовиключні погляди на зв'язок інститутів і економічного благополуччя: згідно інституційної гіпотези, інститути є передумовою розвитку, а гіпотеза розвитку стверджує, що причинний зв'язок спрямовано протилежно. З належними застереженнями справедливі обидва твердження: ефективні інститути дійсно сприяють зростанню, а економічне зростання, в свою чергу, підвищує освітній рівень населення і зміцнює середній клас, що сприяє накопиченню соціального капіталу, а в підсумку – поліпшенню інститутів [15; 22].

Довіра і норми як форма соціального капіталу сприяють колективним діям, виступають елементами культури, яка передається з покоління в покоління і формується в процесі еволюційного відбору. Культура втілюється в перевагах індивідів, функції корисності яких залежать не тільки від особистого статку, але і від того, якою мірою індивідуальна поведінка відповідає суспільним нормам – дотримання норм підвищує корисність (ефект, відомий під назвою «warm glow», «тепле світіння»), а відхилення від них карається внутрішніми «моральними санкціями» [23].

Інша форма соціального капіталу – мережі – підвищує ефективність подібних «горизонтальних (моральних) санкцій», поширюючи інформацію про минулу поведінку [24, 25, 26].

Відповідно до класифікації Р. Патнема соціальний капітал на індивідуальному рівні поділяється на два види. Перший вид капіталу – зв'язує (виключає): відносини між членами досить однорідних груп, такими як члени сім'ї та близькі друзі, подібні з поняттям сильних зв'язків. Цей вид капіталу допомагає людині бути прийнятим в даному співтоваристві. Другий вид капіталу – включає відносини зі знайомими, партнерами і колегами [27, с. 23].

Економічну сутність соціального капіталу можливо з'ясувати через його функції в економіці (рис.1.1.2).

Функції соціального капіталу в економіці:

1) соціальний капітал за рахунок підвищення довіри дозволяє знизити трансакційні витрати;

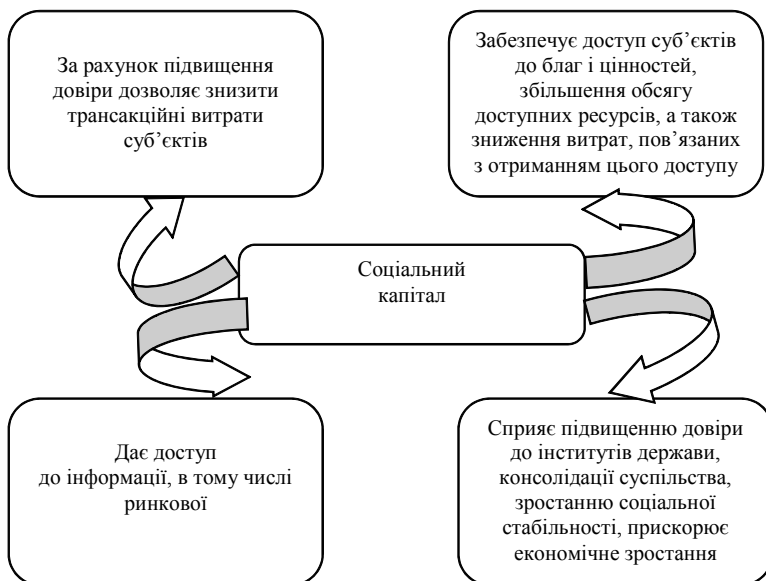


Рис. 1.1.2. Функції соціального капіталу
Складено автором на основі [1]

2) він забезпечує доступ суб'єктів до благ і цінностей, збільшення обсягу доступних ресурсів, а також зниження витрат, пов'язаних з отриманням цього доступу. Соціальний капітал дає можливість використовувати ті ресурси, якими даний індивід не володіє, а також багаторазово підвищувати цінність наявних ресурсів. Причому забезпечення доступу до деяких благ специфічно для соціального капіталу і не може бути реалізовано при його повній відсутності;

3) соціальний капітал дає доступ до інформації. Звичайні ринкові відносини характеризуються недосконалістю інформації, а саме її недоступністю, закритістю, однобічністю, що призводить до зростання витрат на отримання достовірних і об'єктивних відомостей;

4) соціальний капітал сприяє підвищенню довіри до інститутів держави, консолідації суспільства, зростання соціальної

стабільності і, в кінцевому рахунку, – прискоренню економічного розвитку [1, с. 74].

Розподіл соціального капіталу за рівнями ґрунтується на інституційній структурі соціально-економічної системи. Дані відносини складаються між економічними агентами на різних рівнях усупільнення соціального капіталу і регулюються нормами поведінки, що підвищує ефективність їх діяльності в масштабах рівня. Під усупільненням соціального капіталу розуміються економічні кордони (масштаб) освіти і присвоєння соціальної ренти, яка отримується все більшою кількістю економічних агентів у міру переходу на більш складні рівні незалежно від їх попередніх вкладень. Виділяють нано-, міні-, мікро-, мезо-, макро- і глобальний рівні (рис.1.1.3).

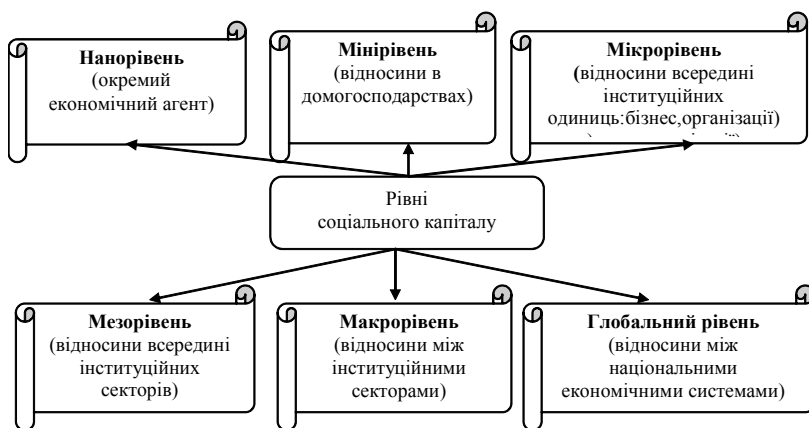


Рис.1.1.3. Рівні соціального капіталу в економіці
Складено автором на основі [1]

В рамках нанорівня розглядається окремий економічний агент; мінірівня – відносини, що виникають в домогосподарствах; мікрорівня – відносини всередині інституційних одиниць (бізнес, некомерційні організації (НКО)); мезорівень – відносини всередині інституційних секторів; між інституційними одиницями (галузь, регіон); макрорівень – відносини між інституційними секторами

(держава); в рамках глобального рівня – відносини між національними економічними системами.

При цьому слід звернути увагу на вигоди, що здобуваються господарюючими суб'єктами з реалізації соціального капіталу на кожному з рівнів. Є. І. Діскін позначив дані вигоди як соціальну ренту. Соціальна рента – це частина прибутку, який отримують за рахунок створення локального інституційного середовища і «за рахунок розвитку соціального порядку – використання соціального капіталу, накопиченого в даній країні або навіть у відповідному регіоні» [28]. З нашої точки зору, соціальну ренту необхідно ділити за типами залежно від рівня усупільнення соціального капіталу. Отримується вона за рахунок відмінностей в доступі до локального інституційного середовища, заснованого на відповідних цінностях, і як наслідок – до економічних благ.

Певні рівні усупільнення соціального капіталу генерують соціальну ренту різного рівня. Так глобальний рівень і макрорівень генерують соціальну ренту I типу, мезо- і мікрорівень – соціальну ренту II типу, міні- і нанорівень – соціальну ренту III типу.

Соціальна рента I – частина прибутку, яку видобувають за рахунок створення локального інституційного середовища. У даному випадку володарями зазначеної ренти стають учасники цього інституційного середовища, що надає їм особливі вигоди в порівнянні з економічними агентами, які діють в інших умовах. Соціальну ренту такого типу отримують підприємці певного регіону. На відміну від них підприємці регіону, де соціальний капітал виявляється менш розвиненим, не можуть отримувати подібну ренту.

Соціальна рента II видобувається завдяки приналежності до певної групи мікро- та мезорівня. Це частина прибутку, яку вдається отримати за рахунок зниження трансакційних і виробничих витрат: наприклад, якщо партнери довіряють один одному, то скорочуються витрати ведення бізнесу. Згідно М. В. Курбатовій та Н. Ф. Апаріній, джерелом даної ренти може бути дуальність норм, тобто їх диференційоване застосування в залежності від розподілу учасників на «своїх» (агентів, що входять в дане соціальне утворення) і «чужих» (агентів, що не входять в нього) [29,

с. 51]. На відміну від соціальної ренти І типу подібний дохід тісно пов'язаний з попередніми вкладенням економічного агента.

На рівні окремого економічного агента і мініуровнях існує можливість отримання соціальної ренти ІІІ, яка представляє прибуток, видобутий за рахунок використання особистих якостей, соціальних зв'язків, положення в групі. Таку ренту отримують «оператори» мережі, що мають можливість регулювати доступ учасників мережі до її ресурсів і до ресурсів інших мереж, з якими вони пов'язані. Переваги соціальної ренти ІІІ демонструє наступний приклад: окремі підприємці раніше, ніж конкуренти, отримують інформацію про ті чи інші проекти, події і використовують її для мінімізації збитку, що загрожує або максимізації вигоди; крім того, їм може бути полегшений доступ до поставок тих чи інших ресурсів, ринків збуту, можуть бути надані послуги із захисту від конкурентів, створені сприятливі умови ведення бізнесу (видача ліцензій, сертифікація, частота різних перевірок).

Отже, соціальний капітал впливає на економічний розвиток на всіх рівнях соціально-економічної системи, що в кінцевому підсумку приносить прибуток економічному агенту у вигляді соціальної ренти різного типу. У міру переходу на кожний наступний рівень усупільнення соціального капіталу змінюються джерела формування соціальної ренти, а також одержувані економічні переваги, пов'язані з економією витрат, додатковим приростом національного продукту і доходу.

Дослідження інституційної природи соціального капіталу дозволяє дати наступне його визначення: «Соціальний капітал являє собою сукупність структурованих соціально-економічних відносин, заснованих на взаємно визнаних неформальних інститутах (нормах і цінностях), дотримання яких приносить вигоду суб'єктам цих відносин у вигляді соціальної ренти [1, с. 74].

Список використаних джерел

1. Ларионова Н.И. Экономический подход к социальному капиталу / Н. И. Ларионова // Экономика образования. – 2014. – №4. – С.73–78.
2. Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // Handbook of

Economic Growth / Ph. Aghion, S. Durlauf (eds.). – Amsterdam: Elsevier, 2005. – Vol. 1, Ch. 26.– P. 639–699.

3. Putnam R. Bowling alone: the collapse and revival of American community / R. Putnam. – N.Y. : Simon Schuster, 2000.

4. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy / R. Putnam. – Princeton: Princeton University Press, 1993.

5. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.

6. Putnam R. Op. cit. ; Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital / R. Putnam / European Journal of Political Economy. – 2006. – Vol. 22. – No 1. – P. 22–40.

7. Keefer Ph., Knack S. Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics / Ph. Keefer, S. Knack // C. Menard, M. Shirley (eds.). Handbook of New Institutional Economics. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2005. – P. 701–725.

8. Djankov S. The New Comparative Economics / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes // Journal of Comparative Economics. – 2003. – Vol. 31. – No 4. – P. 595–619.

9. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / Douglass C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

10. Поліщук Л. Корпоративна соціальна відповідальність або державне регулювання: аналіз інституційного вибору / Л. Поліщук // Питання економіки, 2009. – № 10. – С. 4–22.

11. Putnam R. Op. cit. ; Aghion P. Regulation and Distrust / P. Aghion, Y. Algan, P. Cahuc, A. Shleifer // Quarterly Journal of Economics. – 2010. – Vol. 125. – No 3. – P. 1015–1049.

12. Knack S. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, Ph. Keefer // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112. – No 4. – P. 1251–1288.

13. Acemoglu D. Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – Vol. 117. – No 4. – P. 1231–1294.

14. Easterly W. Tropics, Germs, and Crops: How Endowments

Influence Economic Development / W. Easterly, R. Levine // *Journal of Monetary Economics*. – 2003. – Vol. 50. – No 1. – P. 3–39.

15. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development / D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // *Journal of Economic Growth*. – 2004. – Vol. 9. – No 2. – PP. 131–165.

16. Putnam R. *Op. cit.*; Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. *Op. cit.*; Denisova I. What Do Russians Think about Transition? / I. Denisova, M. Eller, E. Zhuravskaya // *Economics of Transition*. – 2010. – Vol. 18. – No 2. – P. 249–280.

17. Довіра громадян України до суспільних інститутів [Електронний ресурс] – URL: http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf (дата звернення 23.02.2019).

18. Паніотто В. І. Довіра соціальним інститутам, грудень 2018 р. [Електронний ресурс] – URL: https://www.kiis.com.ua/materials/pr/20192901_confidence%20to%20institutions

19. Поліщук Л. Нецільове використання інститутів: причини і наслідки / Л. Порліщук // *Питання економіки*. – 2008. – № 8. – С. 38–44.

20. Woolcock M. The place of social capital in understanding social and economic outcomes / M. Woolcock // *Canadian Journal of Policy Research*. – No 2. – 2001. – P. 11–17 [Electronic resource] – URL: <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.

21. Галушка З. І. Соціальний капітал як суспільне благо: проблеми формування в процесі ринкової трансформації / З. І. Галушка // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2017. – Вип. 27. – Ч. 1. – С. 7–10.

22. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. *Op. cit.*; Glaeser E. Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *Journal of Economic Growth*. – 2004. – Vol. 9. – No 3. – P. 271–303.

23. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // *American Journal of Sociology*. – 1998. – Vol. 94, Supplement. – PP. 95–120.

24. Tabellini G. The Scope of Cooperation: Values and Incentives / G. Tabellini // *Quarterly Journal of Economics*. – 2008. – Vol. 123. – No 1. – P. 905–948.

25. Tirole J. A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) / J. Tirole // *Review of Economic Studies*. – 1996. – Vol. 63. – No 1. – P. 1–22.

26. Benabou R. Incentives and Prosocial Behavior / R. Benabou, J. Tirole // *American Economic Review*. – 2006. – Vol. 96. – No 5. – P. 1652–1678.

27. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // *МЭиМО*. – 1995. – № 4. – С. 5–7.

28. Дискин И. Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И. Е. Дискин. – 1998. – № 4. – С. 5–18.

29. Курбатова М. В., Апаріна Н. Ф. Соціальний капітал підприємця: форми його прояви і особливості в сучасній російській економіці / М. В. Курбатова, Н. Ф. Апаріна // *Економічний Вісн. Ростовського держ. ун-ту*. – 2008. – № 4. – С. 48–56.

30. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have An Economic Payoff? / S. Knack, P. Keefer // *A Cross-Country Investigation, Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – № 112 (4). – P. 1251–1288.

31. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Op. cit. ; Bjornskov Ch. Op. cit. ; Tabellini G. Institutions and Culture / G. Tabellini // *Journal of the European Economic Association Papers and Proceedings*. – 2008. – Vol. 6. – No 2–3. – P. 255–294.

32. Glaeser E. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // *NBER Working Paper*. – 2000. – P. 37–48.

33. Beugelsdijk S. Trust and Economic Growth: a Robustness Analysis / S. Beugelsdijk, H. De Groot, T. van. Schaik // *Oxford Economic Papers*. – 2004. – Vol. 56. – No 1. – P. 118–134.

34. Beugelsdijk S. Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test / S. Beugelsdijk, T. van. Schaik // *European Journal of Political Economy*. – 2005. – Vol. 21. – No 2. – P. 301–324.

35. Fidrmuc J. Mind the Gap! Social Capital, East and West / J. Fidrmuc, K. Gerxhani // *Journal of Comparative Economics*. – 2008. – Vol. 36. – No 2. – P. 264–286.

36. Блом Р. Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии / Р. Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно // Мир России. – 2005. – Т. XIV. – № 2. – С. 54–64.

37. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку / Дж. Стиглиц // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С. 34–46.

38. Стиглиц Дж., Эллерман Д. Макро- и микроэкономические стратегии для России / Дж. Стиглиц, Д. Эллерман // Бюллетень ЭКААР. – 2000. – С. 78–86.

39. Головкин Б. Стан корупції в митній справі / Б. Головкин // Світ без корупції: міф чи реальність? : матеріали дискусійної панелі Першого Харк. міжнар. юрид. форуму «Право та проблеми сталого розвитку в глобалізованому світі» (м. Харків, 3–6 жовтня 2017 р.). – Харків : Право, 2017. – 142 с.

40. Дегтярев А. Коррупционная основа административных барьеров / А. Дегтярев, Р. Маликов // Вопр. экономики. – 2003. – № 11. – С. 74–82.

41. Индекс восприятия коррупции: Пресс-релиз [Электронный ресурс] – URL: <http://www.transparency.org> (дата обращения 23.02.2019).

42. Glaeser E. Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // Journal of Economic Growth. – 2004. – Vol. 9. – No 3. – P. 271–303.

43. Fisman R. Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets / R. Fisman, E. Miguel // Journal of Political Economy. – 2007. – Vol. 115. – No 6. – P. 1020–1048.

44. Inglehart R. Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence / R. Inglehart, Ch. Welzel. – Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

45. World Bank's Social Capital Initiative; Grootaert C., van Bastelaer T. Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative / SCI Working Paper. – No. 250. – Washington: The World Bank, 2001.

46. Glaeser E. Measuring Trust / E. Glaeser, D. Laibson, J. Scheinkman, C. Soutter // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – No 3. – P. 811–846.

47. Гуриев С. М. Три источника – три составных части экономического империализма / С. М. Гуриев // *Общественные науки и современность (ОНС)*. – 2008. – №3. – С. 34–39.

48. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // *Экономика и мат. методы*. – 2012. – Т. 38. – Вып. 4ю

49. Янишівський, В. М. Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону / В. М. Янишівський // *Демографія та соціальна економіка*. – 2010. – № 2. – С. 16–25.

50. Длугопольский А. В. Роль социального капитала в совершенствовании развития социально-экономических систем / А. В. Длугопольский // *JIS*. – 2013. – №3 [Electronic resource] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-sotsialnogo-kapitala-v-sovershenstvovanii-razvitiya-sotsialno-ekonomicheskikh-sistem> (дата обращения: 24.02.2019).

51. Human Development Index (HDI) / Human Development Reports [Електронний ресурс] – URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (дата звернення 23.02.2019).

52. Download – Global Open Data Index [Електронний ресурс] – URL: <https://index.okfn.org/download/> (дата звернення 24.02.2019).

53. ITU / 2017 Global ICT Development Index [Електронний ресурс] – URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html> (дата звернення 24.02.2019).

54. Corruption Perceptions Index 2017 – Transparency International [Електронний ресурс] – URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017#table. (дата звернення 24.02.2019)].

55. Doing Business / DataBank [Електронний ресурс] – URL: <http://databank.worldbank.org/data/source/doing-business> (дата звернення 24.02.2019).

56. Current & Historical Data | World Justice Project [Електронний ресурс] – URL: <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index/wjp-rule-law-index-2017–2018/current-historical-data>.(дата звернення 24.02.2019)].

57. Global Competitiveness Report 2015–2016 – Reports – World Economic Forum [Електронний ресурс] – URL: <http://reports>.

weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/downloads (дата звернення 24.02.2019).

58. The Inclusive Growth and Development Report 2017–World Economic Forum [Електронний ресурс] – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (дата звернення 24.02.2019).

59. Adzhemohlu D., Robinson J. A. Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business / D. Adzhemohlu, J. A. Robinson . – N. Y., 2012. – 693 P.

60. Индекс инклюзивного развития Украины [Экономический ресурс] – URL:<https://biz.censor.net.ua/m3051027> (дата звернення 24.02.2019).

1.2. Оцінка впливу інституту освіти на якість соціального капіталу

В сучасних умовах конкурентні переваги економічних систем багато в чому досягаються не за рахунок природних ресурсів, а знань, інформації, інновацій, які виступають основою економічного зростання країн. Перехід суспільства до постіндустріальної стадії розвитку дозволяє розглядати освіту як одну з форм капіталу людини. Рівень освіти найчастіше виступає саме соціальною характеристикою індивіда [1]. Критерії оцінки цього капіталу, способи його отримання і трансляції сьогодні значно змінилися, як змінилися і мотиви отримання освіти, її терміни, форми і зміст.

Згідно з економічним трактуванням американського соціолога Дж. Коулмана, соціальний капітал вважається особистим ресурсом для досягнення особистих і колективних цілей, виходячи з максимізації користі.

Соціальний капітал розглядається як ресурс для досягнення економічних, політичних, соціальних цілей.

Багатогранність самої форми соціального капіталу, з одного боку, впливає на вибір мотивів отримання вищої освіти. З іншого боку, соціальний капітал стає об'єктом формування в умовах вищої освіти і головним ресурсом, що забезпечує подальші соціальні зв'язки і відносини людини, його приналежність до певної соціальної групи і соціальної верстви, довіру до соціальних інститутів і т. ін.

Дж. Коулмен не обмежується одним видом капіталу. Він виділяє три види капіталу, що впливають на отримання людиною освіти: фінансовий, людський і соціальний [2]. Фінансовий капітал вимірюється сімейним багатством, яке дозволяє зробити більший вибір на ринку освітніх послуг. Людський капітал визначається рівнем освіти батьків, який виступає певним потенціалом для освітнього середовища дитини. Нарешті, соціальний капітал полягає в здатності батьків залучати дітей до процесу навчання, мотивувати їх на навчальні заняття. Соціальний капітал більш важливий для освіти дитини.

Крім того, вищу освіту, так само як і соціальний капітал, можна розглядати з двох точок зору – як ресурс кожної людини і як ресурс всього суспільства в цілому. На рівні окремого індивіда освіта, як і соціальний капітал, виступає приватним благом. У міру розширення соціальних взаємодій, при переході на рівень соціальної групи або суспільства і освіта, і соціальний капітал набувають властивостей суспільного блага. Тому і освіту, і соціальний капітал за своєю суттю не можуть бути виключно індивідуальною потребою, особливо в сучасному суспільстві. І отримання більш високого рівня освіти, і встановлення соціальних зв'язків у системі освіти, і нарощування соціального капіталу кожен з нас пов'язує з очікуванням будь-яких вигод від участі в соціальних мережах. І вигоди ці найчастіше мають нематеріальний характер.

В інтелектуальній економіці помітне економічне зростання можливе не за рахунок матеріальних ресурсів, а за рахунок нематеріальної складової. Проблема вимірювання ступеня впливу освіти, як нематеріального ресурсу, на економічний розвиток має свою історію. Теоретичне обґрунтування економічної ефективності освіти, на думку А. Сміта, полягає в наступному. Витрати, пов'язані з продуктивними вкладеннями в навчання працівника, не тільки служать для полегшення праці і сприяють зростанню його продуктивності, але і відшкодовуються разом з прибутком.

Поряд з економічною ефективністю велике значення мають і інші позитивні ефекти освіти. Серед них і такі: зниження рівня злочинності, зменшення залежності населення від систем соціального забезпечення, підвищення рівня культури в суспільстві, поліпшення функціонування державних установ, громадських організацій тощо. Все це свідчить про багатогранну і високу соціально-економічну ефективність освіти.

Слід зазначити, що закордонні інтегральні індикатори, що характеризують економічний розвиток держави в цілому або результати його впливу на окремі сфери життєдіяльності людей, найчастіше включають освітні характеристики. Так, наприклад, британським аналітичним центром The Legatum Institute щорічно розраховується індекс процвітання країн світу [4]. Для оцінки

економічного зростання він передбачає оцінку наступних складових:

- освіта, спрямована на розвиток людського капіталу;
- середовище, з можливістю реалізації своїх здібностей;
- ступінь свободи, з якої можна вибрати свій життєвий шлях.

Очевидно, виникає необхідність кількісного виміру нематеріальних характеристик, що впливають на рівень якості життя населення.

Порівняльний аналіз індикаторів освітньої системи грає ключову роль у формуванні обґрунтованої освітньої політики, дозволяє визначити орієнтири, передбачити проблеми та ризики, нарешті, підвищити ефективність національних освітніх систем і їх конкурентоспроможність.

Визнаючи це, все більше країн включаються в міжнародні програми статистичних обстежень, витрачають ресурси на розбудову національної статистики та проведення спеціальних обстежень. Однак необхідно підкреслити, що до міжнародних зіставлень і прямих порівнянням необхідно підходити з обережністю, з огляду на колосальні відмінності в специфіці окремих країн: від географічного положення та клімату до інституційних і культурних традицій. Проте, попри всі обмеження порівняльні дослідження залишаються практично єдиним інструментом оцінки стану і динаміки розвитку національних систем. Проведення порівняльного аналізу дозволяє зрозуміти, наскільки освітня система тієї чи іншої країни за своїми структурними характеристиками, результатами, залученими ресурсами відрізняється від створених тенденцій і моделей в світі і в окремих групах країн.

У світі впроваджено кілька моніторингових програм, за допомогою яких можна оцінювати і порівнювати системи освіти. Серед найбільш поширених – освітні індикатори ЮНЕСКО і індикатори ОЕСР.

З ініціативи ЮНЕСКО, починаючи з 1991 р, на основі аналізу освітніх індикаторів публікуються результати порівняльних досліджень стану освітніх систем багатьох країн світу. Аналогічні дослідження, починаючи з 1993 року, проводить також і ОЕСР. Так, в доповіді «Погляд на освіту 2011: індикатори ОЕСР» пред-

ставлено порівняльний аналіз основних індикаторів освіти 42 країн. Доповідь складається з чотирьох частин: «Результативність освітніх інститутів і вплив освіти»; «Фінансові та кадрові ресурси, які інвестуються в освіту»; «Доступ до освіти, участь, прогрес»; «Освітнє середовище школи».

У світовій практиці для оцінки розвитку інтелектуального потенціалу суспільства застосовується індекс, який концептуально є найважливішим компонентом більш загального показника, який отримав найменування індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Він обчислюється за ініціативою ООН з 1990 р. практично для всіх країн світу. ІРЛП і є, як відомо, інтегральним показником, що включає в себе: індекс очікуваної тривалості життя, рівень освіти дорослого населення, валовий внутрішній продукт на душу населення і може перебувати в межах від 0 до 1. Для України цей показник становить величину менше 0,7. Це відповідає середньому рівню розвитку людського потенціалу. З 1993 р. до 2001 р. Україна перемістилася з 45-ого на 75-е місце. В кінці ХХ ст. Україна займала 91 місце серед 174 країн.

Комбіновані індикатори якості життя населення з урахуванням нематеріального компонента – людських можливостей представлено в таблиці 1.2.1[5].

Ця методика підкреслює виняткову роль навчання, освіти, підготовки висококваліфікованого людського ресурсу. Кількісні характеристики зазначених ознак можуть бути представлені офіційними статистичними показниками: чисельність учнів навчальних закладів усіх рівнів, кількість вищих навчальних закладів, рівень грамотності населення (питома вага населення у віці від 15 років і старші, що вміють читати та писати до загальної кількості населення, %), сукупний коефіцієнт охоплення населення середньою і вищою освітою і т. ін.

Освіта як вид економічної діяльності є рівноправним серед всіх видів економічної діяльності, бере участь у виробництві валового внутрішнього продукту (ВВП) – найбільш уживаного індикатора результатів економічної діяльності країни. Економічний підхід розглядає освіту як джерело економічного зростання, дає його оцінку з позицій економічної ефективності через

Інтегральні показники якості життя населення

Найменування індексу		Структурні компоненти
KEI (Knowledge Economy Index)	Індекс економіки знань	– індекс інституційного режиму, – індекс освіти; – індекс інновацій; – індекс інформаційно-комунікаційних технологій
KI (Knowledge Index)	Індекс знань	– індекс освіти; – індекс інновацій; – індекс інфраструктури знань
HWI (Human Wellbeing Index)	Індекс соціального благополуччя	– рівень здоров'я; – якість популяції; – рівень популяції; – рівень багатства; – освіта; – соціальні зв'язки; – рівень свободи та ін.
HDI (Human Development Index)	Індекс розвитку людського потенціалу	– стандарт рівня життя (значення ВВП на душу населення); – очікувана тривалість життя при народженні; – індикатор знань (рівень освіти)
LE (Life Expectancy)	Показник тривалості життя	– кількість прожитих років
HPI (Happy Planet Index)	Індекс щасливої планети	– екологічний вплив; – тривалість життя; – показники задоволеності життям
HLY (Happy Life Years)	Роки щасливого життя	– роки від народження до смерті; – показники задоволеності життям
GEM (Gender Empowerment Measure)	Показник розширення можливостей жінок	– політичне представництво; – присутність в економічних відносинах; – доступність економічних ресурсів
GDI (Gender-related Development Index)	Індекс Розвитку з урахуванням гендерного фактору	– компоненти індексу розвитку людського потенціалу, що розраховуються окремо для чоловіків та жінок.

підвищення якості робочої сили та продуктивності праці. Накопичення людського капіталу відбувається як в процесі шкільного навчання, який закладає базові знання та навички, так і під час навчання післяшкільного, націленого на отримання певної професії, а також в рамках професійної діяльності. Причому отримані на попередніх етапах навчання вміння і знання підвищують ефективність подальших інвестицій в людський капітал і, як наслідок, забезпечують можливість успішної діяльності в різних областях.

Вищий навчальний заклад дає певні професійні знання і навички, можливість їх практичного застосування і отримання початкового уявлення про професійний ринок праці під час виробничої практики. Також вуз забезпечує освітні кредити, що визнаються на ринку праці і підтверджені репутацією і ім'ям вузу: дипломи бакалавра, спеціаліста, магістра та свідоцтва про набуття наукових ступенів. Але найбільш важливою його функцією є розвиток загального культурного капіталу, який закладає універсальну основу для подальшої професійної діяльності та подальшого розвитку. У макроекономічному масштабі високоосвічена робоча сила являє собою людський потенціал країни.

Таким чином, стан сучасної системи освіти, в кінцевому рахунку, визначає розвиток країни на найближчі роки. Тому логічно стверджувати, що освіта є провідною галуззю виробництва людського капіталу, фундаментом майбутнього благополуччя людини і всього суспільства.

Висновок про існування стійкої та невинуваткової залежності між освітою, економічним благополуччям і лідерством розвинених країн доведене в роботі [6], свідчить про те, що освіта створює сприятливі умови для стабільності і розвитку соціально-економічних і політичних інститутів суспільства. Так, Норвегія – лідер в рейтингу серед 29 країн і за показником ВВП на душу населення (з урахуванням ПКС), і щодо участі населення в процесах безперервної освіти.

Результати, які отримали вчені щодо значення освітнього фактору, практично збігаються: сумарний вплив всіх факторів, за винятком освіти, становить не більше 40%. Отже, 60% доходів

людини пояснюються рівнем його освіти [7]. Роль освіти полягає не тільки в збільшенні рівня доходів, але і в розширенні можливостей людини, доступності благ, які роблять його життя цікавішим, змістовним, щасливим. Освіта розглядається як необхідне благо для зміцнення здоров'я і забезпечення активного довголіття людини, для виховання більш здорових і благополучних нащадків, для збереження сприятливого навколишнього середовища, для взаєморозуміння різних груп населення. Країни з розвиненою ринковою економікою вже давно головною формою ефективних капіталовкладень суспільства розглядають переважно розвиток людини. Особливо це стосується країн, що не володіють запасами сировинних ресурсів і країн із зруйнованою в роки Другої світової війни матеріальною базою, таких, як Тайвань, Корея, Японія, Німеччина. Наприклад, в США вартість всіх матеріальних і трудових витрат на навчання працівника становить не менше 400 тис. дол. А на підготовку науково-технічного працівника (на всіх етапах його життя) витрачається сумарно до 800 тис. дол. Це в той час як вартість машин, техніки та обладнання, що припадає на одного зайнятого у виробництві, становить 15–16 тис. дол [7]. Стратегія, розрахована на людський фактор, забезпечила і продовжує забезпечувати цим країнам високу динаміку економічного розвитку і високу ступінь соціалізації.

Головна особливість високорозвинених країн полягає в тому, що наука до кінця XX століття вже стала найважливішою продуктивною силою.

У суспільстві та економіці знань дві сфери життєдіяльності: наука та освіта набувають ключового значення і стають провідними продуктивними силами. Важливо підкреслити, що соціально масштабну продуктивну функцію набуває не тільки наука, але й освіта, яка стає безперервним і здійснює професійну підготовку та перепідготовку інтелектуальних працівників протягом усього економічно активного періоду життя громадян.

Зарубіжний досвід показує, що в економічно розвинених країнах вищі навчальні заклади є центрами зосередження наукової діяльності, ефективність якої ілюструють дані, що наведено в таблиці 1.2.2.

Показники ефективності університетів США [7]

Університет	Витрати на науково-дослідницьку діяльність, млн дол.	Доходи від науково-дослідницької діяльності, млн дол.
м. Нью-Йорк	157,0	210,0
штат Огайо	3,3	24,0
штат Мінесота	56,0	594,0

Для України традиційними є дотримання високих стандартів освіти та значні досягнення у розвитку цієї галузі. Рівень охоплення освітою вище, ніж в країнах із середнім доходом, а в багатьох випадках досягає рівня країн з високим рівнем доходів. Грамотність серед дорослого населення є майже загальною, а частка людей з вищою освітою перевищує рівень багатьох країн з істотно вищим показником ВВП на душу населення. Згідно з даними «Звіту про розвиток людини за 2004 рік», рівень грамотності дорослого населення в Україні в 2002 році становить 99,6%, рівень грамотності молоді – 99,9%, сукупна частка учнів – 84%, а індекс рівня освіти – 0,94. Країни, які знаходяться попереду України за загальним індексом людського розвитку, мають індекс рівня освіти менше, ніж в нашій країні, і в загальному підсумку за індексом рівня освіти Україна займає 36 місце серед 177 держав. З точки зору концепції людського розвитку в системі освіти і професійної підготовки в Україні за роки незалежності виявляються як позитивні, так і негативні сторони і тенденції [8].

В Україні розроблено Національну методичку регіональної оцінки людського розвитку, яка має ієрархічну структуру і враховує значення показників, об'єднаних у шість блоків: відтворення населення, соціальна ситуація, комфортність проживання в регіоні, матеріальне благополуччя, зайнятість і умови праці, освіта [8].

Аналіз структури і динаміки соціально-економічної категорії «людський капітал» в Україні свідчить про значну регіональну варіацію показників, які її формують [9].

Так, у рейтингу адміністративно-територіальних одиниць України Харківська область у 2005 р. входила в групу регіонів-

лідерів (3-є місце) і по всіх блоках показників зберігала загальну тенденцію. Поряд з цим, група регіонів характеризувалася значною варіацією рангів різних характеристик. Наприклад, Івано-Франківська область за показниками соціальної ситуації займала 2-є місце, а за рівнем освіти – 23-є. У 2014 р Харківська область займає 1-є місце в загальному рейтингу і 21-є – за показниками відтворення населення.

Особливо слід відзначити вплив регіональних тенденцій міграційних процесів сучасної України на стан людського капіталу. Активізація і зовнішньої, і внутрішньої міграції змінюють його якість, оскільки в даний час змінюються її мотиви. В цілому за 2014 р відзначається позитивний міграційний приріст населення України. Однак, число областей з негативним сальдо міграції збільшується. Населення східних регіонів або залишає територію України, або переміщується в межах країни. Про це свідчать найвищі негативні показники міграції Донецької і Луганської областей. Через об'єктивні причини Харківська область має найвищий показник міграційного приросту за останні роки (30,2 продецимілле) [10].

Диференціація регіонів за обсягом, складом і якістю людського капіталу є одним з визначальних чинників економічного розвитку. Успіхів в економічному розвитку може досягти регіон, в якому створені сприятливі умови для накопичення людського капіталу. Це означає, що загострення конкуренції між регіонами за людський капітал в умовах його дефіциту також неминуче.

За даними офіційної статистики вагоміші показники якості людського капіталу характерні для урбанізованих територій (м. Київ, Харківська область, Одеська область та ін.). Тут сконцентрована велика кількість вищих навчальних закладів і робочих місць, що вимагають високої кваліфікації зайнятих. Людський капітал працівників наукових, науково-технічних організацій, установ вищої професійної освіти, підприємств, організацій і установ, які здійснюють науково-дослідну і дослідно-конструкторську роботу – основа для формування інноваційної економіки регіону.

Забезпечення якості освіти з урахуванням регіональних особливостей та формування доданої освітньої вартості (цінності),

яка створюється в установах освіти, призводить до необхідності кількісного виміру названих процесів. Аналіз освітнього сектора в країнах, що розвиваються і в Україні, здійснений міжнародними експертами, свідчить про те, що показники якості освіти в таких країнах набагато гірше, ніж кількісні показники, за якими ці країни переважно звітують [2].

Розширюючи перелік статистичних показників, які необхідно збирати від навчальних закладів, необхідно чітко визначитися з переліком показників якості освіти, а також показників, які дозволять контролювати процес набуття компетенцій здобувачами освіти.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що для успішного розвитку освіти необхідна окрема система освітньої статистики. Так, в Сполучених штатах Америки функціонує потужний Національний центр освітньої статистики (National Center for Education Statistics – NCES). Освітньої статистикою Австралії займається Центр освітньої статистики та оцінки. На міжнародному рівні збором даних освітньої статистики для ООН займається Інститут статистики ООН. Діяльність освітніх установ країн Європейського союзу відображена звітами Євростату – офіс статистики Європейського Союзу. Крім того, існують спеціальні статистичні спостереження: Освітня статистика Світового банку та Освітня статистика Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). В цілому слід зазначити, що кожен з описаних вище джерел освітньої статистики, як національного, так і міжнародного рівня, істотно відрізняється від державної статистики України за такими параметрами:

- обсяг і глибина статистичної інформації, що виходить за рамки кількості закладів, чисельності учнів і зайнятих викладачів в навчальному процесі;

- можливість доступу до відомостей в електронній формі, зручній для подальшої обробки;

- концентрація на якісних показниках освіти, грамотності населення тощо.

Вимірювання ролі освітнього потенціалу здійснюється на підставі трьох індексів.

Перший відображає рівень загальної освіченості «дорослого» населення. Тобто, розраховується для тієї частини населення, що в основній своїй масі вже закінчили навчання в навчальних закладах і складають основу зайнятого населення.

Другий індекс – це питома вага студентської молоді в структурі населення, тобто тієї частини населення, яка є резервом поповнення фахівців розумової праці у всіх сферах життя суспільства. З цією метою в якості індексу використовується показник чисельності студентів вищих навчальних закладів в перерахунку на 10 000 населення. Це – так званий коефіцієнт інтелектуалізації населення. З 1995/96 навч. р. до 2007/08 навч. р. в Україні спостерігалось зростання чисельності студентів з 300 до 606 чол. на 10000 населення, з 2008/09 навч. р. по теперішній час відзначається зниження даного показника з 599 до 544 чол. на 10 000 населення. В даний час Україна за показником інтелектуалізації населення знаходиться на одному рівні з США. При цьому слід зауважити, що темпи зростання чисельності студентів не адекватні показникам зростання якісного складу професорсько-викладацьких кадрів, зокрема, докторів і кандидатів наук. Питома вага викладачів, що мають наукові ступені і вчені звання знаходиться на рівні 57% у вишах III–IV рівня акредитації, що недостатньо для якісного забезпечення процесу навчання. Крім того, дана ситуація свідчить про низьку ефективність роботи аспірантури і докторантури. При постійному зростанні чисельності аспірантів і докторантів за період з 1991 по 2011 рр. (в 1,5 і 2 рази відповідно) залишається низьким показник випуску наукових кадрів із захистом дисертації. Так, наприклад, в 2010 р. після закінчення аспірантури захист дисертацій відбувся у 24,2% випускників [4]. Причинами такої ситуації є: низький рівень мотивації молоді до наукової роботи, пов'язаної з падінням престижу науково-педагогічної діяльності та низьким рівнем оплати праці педагога і науковця. Результатом впливу цих факторів є низький рівень зайнятості населення у віці до 34 років в сфері освіти. У 2010 р він становив 11,8% від загальної чисельності зайнятих зазначеного вікового контингенту.

Третій індекс – частка витрат на освіту у загальному обсязі

ВВП. Даний показник має позитивну динаміку: з 4,2% в 2000 р. до 7,3% в 2009 р.

В практиці національної статистики оцінка людського капіталу здійснюється, зокрема, за допомогою показників кількості викладачів та вищих учбових закладів на душу населення, питомої ваги випускників вузів в загальній кількості тих, що поступили серед чоловіків і жінок та ін. Ці показники мають специфічну методику розрахунку і різний рівень адекватності реальному стану людського капіталу. Проте, більшості з приведених характеристик властиві проблеми якості інформаційної бази розрахунку.

Зокрема, слід зазначити особливості розрахунку показників статистики освіти як головного суб'єкта відтворення людського капіталу. Головним джерелом інформації про державні установи освіти залишається державна статистична звітність, що представляється раз на рік. Інформаційний масив даних, що уточнюють показники державного статистичного спостереження, формується в результаті вибіркових обстежень тих, хто навчається. Вони проводяться не тільки статистичними службами, але і педагогами, соціологами і іншими фахівцями. Менш поширені дослідження, присвячені вивченню рівня життя вчителів шкіл і викладачів вищих учбових закладів.

З переходом до ринку платних послуг, зокрема у області освіти, функціонують приватні учбові заклади, розвивається навчання за програмами зарубіжних університетів, створюється система дистанційного навчання і т.д. Збір даних про такі форми розвитку людського капіталу ускладнено у зв'язку з відсутністю регулярної статистичної звітності. Для вивчення ринку освітніх послуг доцільно проведення вибіркових обстежень.

Для вимірювання ролі науки в створенні і розвитку інтелектуального потенціалу використовуються два показники: питома вага персоналу, зайнятого в сфері науки і наукового обслуговування в загальній чисельності (економічно активного) населення і питома вага витрат на науку (у % до загального обсягу ВВП).

Таким чином, проблема статистичного оцінювання людського капіталу полягає в створенні якісної інформаційної бази, формування якої можливо шляхом поєднання програм державного

статистичного спостереження і вибіркового дослідження, що будуть доповнювати дані поточного статистичного спостереження інформацією, яка деталізує декількісні характеристики людського капіталу.

В умовах інтернаціоналізації освіти результати міжнародних порівнянь дають орієнтири для вироблення ефективної освітньої політики, допомагають визначитися з напрямками розвитку освітніх систем і шляхами підвищення віддачі від вкладень в освіту для всього суспільства і окремих суб'єктів освітнього процесу.

Список використаних джерел

1. Налетова И. В. Высшее образование как социальный капитал // Общественные науки. Социокультурные проблемы современности. Вестник ТГУ выпуск 1((1), 2015, С. 38–42

2. Coleman J. S. Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 1. München: Oldenbourg, 1991. XVI. 474 S.

3. Новожилов Э. Д. Экономическая эффективность образования: теория и практика // Э. Д. Новожилов. Образовательные технологии, №№2 2011 С. 49-59

4. Официальный сайт The Legatum Institute. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>.

5. Еникеева Л. А., Ширшикова М. С. SMART-образование как инструмент роста качества жизни населения в контексте реализации человеческих возможностей в условиях интеллектуальной экономики // Материалы Всероссийской научно-методической онлайн конференции «Проблемы и технологии SMART-образования в экономике, налогообложении и финансах», Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, 16 мая 2014 г.), с.17-20.

6. Балакірева О. М., Левін Р. Я. Українські перспективи навчання впродовж життя в епоху «SMART» // Материалы XVII Международной научно-практической конференции SMART-образование в SMART-обществе: возможные пути адаптации, Харьков, Народная украинская академия, 14 февраля 2019 г.

7. Куценко В. І., Гаращук О. В. Соціалізація економіки – шлях до сталого розвитку та високої якості життя / Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 25–33.

8. Регіональний людський розвиток / Державна служба статистики України. – К.: 2015. – 51 с.

9. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

10. Формування стратегії розвитку освітньої статистики в Україні / В. Ковтунець // Освітня аналітика України. – 2018. – Вип. 1. – С. 5-10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/educanalukr_2018_1_2.

11. Доклад о развитии человека 2004: Культурная свобода в современном многообразном мире / Пер. с англ. публикации ООН *Human Development Report 2004: Cultural Liberty in Today's Diverse World*. – М.: Издательство «Весь Мир», 2004 г.

1.3. Проблеми науки та розвитку наукомісткого виробництва в Україні в контексті формування соціального капіталу

Формування соціального капіталу викликає інтерес соціологів, економістів, юристів, науковців, які вивчають різні аспекти цього неоднозначного явища. Однак на сьогоднішній день існує велике різноманіття визначення сутності дефініції соціального капіталу. Існує ряд вчених, які вважають, що соціальний капітал – це капітал індивіда, інші наполягають, що це, перш за все, капітал організації [1]. На думку Ф. Фукуями, соціальний капітал не може бути створений індивідами, діючими окремо один від одного по їх власний розсуд: «Цей вид капіталу заснований на поширенні більше соціальних цінностей, ніж індивідуальних. Так що досягти його формування значно складніше, ніж інших форм людського капіталу, але також це і від того, що він базується на етичній звичкою, яку також складно змінити або знищити»[2]. Соціальний капітал має синергетичний ефектом, завдяки якому суспільство значно швидше і ефективніше, мінімізуючи власні витрати, здатне продовжувати поступальний рух саморозвитку. Найбільш популярною в науковій літературі є точка зору А. Портеса на соціальний капітал, який розглядає його, як «здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на підставі свого членства у певній соціальній мережі або ширшій соціальній структурі ... Здатність до накопиченню соціального капіталу не є індивідуальною характеристикою особистості, вона є особливістю тієї мережі відносин, яку вибудовує індивід ... соціальний капітал – продукт виключності людини в соціальну структуру» [3].

На наш погляд, це дуже складне явище, яке охоплює різні аспекти життя та діяльності людини, що є невід’ємною частиною соціальної взаємодії. Так, можливо окремо розглянути соціальний капітал науки який є однією з основних складових частин соціального капіталу суспільства. Вивчення структури і особливостей соціального капіталу в науці дає можливість підвищити віддачу від неї, задіяти додаткові важелі підвищення її продуктивності та ефективності, поліпшити управління нею і підвищити її керуваність. Підвищення ефективності наукової діяльності та її

керованості буде сприяти розвитку наукомісткого виробництва та економічному розвитку країни в цілому.

Ряд дослідників виділяють такі основні елементи соціального капіталу, як соціальні мережі, загальні норми, цінності та довіру, які є також структурними елементами соціального капіталу в науці. Соціальний капітал утворюється виникаючими соціальними зобов'язаннями («зв'язками»), як зазначає П. Бурдье в своїй роботі [4], які також притаманні і вітчизняній науці. Соціальні мережі, зв'язку в науці не просто розвинені, для їх формування існують різні форми, в яких здійснюється наукова комунікація, без яких вже багато століть неможливий розвиток науки. Це різноманітні з'їзди, конференції, симпозіуми, наукові семінари, обговорення відкритих публікацій. Останнім часом вони частково перемістилися в віртуальний простір, але ця нова можливість дозволяє формувати ці зв'язки більш інтенсивно і не скасовує старі форми комунікації. В науці вони проводяться регулярно, якщо науковий напрямок активно розвивається [5].

Вони служать не тільки для обміну найактуальнішою науковою інформацією, але і для формування нових особистих контактів і зв'язків між раніше незнайомими між собою дослідниками загальні норми і цінності. Так як в сучасному суспільстві наукова праця здійснюється в великих або дрібних колективах, які утворюють особливу соціальну групу, яка здійснює цю працю на благо всього суспільства, то у науковців є соціальні зобов'язання перед своїми колегами і перед суспільством. Специфіка полягає в тому, що зобов'язання або зв'язки в науці в розвинених країнах світу перебувають під впливом специфічної системи цінностей і норм поведінки. Такі базові норми, які виділив ще Р. Мертон [6; 7], як універсалізм, колективізм, безкорисливість і організований скептицизм надзвичайно відрізняють вчених в розвинених країнах світу від представників бізнесу або мистецтва.

Наявність більш високих цінностей і вимог призводить до того, що соціальний капітал науки повинен мати більш високу концентрацією і більш високу цінність, ніж соціальний капітал інших соціальних груп.

Саме наявність специфічної системи цінностей призводить до

тому, що сучасне міжнародне суспільство схильне довіряти вченим більше, ніж іншим соціальним групам: політикам, держслужбовцям, поліцейським і бізнесменам [4], але не в нашій державі. Норми і цінності науки в міжнародному просторі базуються на ідеях гуманізму і служіння інтересам всього суспільства. Доказом цього служить той факт, що при виникненні в складних ситуаціях або спірних випадків в розвинених країнах світу найавторитетнішою є наукова експертиза, також вчені активно залучаються для складання аналітичних доповідей політиків і бізнесменів. Але в нашій країні наука знаходиться на даному етапі в занепаді, необхідно підвищувати авторитет науки та розвивати соціальний капітал науки, що може призвести до підвищення ефективності наукової діяльності у цілому. Для української науки це дуже актуально, тому що вона переживає процеси реформування і реструктуризації, які йдуть дуже повільно і важко.

Метою дослідження є вивчення проблем науки та напрямків розвитку наукомісткого виробництва в Україні в контексті формування соціального капіталу.

Національна інноваційна система в Україні, як визначається багатьма науковцями та практиками, а також підтверджується станом розвитку економіки країни, є неефективною, має суттєві вади, основним з яких є відрив науки від господарської практики та потреб сучасного ринку. Серед основних проблем, що перешкоджають забезпеченню соціально-економічного розвитку країни та переорієнтації виробництва від сировинної моделі галузей до економіки знань та впровадженню інновацій, є також недосконалість законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної активності, матеріального та морального стимулювання інтелектуальної діяльності, регулювання науково-дослідної діяльності; відсутність політики та загальної стратегії наукового розвитку та забезпечення інноваційного розвитку держави, що породжує спонтанне ініціювання інновацій; відсутність відповідної інфраструктури та дієвих механізмів комерціалізації науково-технічних розробок, забезпечення наукових кадрів та ін.

Темпи сучасного світового економічного розвитку та глобалізаційні процеси викликають гостру необхідність модернізації

і формування інноваційної економіки усіх країн Європи, в тому числі в Україні. Так, швидкоплинні процеси модернізаційно-інноваційного характеру, сучасні інтеграційні тенденції вимагають інтенсифікації наукових досліджень та впровадження механізмів взаємодії інститутів в складних економічних системах. В першу чергу потребують вирішення актуальні проблеми управління економічним розвитком в умовах модернізації та формування інноваційної економіки, а також проблеми управління процесами інтеграції науки, освіти та бізнесу, які можуть забезпечити більш збалансований інноваційний розвиток країни та підвищити її конкурентоспроможність на глобальних ринках.

У зв'язку з цим дослідження та вирішення проблем, які виникають у сферах освіти, науки, виробництві та проблем їх інтеграції в мезоекономіку на сучасному етапі економічного розвитку представляються в дуже актуальними. Так, основу вітчизняного індустріального комплексу становлять галузі, орієнтовані на низько технологічні, низько наукомісткі виробництва та експорт сировини, а факторами забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є традиційні чинники, такі як наявність робочої сили, природних ресурсів, капіталу.

Якщо проблеми та можливі шляхи їх подолання інноваційного розвитку, розвитку освіти та бізнесу доволі широко висвітлюються вітчизняними науковцями, то проблем розвитку наукової сфери, яка є основою для побудови інноваційної держави, приділяється недостатньо уваги.

Актуальність обраного дослідження підтверджує аналіз проблем, з якими стикається вітчизняна наука, а саме:

- низька наукомісткість, екстенсивний тип розвитку вітчизняної економіки, зниження кількості інноваційно-активних підприємств, низький рівень витрат бізнесу на дослідження та інновації;
- непослідовність державної політики щодо розвитку науки, відсутність цілей та стратегій розвитку науки в Україні, неефективна система управління наукою, неефективна організаційна структура, низька інноваційна культура урядовців;
- низька затребуваність науки економікою (створення незатребуваних наукових продуктів) та відірваність науки від

виробництва, низький рівень державного замовлення високотехнологічних продуктів;

- недосконалість правової бази регулювання розвитку науки;
- низький рівень ефективності наукових досліджень, комерціалізації діяльності наукових досліджень, нераціональне використання кредитів, зорієнтованість на грантоїдство, готовність за гранти науково обґрунтовувати будь-що і займатися будь-чим;

- недостатність фінансування, незбалансованість фінансування, відсутність ефективної системи розподілу фінансових ресурсів, відсутність сучасної матеріально-технічної бази та ефективного інформаційного забезпечення наукових досліджень;

- розрив між цілями та задачами науки та освіти (непогодженість дій);

- незабезпеченість гідного рівня життя для науковців, низький рівень матеріального та морального забезпечення і соціального захисту співробітників науково-технічної сфери;

- низький рівень інтеграції у світову науку, наростання у світі наукової нерівності країн, нав'язана Україні ззовні роль донора науково-технічного потенціалу;

- занепад багатьох наукових шкіл, орієнтація на імітативний підхід до науки;

- недостатнє приділення уваги якості підготовки майбутніх кадрів, в тому числі погане знання англійської мови та недостатнє використання нових інформаційних технологій;

- демографічні фактори (віковий склад, брак дослідників середнього віку, терміни переобрання на посади, проблематичність залучення молоді до наукової сфери, відтік наукових та науково-технічних кадрів).

Визначені проблеми потребують негайного їх вирішення, а саме розробки концепції інтеграції освіти, науки та бізнесу в Україні, в тому числі на основі розвитку соціального капіталу.

Соціально-економічні потрясіння, які спостерігаються в світової економічній системі протягом останніх десятиліть, а також очікувані структурні і технологічні перетворення вже активно проявляються в глобальному співтоваристві. Всі ці трансформації, за оцінками експертів розвинених країн [8–15], найближчим часом

призведуть до радикальних змін в процесах створення вартості. У зв'язку з цим прогнозування технологічного розвитку та визначення місця окремих країн на ринку наукоємних і високотехнологічних продуктів і послуг представляється необхідним, незважаючи на високу волатильність і невизначену загальну структуру світового ринку.

Істотні технологічні зміни, викликані проривом наукових досліджень в зв'язку з якою відбувається четвертої технологічної революцією, вже дають про себе знати, несучи в собі руйнівний характер для багатьох традиційних галузей економіки. Це підвищує важливість досліджень очікуваних фундаментальних потрясінь у зв'язку з розвитком технологій і необхідність оцінки наслідків для створення споживчої цінності на ранніх етапах процесів змін.

Очікувані зміни в побудові і розвитку сучасного бізнесу вимагають появи нових підходів і розвитку нових технологій. Зміни в технологіях і продуктах, які виникають у зв'язку з новими відкриттями в науці, можуть бути реалізовані на ринку лише за умови функціонування належної інфраструктури, сприятливого навколишнього середовища і появи нових бізнес-моделей, спрямованих на створення споживчої цінності.

У сучасних умовах з метою забезпечення сталого економічного зростання країни та підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках необхідно розвиток наукоємного сектора економіки і підвищення частки високотехнологічних виробництв у структурі ВВП. Актуальність розвитку високотехнологічних виробництв пов'язана з необхідністю вирішення глобальних проблем людства, забезпеченням зростання продуктивності праці і появою принципово нових товарів і послуг. Сучасні держави, що претендують на провідні позиції в міжнародних рейтингах інноваційного та технологічного розвитку, зацікавлені в досягненні високих показників розвитку наукоємного виробництва і створення нових технологій.

Теоретичні та прикладні аспекти розвитку наукоємного виробництва та високотехнологічної продукції досліджувалися багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. Наприклад, даної пробле-

матики присвятили свої роботи Авдєєв А. [8], Бендик М. [9], Брадуїнський С. [10], Войчак Н. [11], Глазьєв С. [12], Данько Т. [13], Дрекслер Е. [14], Келлей Т. [15], Кизим Н. [16], Роко М. [17], Матюшенко І. [18], Перез С. [19], Рай О. [20], Рігбі Д. [21], Сміл В. [22] та ін.

Розвиток наукових знань починає зумовлювати суттєві виробничі трансформації з останніх десятиліть ХІХ століття, коли широке вживання отримав термін «промислова революція», яка означала в той час процес переходу від аграрної економіки до індустріального суспільства. В даний час цей термін трактується значно ширше [22, 23]. Розглядаючи концепцію промислових революцій, може бути виділена наступна періодизація. Перша «Індустріальна» (кінець ХVІІІ – друга половина ХІХ століття) – визначена необхідністю механізації текстильної промисловості в Великобританії, виникненням парових двигунів, інноваціями у виробництві чавуну. Друга «Технологічна» (друга половина ХІХ – початок ХХ століття) – обумовлена інноваціями виплавки сталі бесемерівський способом, виникненням поточного виробництва і складальної лінії, заснована на наукових досягненнях, а не просто вдалим винаходи, пов'язана з появою масового виробництва, поділу праці. Третя «Інформаційна» (з 1970-х ХХ століття – початок ХХІ століття) – обумовлена використанням комп'ютерної техніки, верстатів з ЧПУ, комп'ютерної обробки якісної і логістичної інформації, комп'ютеризацією широкого спектра ручних завдань (бухгалтерський облік, управління запасами і планування). Четверта «Когнітивна» (початок ХХІ століття) – обумовлена різким стрибком науково-технічного розвитку в різних областях знань, використанням кіберфізических систем на основі конвергентних NBIC-технологій (N (nano), C (cogno), B (bio), I (info)) для впровадження орієнтованого на споживача «Інтернету речей», технологіями машинного взаємодії, розвитком відновлюваних джерел енергії, нанотехнологій, атомного точного виробництва і ін.

Саме прояв тенденцій четвертої науково-технічної революції визначає підвищення значущості розвитку і збільшення частки наукомісткої продукції і високотехнологічних виробництв в економіці окремих країн глобального ринку. Так, всесвітньо відомим

американським вченим Е. Дрекслер [14] відзначається, що саме нанотехнології є основою становлення майбутньої цивілізації XXI століття при переході до так званого атомарного точного виробництва (АТП). Нанотехнології дозволять кардинально підвищити енергоефективність, скоротити матеріал

У 2011 році з ініціативи німецьких бізнесменів, політиків і вчених на чолі з Ч. Гріфдстаффом (Siemens PLM Software) з'явилася ще одна концепція Четвертої промислової революції, яка отримала назву «Індустрії 4.0», яка названа засобом підвищення конкурентоспроможності обробної промисловості Німеччини за допомогою інтеграції «кіберфізических систем» (або CPS) і виробничих процесів [23]. CPS – це інтеграція машин і людської праці, яка використовує Інтернет за допомогою процесу створення мережі машин, які не тільки виробляють високоточні продукти, а й автономно змінюють виробничі шаблони в міру необхідності.

Дана концепція визначає наступні пріоритетні напрямки розвитку наукоємного виробництва: розвиток систем контролю виробничих процесів (впровадження датчиків стану обладнання, параметрів потоків сировини і стану (типорозмір, склад і т. п.) Продуктів, що виробляються); поява інтелектуальних систем управління виробництвом (оптимізація всіх внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів), робототехніки та інтелектуальних систем в області «Інтернету речей»; поява систем створення і перетворення (вирощування) матеріальних об'єктів, включаючи 3D-друк; розвиток інфузійних технологій; перспективних методів обробки поверхонь і роботи з термопластами (в тому числі, ростових технологій); впровадження багатовимірного моделювання складних виробів, що дає можливість оптимізації різних їх параметрів (міцності, терміну життя, процесів виробництва) і кастомізації об'єкта, модифікації продуктів виходячи з індивідуальних потреб замовника; поява нових матеріалів, ефективних при створенні перспективних виконавчих пристроїв для ростових технологій: композиційні матеріали, наноматеріали та ін. [24–30].

Створенню нових ринків і галузей, які сприяють зростанню продуктивності праці, підвищенню конкурентоспроможності окремих секторів і національних економік на думку експертів

реалізують цю концепцію, сприяє поява технологій «Індустрії 4.0» в поєднанні з факторами Smart TEMP: T (technology) – розумні технології; E (environment) – розумна середовище; M (manufacturing) – розумне виробництво; P (products) – розумні продукти [18].

Прояв результатів Четвертої промислової революції в національних економіках країн світу можна проаналізувати за допомогою оцінки частки наукомісткої продукції і послуг в ВВП країни.

Розвиток нових технологій і наукомісткого виробництва передбачає витрати певних ресурсів від інтенсивності та ефективності використання яких, багато в чому залежить і місце окремих держав у світовій науково-інноваційної діяльності. Як наслідок, визначає темпи зростання ВВП і, в цілому, рівня життя населення країни.

Це обумовлює необхідність вивчення тенденцій науково-інноваційного розвитку в світі, а також визначає необхідність регулярного моніторингу показників, що відображають стан і рівень розвитку наукомістких галузей країн-лідерів глобального ринку.

Фундаментальною передумовою позиціонування національних економік на глобальному ринку наукомісткої і високотехнологічної продукції є виділення окремих показників, що характеризують науково-виробничий потенціал країни. Однак рівень науково-технічного розвитку національної економіки досить складно охопити одиничними показниками, тому що неможливо відобразити весь спектр наукових досягнень, розвитку і появи нових технологій, які використовуються в комунікаціях, медицині, виробництві тощо. Крім того, багато аспектів створення і поширення наукових розробок, інноваційних технологій, виробництва наукомісткої продукції досить важко оцінити кількісно в рамках окремої національної економіки, наприклад, людські здібності та потенціал. І навіть якщо б можна було оцінити ці показники кількісно, то відсутність надійних даних унеможливує їх всебічний аналіз. Тому існує проблема вибору таких показників, а також їх кількісна інтерпретація.

У зв'язку з цим з метою виділення основних факторів, що впливають на розвиток наукомісткого виробництва в країні, була сформована гіпотеза про вплив факторів на підставі аналізу

літературних джерел та існуючих методик, які дозволяють оцінити не тільки рівень науково-технологічного розвитку країни, а й визначити його потенціал розвитку.

Дослідження методики інтегральної оцінки науково-технічного потенціалу країни (Японії); розрахунку індексу технологічних досягнень (Technology Achievement Index, ТАВ); розрахунку глобального індексу інновацій (Global Innovation Index, GII) [31], (INSEAD); розрахунку індексу The Good Country Index (США); комплексної оцінки науково-технічного потенціалу країни (США); розрахунку індексу знань (Всесвітній банк); розрахунку сумарного інноваційного індексу (Нідерландах); структурного аналізу інноваційної активності території (С. В. Кортів); факторного аналізу інноваційного потенціалу території (Е.П. Амосенко, В. А. Бажанов) і ін. Були виділені кілька провідних показників. На підставі виділених показників по декількох країнах світу був проведена оцінка розвитку наукоємного виробництва. Результати представлені в таблиці 1.3.1 [32–34].

На підставі даних таблиці 1.3.1 можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу в ВВП країни частка наукоємної продукції і послуг займає в США (77%), на другому місці – Японія (72%). У Росії частка наукоємної продукції і послуг в ВВП займає 42%.

В умовах реалізації четвертої науково-технічної революції науково-інноваційна діяльність повинна забезпечувати внесок на рівні 65–75% від ВВП, що відповідає рівню розвинених країн світу.

Для позиціонування окремих країн в глобальному технологічному просторі щодо присутніх в ньому ключових гравців здійснимо побудову кореляційно-регресійної моделі залежності частки наукоємних виробництв в структурі ВВП і представлених в таблиці 1 показників. Для підтвердження впливу виділених показників на зміну частки наукоємних виробництв був здійснений розрахунок коефіцієнта кореляції [35]. Результати розрахунку представлені в таблиці 1.3.2.

Таблиця 1.3.1

**Показники науково-технічної активності провідних країн світу
в 2016 р.**

Групи показників	Країни									
	США	ЄС	Китай	Канада	Австралія	Японія	Південна Корея	Бразилія	Росія	Україна
Частка наукомісткої продукції і послуг в ВВП країни [% від ВВП]	77	65	70	63	64	72	69	57	42	28
Державні витрати на НДДКР [% від ВВП]	0,72	0,72	0,46	0,80	0,86	0,75	0,87	0,63	0,48	0,42
Приватні витрати на НДДКР [% від ВВП]	1,94	1,22	1,58	1,76	1,19	2,79	3,36	0,52	0,71	0,13
Заявки на отримання патентів [на 1 млрд євро ВВП]	3,60	2,60	1,19	2,03	1,66	8,82	6,97	0,19	0,31	0,19
Кількість нових докторських ступенів на 1 тис. населення у віці від 25 до 34 років, [од]	1,5	1,8	0,2	1,3	2,5	1,2	1,6	0,5	1,4	1,2
Частка населення з вищою освітою у віці від 25 до 64 років [%]	44,2	31,7	11,3	53,6	41,9	46,6	44,6	17,2	53,5	57,8
Кількість міжнародних наукових публікацій у співавторстві на 1 млн населення [од]	473,1	344,3	58,3	989,7	1413,5	186,7	331,4	72,0	85,8	61,4
Частка національних наукових публікацій серед 10% найбільш цитованих в світі [%]	14,0	10,5	8,2	11,8	12,2	6,5	6,2	4,9	3,3	0,9
Спільні державно-приватні публікації на 1 млн населення [%]	62,1	33,9	4,6	32,0	23,6	44,6	58,4	1,8	1,7	1,6
Частка середньо – і високотехнологічних товарів в товарному експорті [%]	49,7	59,7	54,6	33,9	8,7	72,9	71,0	23,0	10,1	9,1
Частка наукомістких послуг в загальному обсязі експорту послуг [%]	46,7	56,1	39,9	46,4	35,6	32,0	45,1	64,7	42,1	32,4
Частка іноземних доходів від продажу ліцензій і патентів в ВВП [%]	0,748	0,585	0,009	0,223	0,061	0,800	0,365	0,016	0,036	0,007

Таблиця 1.3.2

Коефіцієнти кореляції впливу показників науково-технічної активності і частки наукомісткої продукції в ВВП країни (на підставі даних за 2010–2016 рр.)

Найменування показника	Значення
Державні витрати на НДДКР [% від ВВП]	0,437643
Приватні витрати на НДДКР [% від ВВП]	0,649337
Заявки на отримання патентів [на 1 млрд євро ВВП]	0,587156
Кількість нових докторських ступенів на 1 тис. населення у віці від 25 до 34 років, [од]	0,009058
Частка населення з вищою освітою у віці від 25 до 64 років [%]	-0,1588
Кількість міжнародних наукових публікацій у співавторстві на 1 млн Населення [од]	0,139406
Частка національних наукових публікацій серед 10% найбільш цитованих в світі [%]	0,602165
Спільні державно-приватні публікації на 1 млн населення [%]	0,710652
Частка середньо – і високотехнологічних товарів в товарному експорті [%]	0,709955
Частка наукомістких послуг в загальному обсязі експорту послуг [%]	-0,21733
Частка іноземних доходів від продажу ліцензій і патентів в ВВП [%]	0,629169

В результаті проведених розрахунків і оцінки сили кореляційної зв'язку в модель будуть включені тільки показники, що мають сильну ($\pm 0,7$ до ± 1) і середню кореляційний зв'язок ($\pm 0,3$ до $\pm 0,699$), тобто кількість нових докторських ступенів на 1 тис. населення у віці від 25 до 34 років, частка населення з вищою освітою у віці від 25 до 64 років, кількість міжнародних наукових публікацій у співавторстві на 1 млн населення і частка наукомістких послуг в загальному обсязі експорту послуг будуть виключені з моделі.

На підставі даних за період 2010–2016 рр по виділенім раніше країнам була отримана лінійна регресійна модель впливу показників науково-технічної активності, які відображають соціальний капітал науки і частки наукомісткої продукції в ВВП країни. Модель представлена формулою 1:

$$Y = 73,62 * X_1 - 55,55 * X_2 - 26,34 * X_3 + 9,64 * X_4 + 3,2 * X_5 + 0,71 * X_6 + 0,42 * X_7 - 69,83, \quad (1)$$

де Y – частка наукоємної продукції і послуг в ВВП країни [% від ВВП];

- X1 – державні витрати на НДДКР [% від ВВП];
- X2 – приватні витрати на НДДКР [% від ВВП];
- X3 – заявки на отримання патентів [на 1 млрд євро ВВП];
- X4 – частка національних наукових публікацій серед 10% найбільш цитованих в світі [%];
- X5 – спільні державно-приватні публікації на 1 млн населення [%];
- X6 – частка середньо- та високотехнологічних товарів в товарному експорті [%];
- X7 – частка іноземних доходів від продажу ліцензій і патентів в ВВП [%].

Таким чином, на підставі запропонованої моделі можна прогнозувати зміну вкладу наукомістких виробництв в ВВП країни змінюючи значення показників науково-технічної активності. Підвищення конкурентоспроможності країни та її позиції на світовому в глобальному технологічному просторі визначається конкретними заходами, які вживають уряди держави в аспекті підтримки розвитку науки і впровадження її результатів у виробничі процеси з орієнтацією на створення споживчої цінності [36].

Основними умовами розвитку науки та збільшення частки наукомісткої продукції в ВВП України за рахунок розвитку соціального капіталу в науці слід назвати:

1) забезпечення умов цілісного, системного розвитку системи наукової діяльності, підготовки кадрів, бізнесу, уряду з урахуванням взаємозв'язків окремих її елементів;

2) реалізація принципів партнерства та взаємовигідного співробітництва, за рахунок яких може бути забезпечено досягнення синергетичного ефекту в усьому ланцюзі виробництва наукомісткої продукції;

3) інтеграція всіх елементів сфери науки та виробництва наукомісткої продукції в Україні за рахунок інформаційних потоків і підвищення рівня централізації прийняття управлінських рішень з питань забезпечення відповідності попиту на певні продукти та технології (визначення необхідного набору характеристик) з боку підприємницьких структур і підготовки відповідних фахівців

вищими навчальними закладами для забезпечення високої якості наукових розробок;

4) вдосконалення процедур і правил, що регламентують взаємодію всередині окремих інтеграційних структур, які спрямовані на виробництво наукомісткої продукції;

5) забезпечення оптимізації розподілу ресурсів на умовах державно-приватного партнерства з метою досягнення зростання ефективності підготовки наукового продукту та виробництва наукомісткої продукції;

6) модернізація і реконструкція існуючих взаємозв'язків між окремими учасниками інноваційного процесу в Україні;

7) забезпечення систематизованого розвитку інфраструктури наукової діяльності, виробництва наукомісткої продукції на усіх етапах в Україні відповідно до новітніх світових досягнень науки і техніки;

8) інформатизація і комп'ютеризація всіх інформаційних процесів, що виникають всередині інтеграційних структур;

9) мінімізація витрат часу і ресурсів споживачів наукових продуктів;

10) створення системи, яка забезпечує оптимізацію всіх інформаційних потоків між учасниками інтеграційних структур;

11) створення єдиної інформаційної бази, що відображає всі процеси в інтеграційних структурах, які об'єднують науку, бізнес, освіту та уряд.

Організація діяльності інтеграційних структур, наприклад, кластерів, спрямованих на виникнення наукового продукту та виробництво наукомісткої продукції в Україні дадуть можливість сформуванню інноваційну модель розвитку сфери науки за рахунок оптимізації всіх освітніх, інноваційних, інформаційних, пошукових та організаційних процесів, орієнтації на досягнення єдиної в рамках одного кластера для всіх його учасників мети. Успішність процесів організації і регулювання середовища особистісно-професійного розвитку наукового кадрового потенціалу країни в аспектах формування та розвитку соціально капіталу залежить від вибору факторів інтеграції, стратегічного бачення майбутніх перспектив розвитку інноваційних підприємств

і розвитку наукових досліджень у відповідних галузях економіки [36].

Основними характерними ознаками інтеграційних структур, які об'єднують науку, освіту, бізнес та уряд є:

- неоднорідність – виникнення різноманітних наукових продуктів та виробництво наукомісткої продукції у різних галузях економіки;

- наявність інтеграційних зв'язків – визначення потреби в певних інноваційних та наукових продуктах;

- синергетичний ефект – отримання інтегрованого (сукупного) прибутку від випуклу наукових продуктів та наукомісткої продукції та підготовки висококваліфікованих науковців виходячи з потреб інноваційного ринку та окремих підприємницьких з урахуванням реалізованої стратегії розвитку держави та ін.

За допомогою інтеграційних (кластерних) об'єднань буде забезпечуватися реалізація концепції розвитку вітчизняної науки за рахунок формування соціального капіталу в науці.

Як показав аналіз, на сучасному етапі практично всі елементи науково-виробничої системи розрізнені і спрямовані на досягнення індивідуальних цілей кожної організації, які незначно сприяють досягненню цілей системи в цілому і не забезпечують ефективний економічний розвиток. Тому подальша трансформація наукової системи пов'язана із встановленням взаємозв'язків між окремими елементами функціональної підсистеми, які виконують однорідні функції і забезпечення подальшої міжфункціональної інтеграції науки, бізнесу, освіти та держави з метою забезпечення сталого економічного зростання [36].

Розвиток науки та наукомістких виробництв в умовах Четвертої промислової революції обумовлено необхідністю підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках в умовах поглибленої інтеграції країни на світових ринках збуту. В таких умовах загострюється необхідність у проведенні наукових досліджень і комерціалізації їх результатів, за допомогою розвитку наукомістких виробництв і підвищення інноваційної активності підприємницьких структур. Для комерціалізації результатів науково-дослідних робіт

і створення цінності для споживачів необхідно формувати розвинену інфраструктуру, яка буде займатися підтримкою науково-технологічного розвитку, забезпечувати необхідний приплив коштів на проведення науково-дослідних розробок, як з боку держави, так і приватних інвесторів, забезпечувати зростання затребуваних ринком винаходів і розвивати державно-приватне партнерство. Це все може бути забезпечено за рахунок розвитку соціального капіталу вітчизняної науки – організації співпраці з державою, бізнесом, освітою, міжнародним суспільством, тощо. Таким чином, особливу вагу необхідно приділяти вивченню соціального капіталу в науці.

Список використаних джерел

1. Социальный капитал современного общества. Материалы Всероссийской научной конференции. Санкт-Петербург, 25–26 октября 2012 года. СПб.: Скифия-Принт, 2012 – 406 с.

2. Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity. New York: A Free Press Paperbacks Book, 1996.

3. Portes A. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. // The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. Ed. by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation, 1995. P. 143, 1213.

4. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. Том 6. № 3. Май 2005. С. 6074.

5. Мачеринскене И., Минкуте-Генриксон Р., Симанавичене Ж. Социальный капитал организации: методология исследования // Социс. 2006. № 3.

6. Мирская Е. З. Р. К. Мертон и этос классической науки // Философия науки. Вып. 11.: Этос науки на рубеже веков. М.: ИФ РАН, 2005.

7. Merton R. K. The Institutional Imperatives of Science // Sociology of Science / Ed. V. Barnes. L.: Penguin Books, 1972; P. 6579; Merton R. K. The Sociology of Science. Chicago: University Press, 1973. P. 267278.

8. Авдеев А.В., Юрковская Г.И. Развитие наукоемкого производства в современной России. Актуальные проблемы авиации

и космонавтики. 2015. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-naukоеmкого-proizvodstva-v-sovremennoy-rossii>

9. Бендигов М. А. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития. Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 57–71.

10. Braguinsky S., Klepper S., Ohyama A. High-Tech entrepreneurship. Social Science Research Network. 2011. P. 38.

11. Войчак Н. А. Систематизация видов международной торговли высокотехнологической продукцией. Тбилиси, 2015. С. 15–18.

12. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике/ под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонов. М.: Тривант, 2009. 304 с.

13. Данько Т. В. Розвиток високотехнологічного підприємства в країнах ЄС. Вісник НТУ «ХП». 2012. № 12. С. 71–77.

14. Дрекслер Э. Всеобщее благоденствие. Как нанотехнологическая революция изменит цивилизацию. пер. с англ. Ю. Каптуревский; под науч. ред. С. Лурье. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014.

15. Kelley T. The Ten Faces of Innovation. Strategies for Heightening Creativity. IDEO's Strategies for Beating the Devil's Advocate & Driving Creativity throughout Your Organization. T. Kelley, J. Littman. L.: Profile Books Ltd., 2006.

16. Кизим Н. А. Высокотехнологические отрасли как основа конкурентоспособности стран мира / Н. А. Кизим, Н. Ю. Матюшенко // Конкурентоспособность: проблемы науки и практики-2007: монография. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – С. 81–101.

17. Convergence of Knowledge, Technology and Society: Beyond Convergence of NanoBio-Info-Cognitive Technologies. M. Roco, W. Bainbridge, B. Tonn, G. Whitesides; World Technology Evaluation Center. Dordrecht, Heidelberg, New York, London: Springer, 2013. 450 p.

18. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій у країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2017.

19. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms. Working Papers in Technology Governance and Economic

Dynamics. 2009. № 20. URL: <http://technologygovernance.eu/files/main/2009070708552121.pdf>

20. Ray O. High-technology entrepreneurship. Paris: Recherche, 2012. – 208 p.

21. Rigby D.L. Technological Relatedness and Knowledge Space: Entry and Exit of US Cities from Patent Classes. D.Rigby. Regional Studies. 2015. Volume 49. P. 1922-1937.

22. Smil V. Creating the Twentieth Century: Technical Innovations of 1867–1914 and Their Lasting Impact. Oxford; New York: Oxford University Press. 2005. 350 p.

23. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report // The Industrie 4.0 Working Group; National Academy of Science and Engineering; German Research Center for Artificial Intelligence. 2011. 80 p. URL: http://www.acatech.de/fileadmin/user_upload/Baumstruktur_nach_Website/Acatech/root/de/Material_fuer_Sonderseiten/Industrie_4.0/Final_report__Industrie_4.0_accessible.pdf

24. The Third Revolution: The Convergence of the Life Sciences, Physical Sciences and Engineering // MIT Washington Office. January, 2011. 40 p. URL: <http://dc.mit.edu/sites/dc.mit.edu/files/MIT%20White%20Paper%20on%20Convergence.pdf>

25. Kurfuss Th. Industry 4.0: Manufacturing in the United States / / Bridges. 2014. 42 p. URL: <http://ostaustria.org/bridges-magazine/item/8310-industry-4-0>

26. Emerging Global Trends in Advanced Manufacturing // Wilson Center. Alexandria, 2012. 248 p. URL: https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Emerging_Global_Trends_in_Advanced_Manufacturing.pdf

27. Emerging trends in global manufacturing industries. UNIDO. 2013. 81 p. URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Emerging_Trends_UNIDO_2013.PDF

28. The Future of Manufacturing: Driving Capabilities, Enabling Investments. Global Agenda Council on the Future of Manufacturing; UNIDO. 2014. 38 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/Media/GAC14/Future_of_Manufacturing_Driving_Capabilities.pdf

29. 2013 Emerging Trends Report. MIT Technology Review, Special Issue. 2013. 91 p. URL: http://oneglobalonline.com/k/docs/MIT_Technology_Review_2013.pdf

30. Global Manufacturing Outlook. Preparing for battle: Manufacturers get ready for transformation // KPMG. 2015. 34 p. URL: <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Manufacturing-Outlook-O-201506.pdf>

31. Global Innovation Index URL: <https://www.globalinnovationindex.org>

32. Eurostat URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

33. Industry, Technology, and the Global Marketplace URL : <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report/sections/industry-technology-and-the-global-marketplace/patterns-and-trends-of-knowledge—and-technology-intensive-industries>

34. Unctadstat URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=24739>

35. Корреляционный анализ. Использование MS Excel для расчета коэффициента корреляции Учебно-методическое пособие для студентов Казань 2011 <http://www.medstatistic.ru/articles/correlacia.pdf>

36. Решетняк Е.И. Теоретические аспекты разработки приоритетов стратегического развития экономических систем: гармонизация структуры : монография. Харьков. Изд-во НУА, 2012.

1.4. Роль інформаційної економіки у формуванні людського капіталу

Сучасна економіка – це економіка знання. В рамках цієї економіки знання трансформуються в високотехнологічну продукцію, висококваліфіковані послуги. Потребу в передачі знань, соціалізації особистості, її інтеграції в суспільство забезпечує система освіти; як соціальний інститут вона використовує знання як засіб трансляції соціального досвіду.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що глобалізація конкуренції, заснованої на створенні наукоємних продуктів і послуг, посилює роль і визначає стратегію сучасної освіти. У міру того, як традиційна індустріальна економіка в розвинених країнах трансформується в інформаційну економіку (знань), старі освітні моделі перестають відповідати змінам, що відбуваються, виявляють неефективність і навіть безпорадність перед вирішенням глобальних проблем. Це веде до розриву між існуючою освітою і зростаючою динамікою соціально-економічного розвитку.

Формування інформаційного суспільства можливе за умови інтенсивного розвитку системи освіти, який передбачає становлення нової освітньої парадигми, що йде на зміну класичній. В основі такої парадигми має лежати зміна фундаментальних уявлень про індивіда і його розвитку через освіту. Адже сучасна людина повинна не тільки володіти певним обсягом знань, а й повинна вміти вчитися: виявляти джерела для вирішення різноманітних, в тому числі економічних, проблем, постійно здобувати додаткові знання.

Вихідними ідеями для проведення дослідження стали роботи Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, К. Маркса, С. А. Дятлова, В. Л. Іноземцева, Р. М. Ніжегородцева, Д. Белла, Дж. Акерлофа, Л. Мемфорда, Р. Коуза, Ф. Найта, М. Кастельса, Р. Дарендорфа, Їх ідеї дозволяють розкрити природу сучасної соціально-економічної трансформації і зробити прогнози щодо найближчого майбутнього. В аналізі сучасних соціально-економічних явищ використовувалися також роботи з суміжних наукових областей – філософії, соціології та психології, що було необхідно для всебічного дослідження ролі інформаційного чинника в економіці.

Серед вітчизняних вчених, які розробляють теоретичні та практичні аспекти формування нової інноваційної моделі сучасної економіки України, відзначаються О. І. Амоша, Ю. М. Бажал, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. А. Гриценко, О. І. Жилінська, І. Ю. Єгоров, О. О. Лапко, А. М. Поручник, В. С. Савчук, Л. І. Федулова, О. Л. Яременко та інші.

Інформаційний розвиток людства почався, мабуть, з появою «людини розумної». За минулий період суспільство пройшло через шість основних етапів такого розвитку:

- 1) зародження та розвиток мови;
- 2) поява писемності;
- 3) виникнення книгодрукування;
- 4) винахід низькошвидкісного зв'язку (радіо, телеграф, телефон);
- 5) переорієнтація на комп'ютерну обробку інформації;
- 6) виникнення і розвиток глобальних мереж обміну інформацією.

Кожен з цих етапів сприяв збереженню накопиченої інформації та прискоренню процесів її обміну, що породило в даний час лавиноподібне збільшення інформаційного навантаження на всі сфери суспільного життя, в тому числі на економічні процеси. Якщо до середини минулого століття економічна теорія нехтувала інформаційним фактором з огляду на його невелике значення, то зараз його роль зросла багаторазово і здатна спростувати ряд класичних постулатів[1].

В цілому вплив інформації на відтворювальний процес носить двоїстий характер. З одного боку знання та інформація виступають в якості обов'язкового початкового елемента науково-технологічних досліджень, а з іншого – інформаційний ресурс використовується в економічній системі так само як праця або капітал. Тобто можна говорити про пряму залежність між економічними результатами та кількістю інформації, введеної в виробничий процес.

Як уже зазначалося, інформаційні ресурси в основному матеріалізуються в наступних формах:

- інформаційні продукти або послуги;
- створення нових, більш досконаліх засобів виробництва;

- поліпшення організації продуктивних сил і методів управління ними

- ускладнення праці та підвищення якості робочої сили.

Разом з тим інформаційний ресурс має ряд особливостей, що відрізняють його від традиційних ресурсів:

- інформація впливає на ефективність виробництва без фізичного збільшення традиційних ресурсів;

- інформація діє на суб'єктивний фактор виробництва – людину, її характер та здібності;

- інформація прискорює процес відтворення за рахунок зменшення періодів виробництва і обігу.

Це дозволяє виділити інформаційний ресурс серед всіх інших типів ресурсів і говорити про перетворення інформації в один з найбільш важливих виробничих факторів.

Якщо розглядати виробничі фактори через призму історичного розвитку суспільства, то стає зрозумілим, що поступово одні чинники стають менш значущими, поступаючись пріоритетом іншим. Так сталося з землею і працею, що поступилися місцем капіталу, так сталося і з капіталом, який поступився під натиском організації. Мабуть, цей процес може бути пов'язаний зі зменшенням граничної віддачі від використання «старих» чинників. З кожним роком стає все більш очевидним, що потенціал подальшого використання традиційних факторів зменшується. Це, скоріше за все, призведе до посилення ролі інформації, що грає все більш визначальну роль в успіху виробничої діяльності. І тоді саме інформаційний фактор – поряд з організаційним – будуть визначати розвиток будь-якої економічної системи без будь-якого помітного збільшення споживання праці, землі і капіталу.

На це вказували в своїх працях багато класиків теорії інформаційного суспільства: «Зі скороченням робочого часу і з зменшенням ролі виробничого робітника стає зрозуміло, що знання і способи їх практичного застосування заміщують працю як джерело додаткової вартості. У цьому сенсі як праця і капітал були центральними змінними в індустріальному суспільстві, так інформація і знання стають вирішальними змінними постіндустріального суспільства». Людський капітал стає визначальним

Порівняльний аналіз характеристик традиційних товарів та об'єктів інтелектуальної власності і ноу-хау

Характеристика продукту	Ноу-хау, інтелектуальна власність	Фізичний товар
Визначення можливостей купівлі-продажу	Ускладнене досить складне	Численні можливості
Розкриття особливостей продукту	Обмежені (патенти, копірайт і ін.)	Досить просто
Права власності	Ліцензія	Чітко визначені
Велика	Часто не визначена	Одиниця товару
Одиниця торгівлі		Однорідний товар
Різноманітність		Вага, об'єм і ін.
Одиниця споживання		

фактором виникнення і розвитку економіки знань. Продукти економіки знань існують у вигляді наукової інформації, різноманітної високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, освіти. Президент Академії суспільних наук Китаю Лі Теїн – один їх ідеологів реформування інноваційної сфери Китаю – відзначав, що душа економіки знань – безперервне прагнення до нововведень, а джерелом її сили є освіта [2]. У сучасному суспільстві змінюється виробництво і використання знань. Економіка знань проявляється у формі інновацій в різних сферах життєдіяльності населення, що дозволяє вважати її довгостроковою базою прогнозування й джерелом нововведень в суспільстві. Це дозволяє трактувати економіку знань як довготривалу і безперервну інноваційну економіку [3].

Важливою характеристикою зміни потреб в освіті і професійній підготовці є короткий «життєвий цикл» знань, навичок і професій [4].

Саме «життєвий цикл» диктує необхідність безперервної освіти і регулярного поновлення індивідуальних здібностей, підвищення кваліфікації. Концепція «безперервного навчання для всіх», прийнята в 1996 р міністрами освіти країн ОЕСР, виходить з нового бачення політики в сфері освіти і професійної підготовки

Характеристики та особливості ринку високотехнологічної продукції

Характеристика	Особливість
Використовують і створюють зміни технологічно складні ретельного таргетування	Основною продукцією на цих ринках є продукція, створена на базі останніх змін і досягнень в знаннях і технологіях Продукти на цих ринках технологічно складні, вони вимагають від споживачів високого рівня освіти, а від виробника – надання споживачам докладної інформації про продукт. Стосовно до маркетингу таргетування, або цільовий маркетинг, означає сегментування ринку і концентрацію зусиль по позиціонуванню продукту на обраних сегментах. Цільовий маркетинг сприяє більш швидкому поширенню продукції на ринку. Особливістю ринку високотехнологічних продуктів є часта зміна цільових ринків
Характеризуються високим ризиком	Високий ризик є результатом короткого життєвого циклу товарів, дорожчі продуктів внаслідок їх високої технологічності, високої конкуренції на ринку і нестійності споживачів
Потребують ретельного планування часу виведення нової продукції на ринок. Швидко змінюються	Комерційний успіх чекає ті фірми, які виводять нову продукцію одними з перших. Короткий життєвий цикл продукції, часта зміна асортименту, часта зміна лідера ринку і зміни числа і складу учасників.

як опори для розвитку на основі знань. Очікується, що випускники вузів будуть періодично повертатися в систему вищої освіти для того, щоб купувати, вчитися застосовувати, а також оновлювати знання та навички, необхідні їм у професійній діяльності. Безперервна освіта, скоріше, має на увазі оновлення знань і підвищення освіченості, які необхідні для підйому рівня індивідуальної кваліфікації і для того, щоб не відставати від впровадження нових продуктів і послуг [3].

Таким чином, можна погодитися, що систему «економіки знань» представляють елементи, що дозволяють виконувати наступні функції:

- 1) освіта (формування наукового і технологічного мислення);
- 2) інноваційна система (розвинена мережа університетів,

Тенденції та джерела інновацій в сфері освітніх послуг

Тенденції	Джерела інновацій
<p>Добробут суспільства все більше залежить від можливості створювати і впроваджувати технологічні інновації та інновації в соціальному секторі.</p> <p>Попит на освіту залишається на високому рівні також через позитивну кореляцію між рівнем освіти і рівнем доходу</p> <p>Швидкість адаптації до структурних змін в економіці випускників всіх ступенів освіти, особливо вищого ступеня, в даний час і недалекому майбутньому зростає.</p> <p>Історична і регіональна диференціація попиту на окремі спеціальності в різних країнах посилюється. Наприклад, з боку населення США зростає попит на навички, безпосередньо пов'язані з виконанням конкретної роботи (технічні навички, такі, як робота на комп'ютері), і падає попит на загальноосвітні дисципліни</p> <p>Підвищення мобільності студентів в Європейському Союзі</p> <p>Залучення осіб пенсійного віку в виробництво внаслідок нестачі кваліфікованих ресурсів (особливо в Європі) і розвитку нових ІКТ</p> <p>Розвиток креативних здібностей представників різних соціальних станів і вікових груп</p> <p>Кризові явища, що ведуть до безробіття</p>	<p>Більша кількість та різноманітність спеціальностей, запропонованих для кожної професії в системі вищої освіти.</p> <p>Приклад: крім докторських програм з економіки в університетах США за останні десятиліття з'явилися і існують програми з економетрики або з економічного розвитку індивіда.</p> <p>Більша різноманітність програм навчання на робочому місці (в тому числі дистанційне навчання) і програм підвищення кваліфікації</p> <p>За умови, що школи і коледжі будуть випускати працівників з сильною підготовкою із загальних дисциплін, особливо з математики, приватний бізнес готовий здійснювати інвестиції в технічне і більш спеціалізоване навчання нових працівників на робочому місці</p> <p>Болонський процес</p> <p>Програми навчання володіння ІКТ</p> <p>Програми дитячої творчості, гендерні програми залучення жінок у виробництві і ін.</p> <p>Програми перенавчання новим спеціальностям</p>

лабораторій, наукових центрів і ін., що забезпечує генерацію знань, технологій, інновацій);

3) інститути економіки знань (інституційне середовище підтримки інвестицій в освіту і науку, адаптація нових технологій);

4) інформаційна інфраструктура (циркуляція ідей і рішень).

Стан економіки знань вимірюється спеціальним індексом, який відображає місце економіки знань тієї чи іншої країни; такий індекс одержують в результаті порівняння за сукупністю спостережуваних країн [5].

У світовій практиці на основі підходу Світового банку «Знання для розвитку» розраховується індекс економіки знань (ІЕЗ). Він включає наступні складові:

1. Інституційний режим (мотиви ефективного використання існуючого і нового знання і розвитку підприємництва). Він показує, наскільки економічне і правове середовище сприяє створенню, розподілу і використанню знання в різних проявах. Індекс інституційного режиму включає:

1) рівень тарифних і нетарифних бар'єрів;

2) якість регулювання економіки (ґрунтується на оцінці таких явищ, як контроль цін і регулювання банківської діяльності, а також регулювання зовнішньої торгівлі і розвиток бізнесу (підраховується Світовим банком (СБ));

3) ступінь виконання законів (оцінюється СБ і ґрунтується на оцінці кримінальної обстановки, передбачуваності судової системи, застосування контрактного права).

2. Ступінь освіченості населення та наявність у нього навичок, що стосуються створення, розподілу і використання знань. Індекс освіти оцінюють такі параметри:

– гнучка освітня система;

– здобуття освіти протягом усього життя;

– формальні і неформальні форми і види навчання та перепідготовки;

– наявність конкурентного середовища для освітніх установ.

Індикатори: показники грамотності дорослого населення; відношення чисельності зареєстрованих школярів, студентів по відношенню до числа осіб відповідного віку [6].

Список високотехнологічних галузей, що створюють галузеву структуру нової економіки, включає наступні галузі:

- біотехнологія – лікарські препарати й гормони для сільськогосподарства і медицини, створені на основі використання досягнень генетики;

- медичні технології, відмінні від біологічних – ядерно-резонансна томографія, ехокардіографія і т.п., відповідні апарати та прилади;

- оптоелектроніка – електронні прилади, що використовують світло, такі як оптичні сканери, лазерні диски, сонячні батареї, світлочутливі напівпровідники, лазерні принтери;

- комп'ютери та телекомунікації – комп'ютери, їх периферійні пристрої (дисківоди, модеми), центральні процесори, програмне забезпечення, факси,

- цифрове телефонне обладнання, радары, супутники зв'язку і т.п.;

- електроніка – інтегральні схеми, багатошарові друковані плати, конденсатори, опори;

- гнучкі автоматизовані виробничі модулі та лінії з верстатів з ЧПУ, керованих ЕОМ; роботи, автоматичні транспортні пристрої;

- нові матеріали – напівпровідники, оптичні волокна і кабелі, відеодиски, композити;

- аерокосмос – цивільні і військові літаки, вертольоти, космічні апарати (крім супутників зв'язку), турбореактивні двигуни, польотні тренажери, автопілоти;

- озброєння – керовані ракети, бомби, торпеди, міни, пускові установки, деякі види стрілецької зброї;

- атомні технології – атомні реактори і їх вузли, сепаратори ізотопів і т.д.

Характерними особливостями високотехнологічних галузей у порівнянні з традиційними галузями є:

- темпи зростання, в 3–4 рази перевищують темпи зростання інших галузей господарства;

- велика частка доданої вартості в кінцевій продукції;

- підвищена заробітна плата зайнятих в економіці високотехнологічних галузей і наукоємних послуг;

- великі обсяги експорту;
- високий інноваційний потенціал, який обслуговує не тільки володіє їм галузь, а й інші галузі економіки, що породжує «ланцюгову реакцію» нововведень в національному і, що особливо важливо, в світовому господарстві;
- наукомісткі галузі, що розглядаються як пріоритетне поле діяльності малих і середніх фірм;
- наукомісткі галузі як основний об’єкт вкладень ризикового капіталу;
- у високотехнологічних галузях впроваджується більше маркетингових і організаційних інновацій, ніж в середньому по промисловості [4].

Операціональних визначень таких понять, як інновація, інноваційність, інноваційна діяльність, інноваційна продукція, високотехнологічна, наукомістка продукція, теорія не виробила. Кількісні межі цих понять не визначені. Наприклад, однією з ознак інноваційно активного підприємства є впровадження нової

Таблиця 1.4.4

Групування галузей в залежності від частоти зміни технологій та волатильності

Група галузей	Частота інновацій/інноваційна волатильність	Галузі
I. Високодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 2 роки Висока волатильність технологічного розвитку	Інформаційні технології. Деякі напрямки фармацевтики та біотехнологій. Сфера послуг
II. Середньодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 2–5 років Середня волатильність технологічного розвитку	Автомобільна промисловість Електротехнічне обладнання. Промислові роботи. Виробництво побутової техніки.
III. Низькодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 5 років і більше Низька волатильність технологічного розвитку	Текстильна промисловість Космічна промисловість Авіабудування Суднобудування. ВПК. Нафтохімія. Машинобудування. Галузі, пов’язані з енергетикою, транспортною системою та будівництвом

техніки. Нової – в порівнянні з чим? І наскільки за своїми параметрами? І якими параметрами? Не тільки з точки зору теорії, але і з позиції юридичної практики чіткі відповіді на ці питання необхідні. Якщо держава збирається стимулювати інноваційну діяльність, то вона точно і однозначно має знати, що це таке.

Кількісно не вирішено і інші фундаментальні питання. Інновація це «палиця з двома кінцями». Вона несе не тільки творення, а й руйнування. Нормальне функціонування будь-якої системи – і економічної теж – можливо лише в стані стабільності. Балансу між змінами-інноваціями (забезпечують прогрес) і стабільністю потрібно дотримуватися. Нехай точно (операційно) відомо, що таке інноваційна продукція, і виявилось, що на одному підприємстві ця продукція становить 10% від загального випуску, а на іншому – 40%.

Що краще? Кого захопити, а кому відмовити? Зрозуміло, що співвідношення між стабільністю і мінливістю різні для різних підприємств на різних етапах їх розвитку. Що може сказати теорія на цей рахунок?

Якісних проривів в області моделювання інноваційної економіки поки що не відбулося. Відомі спроби застосувати старі моделі: міжгалузевого балансу, виробничої функції. Більш продуктивні, на наш погляд, дослідження з агентно-орієнтованими моделями. Хотілося б, щоб за аналогією з класичним економіко-математичним моделюванням (виробничо-транспортні, міжгалузеві моделі, виробничі функції) стали розроблятися моделі, які пояснюють зв'язок між інноваційними витратами: на науку, освіту, проектування, інжиніринг, дизайн, маркетинг і т. п., – і інноваційними результатами: зростанням ефективності, продуктивності, переходом до нових технологічних укладів і ін. Поки такі дослідження нам не відомі.

Говорити про перехід процесу розвитку теорії інноваційної економіки до стадії пояснення або тим більше регулювання поки не доводиться. Вжиті заходи щодо стимулювання становлення інноваційної економіки поки теоретичного фундаменту не мають. Можливо, саме тому вони часто не ефективні.

Формування концепції економіки знань стало одним з ліди-

руючих напрямків в соціальних науках приблизно з середини 90-х рр. ХХ ст. Роль знань в економічному розвитку слугує основним предметом дослідження в рамках нової теорії зростання, еволюційної теорії економічних змін, концепції інноваційних систем, «потрійної спіралі» та інших теоретичних побудов. Безумовно, даний перелік далеко не вичерпує можливостей сучасного аналітичного інструментарію, який постійно поповнюється новими підходами і методами.

В рамках даної концепції запропоновано кілька аналітичних схем, які широко використовуються різними дослідниками і міжнародними організаціями. Уявімо один із спрощених варіантів типології методологічних підходів до визначення ролі знань і інновацій в соціально-економічному розвитку [8].

У фокусі нової теорії зростання, основи якої закладені П. Ромером, Р. Лукасом і іншими дослідниками, знання розглядається як ресурс, або фактор росту. Накопичення знань проявляється в зростанні продуктивності за рахунок якості людського капіталу, нових технологій, нових форм організації виробничих процесів і так далі. Країни формують запас знань як за рахунок власних інвестицій в дослідження, розробки і в освіту, так і за рахунок імпорту з інших країн [5].

Світовий банк реалізує довгострокову програму «Знання для розвитку» (K40), спрямовану на підтримку використання знань як джерело стійкого розвитку [9]. За оцінками фахівців банку, дійсно існує кореляція (вона становить 87%) між накопиченими знаннями, вимірюваними за допомогою індексу економіки знань, і рівнем економічного розвитку. Країни з високим рівнем розвитку більш просунулися в економіці знань, вірно і зворотне. Безумовно, позитивна кореляція не означає причинно-наслідкового зв'язку між накопиченими знаннями та економічним розвитком. Можливо, країни з високим рівнем доходів можуть дозволити собі більше інвестувати в знання. Наявність кореляції зовсім не означає, що бідні країни, що вклалися в певні форми знань, з упевненістю досягнуть процвітання в найближчому майбутньому. Проте, високі показники індексу економіки знань супроводжуються в майбутньому більш високими показниками продуктивності праці – про

це свідчить порівняння індексів з темпами зростання продуктивності в період 1996–2006 рр. (З поправками на відмінності в початковому рівні ВВП на душу населення і фондоозброєності працівників). Розрахунки банку показують, що підвищення індексу економіки знань на 1 бал призводить до підвищення темпу економічного зростання на 0,49%, з поправками на стартові умови. Концепція інноваційних систем (К. Фріман, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон) розглядає процес створення, поширення і використання знань та інновацій як складну систему взаємодій між безліччю акторів економіки в цілому та її підсистемами. За визначенням К. Фрімана, «національна інноваційна система – це мережа інститутів в державному і приватному секторі, які, взаємодіючи, ініціюють, імпортують, модифікують і поширюють нові технології». Особливу роль відіграє держава, яка виступає координатором дій різних акторів, формує пріоритети і знижує бар'єри для взаємозв'язків учасників інноваційних процесів. Дослідження інноваційних систем охоплюють не тільки національний рівень, а й регіональний і галузевий рівні [6].

На базі концепції інноваційних систем формується багато аналітичних і стратегічних документів міжнародних організацій, зокрема, огляди інноваційної політики ОЕСР. По суті близька до концепції інноваційних систем теорія «потрійної спіралі» (Г. Іцковіц), яка пов'язує розвиток економіки знань із взаємодією науки (в оригіналі – університетів), бізнесу та держави на двох рівнях: інституційному та функціональному, так що загальна схема взаємодій подібна ланцюжку ДНК живого організму. Всі елементи спіралі прагнуть до співпраці, при цьому функціональні взаємодії переплітаються, так що кожен з учасників виконує як основні, так і нові функції, відбуваються взаємне навчання, накопичення і дифузія знань, що і призводить до створення нового знання і інновацій. У різних країнах (наприклад, в Швеції, Нідерландах, Бразилії) концепція «потрійної спіралі» використовується як основа для розробки стратегій розвитку на регіональному та місцевому рівнях. Наступний підхід до дослідження знань орієнтований на визначення і розвиток можливостей економіки створювати і використовувати знання для сталого зростання [7].

Відповідно до цього підходу, для успішного інноваційного розвитку країна повинна мати набір різноманітних здібностей, серед яких виділяються соціальні, технологічні, інституційні та інші характеристики, що відображають готовність до сприйняття і корисного використання нового знання. Саме визначення здібностей багатоаспектне і важко піддається виміру, і тому цілком закономірно, що численні емпіричні роботи демонструють різні результати в залежності від вибірки країн, використовуваних індикаторів, методів оцінювання. Під національною інноваційною здатністю розуміється здатність країни виробляти і комерціалізувати потік нових технологій на тривалому відрізьку часу. Абсорбційна спроможність – це здатність визначити цінність нової зовнішньої інформації, асимілювати її і використовувати для комерціалізації. Так, існують суперечливі результати оцінок абсорбційної спроможності розвинених і країн, що розвиваються (в якій групі країн є переваги), оцінок впливу відкритості економіки на абсорбційну здатність і так далі.

За допомогою факторного аналізу було виділено чотири блоки факторів, що пояснюють 74% загальної мінливості. Перший блок позначений як «інноваційна система» і включає показники патентної активності, публікації, інформаційно-комунікаційну інфраструктуру, доступ до фінансів і сертифікацію по ISO 9000. Другий фактор відображає якість уряду і інститутів: права власності, рівень корупції, бізнес-середовище. Третій фактор переважно орієнтований на якість політичної системи, і четвертий відображає відкритість економіки.

На наступному етапі дослідження був оцінений зв'язок між виділеними групами здібностей і рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення) за допомогою економетричних моделей. Головним результатом моделювання стало виявлення значущого позитивного зв'язку між економічним зростанням і 1) розвитком інноваційної системи; 2) якістю державного управління. Для інших факторів значущої залежності з економічним зростанням не виявлено.

Таким чином, ефективна інноваційна система є необхідною, але недостатньою умовою для розвитку, потрібно також «якісне»

державне управління. Дослідники зазначають, що державна система західного, демократичного типу важлива для розвинених країн, а для бідніших країн інституційні умови можуть бути іншими. Ще один висновок полягає в тому, що для країн, що розвиваються, з низьким рівнем доходу відкритість економіки для іноземних інвестицій значно менш значуща, ніж для розвинених країн, як наслідок низького рівня абсорбційної спроможності.

Технологічно відсталі країни можуть використовувати переваги нових знань, створених в інших країнах, проте, як показують дослідження, потенціал швидкого зростання країни або регіону високий не в тому випадку, коли країна взагалі відстала, але в разі, коли технологічно країна відстала, але соціально розвинена. Тобто здатність вчитися, запозичувати і освоювати технології залежить від великого числа соціальних, інституціональних і економічних чинників.

Таким чином, можна виділити наступні основні принципи стратегічного економічного планування в умовах інформаційної економіки:

- виявлення основних факторів, що визначають сучасний економічний розвиток:

- 1) система технологій;
- 2) люди, здатні цими технологіями управляти;
- 3) сприятливі умови для ведення бізнесу: інфраструктура і система інститутів;

- концентрація на тому, щоб ці «три кити», що визначають сучасну економічну реальність, відповідали гармонійному розвитку суспільства;

- наявність чітких кількісних індикаторів, що дозволяють однозначно оцінювати успішність / неуспішність економічної політики відповідної адміністрації.

У секторі послуг можна виділити наступні інновації в продуктивній сфері:

1. Створення продуктів на замовлення. Залежно від потреб клієнта компанія випускає безліч видів одного і того ж продукту. Наприклад, існує безліч принтерів, що відрізняються між собою швидкістю друку і ціною.

2. Відмінності у функціональності продукту в залежності від цифрових технологій. Як приклад можна привести виробництво стільникових телефонів для різних стандартів стільникового зв'язку – gsm, CDMA, 4G.

3. Створення різних версій продуктів. У західній літературі в зв'язку з цим напрямом виникло поняття «комерційно кульгаве програмне забезпечення». Поняття відноситься до таких видів продуктів, в яких виробник ставить обмеження на продуктивність товару. Наприклад, модель більш повільного принтера може відрізнитися від більш швидкодіючого принтера вбудованою заборонаю на швидкісний друк [9].

Виробництво продукту в економіці знань все тісніше пов'язується з неявними знаннями і професійним рівнем організацій. У такій економіці навіть в разі отримання доступу до технології імітація випуску продукту на її базі не завжди буде успішною, оскільки не має доступу до організаційного знання зі створення продукту.

Основні види продукції економіки знань в світовій літературі представлені наступними групами товарів і послуг:

– IT-продукти. Інформаційні технології та продукти є найбільш наочним прикладом того, що виробляє економіка знань. Програмне забезпечення використовується в багатьох галузях, починаючи з банківського сектора і закінчуючи домашніми комп'ютерами: Microsoft з її основним продуктом Windows – яскравий приклад. Матеріальні активи компанії виявляються лише малою частиною капіталізації сфери економіки знань, все інше – це інтелектуальні активи. У глобальній мережі Internet генеруються величезні грошові потоки.

– продукція і технології на основі результатів фундаментальних досліджень. Наприклад, результати, застосовані в біології та медицині, створюють таку продукцію економіки знань, як нові вакцини і лікарські засоби. Виробництво високотехнологічних продуктів вимагає величезних витрат на розробку нових наукових досягнень і введення інновацій.

– технології бізнесу. Інновацією може стати знання про організацію бізнесу або технологічних процесів, в тому числі – консультаційні послуги, інжинірингові послуги.

– освітні та медичні послуги, послуги зв'язку та інші інновації, які впливають на задоволення потреб людини, пов'язаних в першу чергу з її креативним розвитком і поведінкою. Все це продукти економіки знання, оскільки вони двояко впливають як на створення, так і на споживання знань безпосередньо індивідом [10].

Деякі країни стали спеціалізуватися на експорті освітніх послуг. Найбільш яскравий приклад – Австралія, де здобуття вищої освіти такого рівня, який можна порівняти зі середньо-американським, вартує в 2 рази дешевше. Оскільки ж освіта ця англійська і оскільки австралійські професори мають доступ і до європейських, і до американських досягнень, то Австралія стає природним місцем для отримання освіти вихідцями з Азії – з Китаю, Тайваню, Малайзії та інших азіатських країн.

Наведемо приклад іншої країни, яка проводить аналогічну політику, – це Нідерланди. Тут є близько 30 досить великих університетів – на країну з 12 млн жителів. Рівень освіти в цих університетах виключно високий, третина університетів мають дуже високий міжнародний статус. Значну частину їх студентів складають іноземці. І це є істотним внеском в розвиток національної економіки.

Ринок знань та інформації у вигляді сукупності продукції і послуг можна аналізувати більш детально, але тут важливо відзначити нове – в економіку стали включати не тільки самі технології, а весь механізм виробництва знань, тобто економіка знань – це не тільки економіка виробництв. Це і університети, і фундаментальна наука, і система комунікацій, і патентна система, і прикладна наука, це також дослідження і розробки, весь величезний комплекс.

З одного боку, економіка знання пов'язана з надзвичайно складними процесами регулювання правової природи інтелектуальної власності. Тут співіснує досить велика кількість різних концепцій, різних національних законодавств, що регулюють права інтелектуальної власності. Інтелектуальну власність дуже важко контролювати. Є різні концепції з приводу того, як повинні виглядати права на інтелектуальну власність. При цьому часто складається така ситуація: співтовариство, яке найбільш

інтенсивно займається виробництвом інтелектуальної власності, відстоює і уявлення про те, що інтелектуальна власність повинна бути жорстко зафіксована, що повинна бути якась спеціальна плата за користування цією власністю. Разом з тим, багато програмістських співтовариств інтенсивно просувають ідею про те, що взагалі не потрібно вводити права на інтелектуальну власність, на комп'ютерні програми. Ясно, що введення прав власності з жорстким контролем в деяких випадках буде стримувати зростання різноманітності відповідних продуктів. У багатьох країнах, що розвиваються найбільш інтенсивно в цій області, права власності не регулюються через відсутність відповідного законодавства. В Україні законодавство, яке регулює цю область, недостатньо розвинене.

Проблема обмеженості ресурсів підвищує вимоги до якості людського капіталу, яка багато в чому залежить від рівня духовного розвитку.

Духовна сфера суспільства, яка століттями формувалася і підтримувалася релігією, з початком Нового часу поступово та у все більшій мірі відчуває вплив науки і освіти. Інтерес представляє аналіз загальних закономірностей трансформації духовної сфери під впливом нових тенденцій розвитку науково-технічного прогресу. Йдеться про взаємодію науки, освіти і соціальної сфери в умовах становлення інформаційної економіки.

Загальновідомий факт зміни умов функціонування економіки під впливом розвитку інформаційних технологій не знайшов належної уваги у науковому економічному аналізі. На сьогоднішній день взаємовплив науки та освіти як бази розвитку науки, з одного боку, і сучасних досягнень науково-технічного прогресу, з іншого, в більшій мірі розробляється соціальною наукою. Тому теорія постіндустріального, інформаційного, постекономічного, постмодерного суспільства (різні назви нового етапу економічного розвитку) представлена працями переважно філософів і соціологів, серед яких виділяються роботи Д. Белла, Дж. Нейсбіта, Е. Роджерса, У. Дайзарда, Т. Стоуньєра, Масуди та інших. Це можна пояснити виходячи з наростаючих темпів трансформації соціальних структур за останні 30–40 років. Але при цьому як би

за кадром залишається зворотній вплив створюваної нової економіки на духовну сферу і соціальний прогрес.

На нашу думку, такий перекив в науковому аналізі не дозволяє в повній мірі використовувати потенціал інформаційної економіки в рішенні назрілих соціально-економічних проблем.

Сучасний стан духовної сфери багато в чому визначається рівнем розвитку науки в суспільстві і рівнем освіти як бази формування науки. Зміни в розвитку наукових технологій за останні 50 років своєю радикальністю забезпечили становлення нового інформаційного суспільства. Інформаційне суспільство – широке поняття, яке визначає радикальні зміни в розвитку економіки, культури, соціальної сфери під впливом впровадження телекомунікаційних і комп'ютерних технологій. Ці зміни настільки глибокі, широкі і кардинальні, що їх вплив носить революційний характер. Але особливість даного етапу науково-технічної революції, обумовленого впровадженням інформаційних технологій перш за все в сферу економіки, полягає в широкому залученні в процес трансформації всіх сфер суспільного життя. Тому даний вплив і послужив основою формування цілковито особливого стану суспільства, що отримав назву інформаційного суспільства.

Проблема полягає в тому, наскільки сучасний науково-технічний прогрес відповідає духовним потребам людини і як повинні розвиватися наука і освіта, щоб відповідати потребам сучасного суспільства. Як ми вже зазначали, інформаційне суспільство починає формуватися під впливом зміни умов розвитку економіки. Зупинимось коротко на основних параметрах цих змін.

Безумовно, інформаційна економіка – одна з найбільш широко розроблюваних тем в сучасній науковій літературі. Але генезис становлення нового етапу в розвитку економіки, на нашу думку, найуспішніше представлений в книзі японського економіста Ониси Хіросі «Японський шлях до соціалізму і російський шлях капіталізму». Мається на увазі аналіз розвитку мережевої організації виробництва. В індустріальній економіці переважають зосереджений і централізований типи організації виробництва, засновані на передачі інформації, в тому числі інформації про прийняття рішень між структурними підрозділами підприємства. Це означає,

по-перше, наявність єдиного центру прийняття рішень, і по-друге, виключення безпосереднього робітника з процесу управління. Онисі Хіросі пояснює переважання даних типів організації витратами на передачу інформації. У цих організаційних системах кількість інформаційних зв'язків визначається за формулою $n - 1$. Організація мережевого типу, що базується на однаковому доступі до інформації всіх робітників підприємства, передбачає $n(n-1)/2$ інформаційних зв'язків. При кількості зайнятих на виробництві більше трьох осіб витрати на передачу інформації в мережевий організації в індустріальну епоху істотно перевищують аналогічні витрати централізованих організацій.

Але розвиток інформаційних технологій усуває цей недолік мережевої організації, істотно знижуючи витрати на передачу інформації. Більш того, інформаційна революція в соціальному відношенні вимагає скорочення різниці в обсязі інформації, доступної для різних категорій службовців підприємства, що призводить до старіння організацій зосередженого і централізованого типів. В результаті стає можливою передача більш складних індивідуальних рішень та творчих задумів окремих членів організації [12].

Ознакою переходу до інформаційного суспільства може служити і домінуюча роль програмного забезпечення в функціонуванні сучасної економіки. Електронні компоненти відіграють все більшу роль у функціонуванні широкого кола продуктів, в тому числі тих, які не належать до традиційного електротехнічного сектору. Електроніка змінює як самі продукти, так і способи їх виробництва. Збільшується потужність, різноманітність продуктів, знижується їх вартість, в той же час, завдяки мініатюризації і інтеграції електронних компонентів, скорочується час виробництва. Збільшується частка витрат на дослідження і розробки, процес створення доданої вартості переміщується зі збірки на виробництво компонентів. Одночасно інформаційна революція впливає на масштаб підприємства. Вона створює нові можливості для розвитку підприємств невеликого масштабу, на яких рішення, принаймні, окремих питань повинні прийматися самими робітниками в межах їх компетенції. До інформаційної революції процес

збільшення масштабів підприємств відбувався тому, що велике підприємство мало перевагу перед малим за рахунок виробничої діяльності. Приклад з чорної металургії: чим більше габарити доменної печі, тим нижча собівартість одиниці продукції, що забезпечує переваги конкуренції. Тобто, «переваги масштабу» були важливою умовою появи і процвітання великих підприємств. Сучасна інформаційна революція не вимагає цю умову як обов'язкову в конкурентній боротьбі. Це відбувається в процесі, коли капіталовкладення в обладнання, зазвичай інвестовані тільки в відповідні види виробництва, стають можливими і в інші галузі. Потужні комп'ютери, які є основним засобом виробництва галузей, пов'язаних з передачею інформації, тільки шляхом зміни програмного забезпечення можуть бути використані в інших галузях. Підприємства, які володіють такими комп'ютерами, набувають потенційної можливості впровадження в інші галузі, в той же час вони постійно наражаються на небезпеку втручання з боку підприємств інших галузей, що мають комп'ютери такої ж потужності. Одним словом, перешкод для впровадження з боку різних галузей стає все менше. У зв'язку з цим монополізація ринку підприємствами стає все важчою. Навіть, якщо просто підвищується потенційна небезпека такого впровадження, ціна запобігання впровадження різних галузей помітно знижується. В результаті цього виникає конкурентний ринок, і на ринку певних товарів фактично йде жорстка конкуренція між багатьма підприємствами.

В даний час, коли навіть в традиційних галузях промисловості спостерігається тенденція збільшення доданої вартості за рахунок додаткової обробки, між галузями відбувається демонополізація ринку. При цьому дрібним і середнім підприємствам також надається великий шанс в бізнесі, оскільки програмне забезпечення характеризується «загальним входом» у всіх галузях. Одночасно сама можливість «софтверізації» різного виду робіт стає загальнопоширеною, тому відбувається процес взаємного проникнення галузей і злиття ринку. «Софтверізація» передбачає розвиток непромислових (інтелектуальних) засобів економічного суспільства, які включають в себе наукові знання, інформатизацію,

дизайн, маркетинг, суспільні відносини, програмне забезпечення ЕОМ і т.д. Використання інформаційної мережі (або засобів передачі інформації між організаційними структурами) замість «переваги масштабу» виступає сьогодні найбільш важливим фактором виробництва. Якщо в цих умовах зуміти використати цю нову «економічність» зв'язків між організаційними структурами, то навіть дрібні підприємства зможуть на рівних конкурувати з великими.

Такі зміни в організації виробництва вимагають підвищення питомої ваги раціоналізаторських пропозицій робітників у діяльності підприємства. З боку учасників трудового процесу інтерес до роботи, що породжує бажання працювати, стимулюється почуттям задоволення від роботи і потребою в самореалізації як однієї з найбільш сильних людських пристрастей. Вимога самореалізації проявляється в бажанні і прагненні розірвати оболонку, що обмежує власні можливості, перевірити і проявити свої власні можливості в повній мірі з метою досягнення контролю над об'єктом. Праця, як сутність людини, спочатку є вираженням внутрішньої сторони особистості, інакше кажучи, у праці відбувається самореалізація особистості. В умовах індустріального капіталізму, з його деспотизмом капіталу, така праця не може бути реалізованою, оскільки інтелектуальна і фізична праця жорстко розділені. У сучасному інформаційному суспільстві така самореалізація не тільки починає здійснюватися, але і набуває характеру стійкої тенденції. Термін «софтверізація» не означає, що машини стають непотрібними. Сильною стороною машин є робота, пов'язана з кількісними характеристиками (сила, розмір, швидкість, точність і т.д.). А такі якісні характеристики, як краса, свіжість, витонченість форми, привабливість можуть відтворюватися тільки багатою уявою людського розуму. Саме ці якісні характеристики стають останнім часом найбільш важливими для товарної продукції і, як уже зазначалося вище, вирішальну роль набуває додана вартість, створювана інтелектуальною працею людини [13].

«Продуктивні сили людини» істотно відрізняються від «продуктивних сил майстерності» в період феодалізму, тому, що цю

майстерність було повністю замінено машинами. В даний час продуктивні сили людини не можуть бути замінені ніякими машинами, для яких недоступне творче генерування ідей. Наприклад, процес мислення, в якому при обмірковуванні ідеї людиною А і людиною В виходить одна й та сама відповідь, тепер може бути замінений роботою комп'ютера. В даний час потрібні такі продуктивні сили людини, які не можуть бути замінені машинами. Потрібне щось таке, що переходить з області раціонального в область індивідуальності і чутливості. Як наголошується в економічних джерелах, формування складної робочої сили сприяє особистісному розвитку людини, виробленню її соціальної, професійної і територіальної мобільності. Це відбувається завдяки тому, що новим умовам можуть відповідати тільки індивідууми, здатні швидко вчитися і перевчатися, самостійно використовувати нові знання, змінювати вид і місце роботи і проживання. Можна сказати, що софтверізація, висуваючи нові вимоги до працівника, одночасно створює умови для його розвитку. По мірі інтелектуалізації праці розвивається процес добування даних, формування з них системних блоків інформації, переробки цієї інформації в знання про вибір і прийняття рішень. Цей процес стає масовою основою та головною формою діяльності людей на виробництві. А коли процес виробництва змінюється процесом прийняття рішень, головним стає вже не робоча сила людини, а її воля, особистість. Спеціаліст, компетентний у певній сфері діяльності, ефективний в тому випадку, якщо за ним закріплена певна сфера діяльності, сфера компетенції. Це закріплення не обов'язково повинно носити адміністративний характер, воно може здійснюватися і знизу, шляхом створення фахівцями власних невеликих фірм. Це демонструє тенденція розвитку малого бізнесу в США. Якщо в середині 70-х років в США щорічно виникало 300 тисяч малих підприємств, то в середині 80-х їх число досягло 700 тисяч, а середині 90-х – 1600 тисяч. Загальна кількість дрібних підприємств до кінця 90-х років досягла 18 млн, а число зайнятих на них – 35 млн. У той же час 500 гігантських корпорацій надали роботу всього лише 15 млн американців [14].

Цей процес здійснюється через зміну потреб. Якщо до цього часу продукт розумівся як фізичний об'єкт, що виконує певні функції, то сьогодні споживача цікавлять ті послуги, які він здатний надати. Надзвичайну важливість у цьому зв'язку набуває орієнтація на споживача, знання його запитів.

Такі зміни створюють умови і можливості для того, щоб більш повно враховувати різні смаки і схильності споживачів. Відбувається перехід до споживацького товариства, формулою якого є виробництво великого асортименту виробів в невеликих кількостях. Саме невелика різниця у виробі, яку можуть забезпечити дрібні підприємства, нерідко діє як найбільш важливий фактор конкурентоспроможності, що тягне за собою децентралізацію влади всередині великих підприємств. При централізованому управлінні виробництвом великого асортименту виробів на одному підприємстві виникне необхідність в обробці величезної кількості інформації в «центрі» фірми. Це викликає порушення функцій управління. І тоді, навіть якщо не відбувається поділ великих фірм на більш дрібні, децентралізація влади всередині підприємств для вирішення виробничих завдань стає неминучою.

Згадані зміни, які характеризують сучасну інформаційну економіку, вкрай необхідні для власної мети капіталу – отримання прибутку, тому вони будуть неминуче відбуватиметься незалежно від того, подобається це комусь чи ні. З огляду на жорстку конкуренцію між підприємствами даний процес стає незворотним.

Таким чином, технологічною базою нового інформаційного суспільства є сучасна інформаційна революція, яка ставить нові завдання перед наукою і освітою. На зміну підтримуючому навчанню, що спирається на фіксовані правила і методи, призначені для того, щоб справлятися з уже відомими і повторюваними ситуаціями, має прийти інноваційне навчання, яке замість пристосування орієнтує людей на свідомий вибір альтернатив. Таке передбачення має розвивати уяву, робити акцент на майбутніх труднощах, а не на минулому досвіді.

Соціальні чинники впливають на економіку, перш за все через соціальну орієнтацію суспільства на людський капітал, який характеризується рівнем інтелектуального розвитку, кваліфікацією,

професійною майстерністю, що придбані в процесі виховання, освіти і трудової діяльності, завдяки чому виконує подвійну функцію засобу виробництва і предмета тривалого користування. В умовах швидкої зміни сучасного світу людський капітал набуває особливого значення своїм поясненням джерел або факторів економічного зростання у вигляді знання і компетенції, що дало можливість правильно визначати економічну роль освіти, науки, охорони здоров'я, які до нього розглядалися як споживацькі і непродуктивні.

Рівень освіти має сильний вплив на економічний статус особистості. Так, наприклад, в США рівень бідності сімейних господарств, в яких глава сім'ї не отримав повної середньої освіти, майже в два рази вище, ніж в сім'ях, в яких глава сім'ї закінчив середню школу. І в п'ять разів вище, ніж в сім'ях, глави яких провчилися в коледжі більше року. Дана тенденція останнім часом стала спостерігатися і в нашій країні. Громадянин, який втратив роботу і який не має вищої або середньої освіти, майже не має шансів знайти роботу, яка забезпечувала б йому мінімальний прожитковий мінімум. [15]

Відповідно до законів економічної теорії, вибір освіти будь-яким індивідом формується на підставі наявних обмежень можливостей і вибору, так само як і особистими уподобаннями, цінностями і мотивами. Програми, спрямовані на досягнення людьми економічної самостійності через здобуття відповідної освіти, повинні охопити обидві групи, що формують вибір індивіда. У зв'язку з вищевказаним, можна запропонувати найбільш значущі програми, які розглядають можливості вибору:

а) програми, які надають можливість особам, які не закінчили школу, здобути середню освіту або певну професію;

б) програми прямої допомоги або програми надання позик для отримання освіти у вищому навчальному закладі під майбутні заробітки.

Доказ рентабельності природи витрат на освіту допоміг її сприйняттю урядом багатьох країн як фактору економічного розвитку, а підприємцями – як фактору підвищення продуктивності праці. Відображення цього процесу позначилося на

збільшенні бюджетних асигнувань на освіту. Наприклад, в США за останні третину XX століття витрати на освіту в ВВП майже подвоїлися і за абсолютними розмірами перевищують витрати на оборону. Передбачається, що на початку 21 століття 55% молоді віком від 17 до 23 років (70% в Японії) здобудуть вищу освіту, що визнається одним з найважливіших чинників майбутнього економічного процвітання країни в перші десятиліття XXI століття. При цьому Японія здійснює щорічний набір на безкоштовне навчання 400 тис. іноземних студентів [11].

На думку фахівців, освіта є найбільшим легальним бізнесом в США в даний час. Щорічно на післясередню освіту витрачається 100 млрд дол., 40% яких припадає на частку корпорацій, що займаються підготовкою і навчанням своїх працівників. У широкому сенсі індустрія знань охоплює більше половини всієї економіки і продовжує залишатися одним з швидко зростаючих секторів. Загальновідомо, що з переходом суспільства, заснованого на природних ресурсах, до суспільства, заснованого на людських ресурсах, значно зростає важливість підготовки і освіти. Якщо для підготовки досить навчання дітей і придбання певних навичок, то освіта спирається на знання або ідеї, які людина може застосувати до широкого кола ситуацій. Розвиток особистості передбачає внутрішнє зростання через з'єднання досвіду і освіти. Навіть самі високоосвічені професіонали відстануть від життя, якщо вони не будуть розширювати свої знання та вміння.

З 1968 року Римський клуб розробляє глобальний підхід до людських ресурсів, який переглядає соціально-економічні цілі і пріоритети, саму систему цінностей суспільства в інтересах раціонального використання матеріальних і людських ресурсів планети. З позиції цього підходу навчання розглядається як підготовчий процес до нового сприйняття світу, що змінюється, заснований на значенні людської ініціативи. У світі, що змінюється, навчання змінює методи. На зміну підтримуючому навчанню, що спирається на фіксовані правила і методи, призначені для того, щоб справлятися з уже відомими і повторюваними ситуаціями, має прийти інноваційне навчання, яке замість пристосування орієнтує людей на свідомий вибір альтернатив (не що «має бути»

і що «необхідно», а «що може бути» або «можливо»). Таке передбачення має розвивати увагу, робити акцент на майбутніх труднощах, а не на минулому досвіді. Другою основною характеристикою інноваційного навчання є принцип участі, що передбачає участь окремих людей і цілих громад в процесі прийняття найважливіших рішень на всіх рівнях, починаючи з локального і закінчуючи глобальним.

Зміни радикального плану, засновані на новій технології, викликають ситуацію, коли розвиток особистості входить безпосередньо в процес розвитку соціально-економічної сфери як необхідна умова. Тому інформаційне суспільство вимагає трансформації попередньої соціальної системи. Інформаційна продуктивна сила, заснована на комп'ютерній комунікаційній мережі, повинна дати потужний поштовх до здійснення соціальних інновацій системного характеру. Нові соціальні економічні системи будуть створюватися постійно. Тобто суспільство як якесь органічне ціле буде піддаватися динамічним змінам. Але не у вигляді боротьби за владу або політичних революцій, а у вигляді поступової, систематичної, органічної трансформації. У міру того, як старі соціально-економічні системи стають неефективними і нездатними задовольняти потреби часу, вони будуть поступово відмирати, а на їх місце прийдуть нові. Цей процес буде відбуватися за аналогією з живим організмом: зайві частини тіла атрофуються, а інші частини розвиваються у відповідь на нові вимоги. Так нова інтелектуальна продуктивна сила формує з людини співучасника природного процесу, творення і розвитку нових умов життя на Землі. На відміну від колишнього завойовницького ставлення людини до природи, яке врешті-решт обернулося її руйнуванням, в майбутньому суспільстві виникають можливості нових відносин, коли людина і природа будуть діяти спільно як одна природна сила. Можна констатувати, що інформаційна економіка створює четверту ступінь багатства націй. Якщо для меркантилістів багатством були тільки гроші, в період становлення і розвитку індустріальної економіки багатство визначалось як величезне скупчення товарів, в другій половині ХХ століття, за часів становлення соціальної ринкової економіки –

масовий платоспроможний попит, то на сьогоднішній день головна форма багатства народів – випереджаючий рівень їх інтелектуального і духовного розвитку. Носієм багатства стає нова індивідуальність, – мотор інноваційного процесу в кожній сфері людської діяльності.

Але становлення інформаційного суспільства зовсім не означає зникнення індустріального виробництва. Більш реалістичною видається точка зору, яка враховує можливість певного симбіозу індустріальної системи з новими формами інформації і комунікації. Це означає, що в майбутньому суспільстві залишаться і деформації і тенденція до дегуманізації. Існує реальна загроза того, що нова інформація буде вмонтована в стару систему. Нова роль інформації зможе проявитися лише в умовах паралельної трансформації системи цінностей суспільства. Насправді поки що превалує чисто технологічне використання комп'ютерів і інформації.

У соціальній сфері також не спостерігаються позитивні зрушення. На сьогоднішній день Інтернет є технологічно найбільш розвинений і оснащений засіб утримання людей поза процесами діяльності. Завдяки Інтернету відбувається особливо ефективно відчуження сучасної людини від цільових практичних дій і як наслідок – відмова інформаційного суспільства в цілому від усіх найважливіших принципів, що забезпечують саму його можливість – постановка цілей, самовизначення, замислення. Щоб бути сприйнятливим до програм класичної гуманітарної освіти, учні за допомогою вчителя повинні регулярно очищувати свою свідомість від сміття масової культури і культивувати в собі техніки і здібності, які нею затоптуються: будувати поняття, формулювати проблеми, розуміти загально-теоретичні тексти. Ці здібності допомагають учням дійсно самостійно мислити. А «скачування» інформації відбиває інтерес і здатність до відкриття. Учні стають все більш ерудованими, але все менш знаючими. Це призводить до невміння концентруватися, послаблює здатність уяви, розуміння, побудови проблемної комунікації і як результат – недооцінка живого спілкування. Інтернет ускладнює формування не тільки теоретичного, а й проектного мислення – ставити цілі,

вступати у взаємодію, передавати задум, реалізовувати його, проектувати дії виходячи з отриманого досвіду [14].

Як говорить А. Бузгалин, світ, що знайшов матеріальну можливість включення більшості в простір і час справжньої культури, співтворчості у всьому її різноманітті, рухається в напрямку культурно-творчої деградації більшості і професійної спеціалізації меншості.

Висновки.

Проведений аналіз соціально-економічних змін в умовах інформаційного суспільства дозволяє констатувати істотне підвищення вимог до розвитку науки і освіти для реалізації досягнень науково-технічної революції в усіх сферах суспільного життя.

Інформація в сучасній економіці перетворилася на провідний предмет і засіб праці, який матеріалізується у всіх факторах і продуктах суспільного виробництва, інтегрується з усіма економічними ресурсами, і тому є складовою частиною валового внутрішнього продукту. Наявність інформації сьогодні безпосередньо визначає продуктивність всіх інших факторів виробництва, а свідченням визнання інформації в якості ресурсу виробництва є включення в виробничу функцію Кобба-Дугласа третього аргументу – витрат на інформацію.

З кожним роком стає все більш очевидним, що потенціал подальшого використання традиційних факторів зменшується. Це призводить до посилення ролі інформації, що грає все більш визначальну роль в успіху виробничої діяльності. Тому саме інформаційний фактор – поряд з організаційним – будуть визначати розвиток будь-якої економічної системи на базі економіки знань без будь-якого помітного збільшення споживання праці, землі і капіталу. Економіка знань проявляється у формі інновацій в різних сферах життєдіяльності населення, що дозволяє вважати її довгостроковою базою прогнозування й джерелом нововведень в суспільстві. Це дозволяє трактувати економіку знань як довготривалу і безперервну інноваційну економіку.

Систему «економіки знань» представляють елементи, що дозволяють виконувати наступні функції: 1) освіта (формування наукового і технологічного мислення); 2) інноваційна система

(розвинена мережа університетів, лабораторій, наукових центрів і ін., що забезпечує генерацію знань, технологій, інновацій); 3) інститути економіки знань (інституційне середовище підтримки інвестицій в освіту і науку, адаптація нових технологій); 4) інформаційна інфраструктура (циркуляція ідей і рішень).

В умовах інформаційної економіки головним носієм інформації є людина, яка має високий рівень загальноосвітньої, наукової та спеціальної підготовки. За рахунок накопичення, зберігання і обробки інформаційних ресурсів в постіндустріальному суспільстві забезпечується економічне зростання. В силу цього в сучасних умовах незмірно зростає роль високоосвіченої людської особистості не тільки з певними професійними знаннями і навичками, а людини, яка володіє сукупністю знань і здібностей, головним чином – інтелектуальних і духовних. Виходячи з того, що основним інститутом, який забезпечує формування бази для інтелектуального розвитку, є система освіти, доцільно визначити її як один з найважливіших факторів, що детермінують рівень розвитку країни.

Економіка інноваційного суспільства, заснованого на знаннях, вимагає інноваційних освітніх систем, здатних забезпечити її висококваліфікованими фахівцями, готовими до адаптації до соціальних і економічних змін.

Глобалізація конкуренції в процесі створення наукоємних продуктів і послуг посилює роль і визначає стратегію сучасної освіти. Потрібні фахівці, які не тільки наділені професійними знаннями, а й здатні генерувати нові ідеї і забезпечувати їх практичну реалізацію. Вони повинні володіти здібностями до інновацій, до критичного аналізу інформації, поведінковими компетенціями.

Старі освітні моделі не встигають відповідати змінам, що відбуваються, виявляють неефективність перед вирішенням глобальних проблем.

В умовах ринкової економіки діяльність системи освіти виступає як освітня послуга, тому що забезпечує потреби суспільства у відтворенні інтелектуального потенціалу. Її особливість полягає в тому, що ті, хто навчається – це не просто одержувачі освітнього

продукту, але і його безпосередні виробники. Тому можна говорити про виробництво специфічної продукції, якою виступає нова якість людських ресурсів.

Основні принципи ефективного функціонування системи вищої освіти, сформульовані у відповідності до вимог соціально-економічного розвитку суспільства, відомі як принципи випереджаючого навчання, гуманізації та індивідуалізації і безперервної освіти. Вони дозволяють забезпечити його інноваційний характер при реалізації компетентнісного і особистісно орієнтованого підходу з використанням інноваційних освітніх технологій.

Основні проблеми на шляху реформування системи вищої професійної освіти пов'язані з неузгодженістю ринку освітніх послуг і ринку праці, їх вирішення пов'язане з необхідністю формування систем безперервної освіти. Успішність розвитку нової моделі освіти гостро залежить від фінансування; необхідні пошуки джерел фінансування, одним з яких може бути приватно-державне партнерство.

Таким чином, технологічною базою нового інформаційного суспільства є сучасна інформаційна революція, яка ставить нові завдання перед наукою і освітою.

Список використаних джерел

1. Dahlman C.1., Ross-Larson B., Westphal L. E. Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrialising Countries /1 World Development. – 1987. – Vol. 15, N 6. – P. 759–775.

2. 2009 Global R&D Funding Forecast. – URL: <http://www.battelle.org/news/pdfs/2009RDFundingfinalreport.pdf> (accessed on January 17.2011).

3. Dosi G., Freeman G. ., Nelson R., Soete L, Silverberg G. Technical Change and Economic Theory. – London; New York: Printer, 1988.

4. Folland S., Goodman A., Stano M. The Economics of Health and Health Care. Pearson Education, New Jersey: Inc., publishing as Prentice Hall, 2010. – 623 p. Gans J., Stem S. Assessing Australia's

Innovative Capacity in the 21' Century. Intellectual Property Research Institute of Australia Publication (IPRIA), 2003. – URL: <http://www.ipria.mg/publications/reports/Aus-Innovation.pdf> (accessed on January 17.2011).

5. Han D.M. Accounting for Change in National Systems of Innovation: A Friendly Critique Based on the U.S. Case /1 Research Policy. – 2009. – Vol. 38. – P. 647–654.

6. Hauknes J. Innovation in the Service Economy. – Oslo: STEP report, 1996. – P. 111–112.

7. Hirooka M. Nonlinear dynamism of innovation and business cycles // Journal of Evolutional Economics. – Springer-Verlag, 2003. – P. 549–576.

8. Ivanov A., Peleah M. Data and Indicators for Sustainable Human Development // Presented at the UNDP Summer School on the Sustainable Human Development. – Budapest: CEU, 2010- July 6th

9. Katz L. Technology Generation in Latin American Manufacturing Enterprises: Theory and Case Studies Concerning its Nature, Magnitude and Consequences. – L.: Macmillan, 1987.

10. Kenney M., Burg U Technology, entrepreneurship and path dependence: Industrial clus-tering in Silicon Valley and Route 128 // Industrial and Corporate Change. – 1996. – N 8. – P. 67-103.

11. Ониси Хироси. Японский путь к социализму и российский путь к капитализму [Пер. с япон.] / Хироси Ониси. – М.: Международные отношения, 1994. – 338 с.

12. Флекснер К. Просвещенное общество: экономика с человеческим лицом [пер. с англ.] / К. Флекснер. – М.: Международные отношения, 1994. – 318 с.

13. Розанваллон П. Новый социальный вопрос: Переосмысливая государство всеобщего благосостояния [пер. с фр.] / П. Розанваллон. – М.: Ad Marginem, Б.Г., 1997. – 221 с.

14. Ключко А. А. Актуальные проблемы современного развития государства благосостояния / А. А. Ключко // Вчені записки Харк. гуманітар. ун-ту «Народна українська академія». – Харьков : Вид-во НУА. – 2018. – Т. 24.

РОЗДІЛ 2

ПОТЕНЦІАЛ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬСТВА

2.1. Основні механізми впливу соціального капіталу на економічний розвиток

Розглянемо інституційні механізми впливу соціального капіталу на економічний розвиток.

За останні 10–15 років в економічному аналізі соціального капіталу досягнуто значного прогресу і отримано переконливі свідчення значимості і цінності даного ресурсу для економіки і суспільства. Зв'язок соціального капіталу та розвитку досліджується зарубіжними економістами. Але до сих пір немає достатньої ясності щодо «передавальних механізмів», за якими соціальний капітал впливає на економічні результати. Як уже було відзначено вище з одного боку, соціальний капітал підтримує порядок в економіці і суспільстві на основі довіри, взаємної поваги і врахування індивідами громадських інтересів; в цьому сенсі він виступає інституційною альтернативою державі і вносить прямий внесок в економічний розвиток в «горизонтальному» напрямку, без участі держави.

З іншого боку, від запасів соціального капіталу залежить ефективність формальних інститутів і державного управління; тим самим соціальний капітал впливає на економіку в «вертикальному» напрямку. З різними передавальними механізмами тісно пов'язані питання про структуру соціального капіталу та про те, які його складові і якою мірою відповідають за економічний добробут, а також наскільки є відкритими або, навпаки, ексклюзивними групи – носії соціального капіталу.

Емпіричні дослідження показують, що збільшення рівня довіри в країні на один пункт веде до економічного зростання більш ніж на половину пункту. Крім того один пункт приросту

довіри збільшує ефективність судових рішень на 0,7 і знижує корупцію на 0,3 [30].

С. Нек і Ф. Кіфе оцінили регресійну модель, яка пов'язує темпи економічного зростання держав з рівнем довіри, етичних норм і членства в асоціаціях. Ними було показано, що довіру і норми вносять значний позитивний внесок в економічний розвиток, але для членства в асоціаціях подібний зв'язок не вдалося виявити. Автори припустили, що цей негативний результат пов'язаний з тим, що в статистиці членства в асоціаціях присутні як групи Патнема, так і групи Олсона, в той час як внесок в економічний розвиток можна очікувати лише від перших. Проте членство в групах Патнема також виявився незначним для економічного зростання. Таким чином, з'ясувалося, що соціальний капітал не слід розглядати як однорідну субстанцію, і вплив його різних складових на економіку і суспільство багато в чому залежить від контексту. Подальші дослідження підтвердили цей висновок [31].

Теоретично даний взаємозв'язок пояснюють наступним чином – кожне суспільство стикається з вибором між альтернативними варіантами організації, обумовленими кривою інституційної спроможності. У такій інтерпретації інститути являють собою точки на кривій, положення якої залежить від накопиченого соціального капіталу. Чим більше соціальний капітал, тим привабливіше альтернативні інституційні можливості суспільства [32].

Дослідження Нека і Кіфера проливає світло і на механізми зв'язку соціального капіталу з економічним зростанням – автори показали, що «передавальним ременем» в такому механізмі є інвестиції і державне управління. Таким чином, у встановленому взаємозв'язку можна углядіти вплив соціального капіталу на розвиток як по вертикалі, так і по горизонталі. Вертикальний передавальний механізм забезпечує більш ефективну роботу державних органів і зміцнення формальних інститутів, необхідних для сприятливого інвестиційного клімату, а горизонтальний, як уже зазначалося, сприяє поширенню інформації та довірі в діловому середовищі, що також підтримує інвестиційну активність.

У ряді більш пізніх робіт, виконаних з використанням більшої вибірки, панельних даних і різного роду інструментальних

змінних переконливо підтверджена значна економічна віддача на соціальний капітал, що спостерігається на рівні країн [31]. Характерно, що в цих роботах, як правило, вимірюється вплив соціального капіталу на ефективність формальних інститутів і державного управління, повертаючи цей науковий напрямок до традицій, закладених Патнем. Переважання такого підходу можна розглядати як неявне визнання більшої важливості вертикального механізму впливу соціального капіталу на економіку і суспільство в порівнянні з горизонтальним. Іншими словами, більшість авторів виходять з того, що в сучасному світі здатність суспільства до самоорганізації найбільш важлива і затребувана в забезпеченні підзвітності держави, а в меншій мірі – в можливості заміщення держави (та інших формальних інститутів) в повсякденному житті людей.

Х. Бьорнсков методами факторного аналізу підтвердив правомірність вимірювання віддачі на соціальний капітал в рамках тріади «довіра – цінності – мережі/асоціації» і встановив, що з трьох названих «осей» тільки довіра значимо пов'язана з результатами, які досягаються – якістю державного управління та задоволеністю життям. Г. Табелліні виявив значущість не тільки довіри, але і просоціальних норм. Нарешті, далеко не завжди вдається відокремити вплив власне соціального капіталу від впливу формальних інститутів, які також здатні запобігати опортуністичній поведінці, але не на основі внутрішньої переконаності і засвоєних просоціальних норм, а за рахунок ефективних санкцій, що застосовуються до порушників. При включенні в регресійні моделі інституційних змінних економічна оцінка соціального капіталу може знизитися [33; 34].

Одне з можливих пояснень такого ефекту полягає в тому, що інститути відчувають на собі сприятливий вплив соціального капіталу. З іншого боку, членство в асоціаціях і участь в мережеві діяльності в країнах Західної Європи помітно вище, ніж в Центральній і Східній Європі, і ці відмінності вдається пояснити якістю інститутів у відповідних частинах континенту [35].

Щоб переконатися в причинному характері зв'язку між соціальним капіталом та розвитком і, зокрема, виключити, що

виявлена кореляція породжена «пропущеним фактором», що впливає одночасно на розвиток і соціальний капітал, автори включають в регресійні рівняння різного роду контролюючі та інструментальні змінні. Завдання останніх полягає в тому, щоб зв'язати соціальний капітал з тими чи іншими екзогенними характеристиками, що вказують на його культурне, історичне, географічне та інші коріння. Серед таких Кіфер і Нек використовують етнічну неоднорідність країн, виходячи з того, що в багатонаціональних державах при інших рівних умовах важче досягти згоди в суспільстві. Двокроковий метод найменших квадратів з використанням зазначених інструментів підтверджує висновок про те, що соціальний капітал благотворно впливає на економічне зростання.

Таким чином, обговорення причин стійкого економічного розвитку одних країн і відсталості інших не обходиться без згадки відмінностей в рівні соціального капіталу. Як показують дослідження, соціальний капітал позитивно впливає на економічне зростання не тільки безпосередньо шляхом освоєння нових знань і вдосконалення технологій, але і побічно, формуючи сприятливе для розвитку соціальне та інституційне середовище. Йдеться про такі параметри середовища як економічна свобода, рівень корупції, бюрократичні бар'єри, умови розвитку малого бізнесу, конкурентоспроможність, доступність венчурного капіталу, ступінь захищеності від криміналу і свавілля чиновників, рівень наповнюваності контрактів і, нарешті, ставлення суспільства до комерційного успіху. Останнє стає зростаючим фактором формування в суспільстві, що в розвинених країнах визнається в якості важливого фактору стійкого розвитку соціально-економічних систем. Таким чином, можна виділити наступні аспекти позитивного впливу високого рівня соціального капіталу на економічний розвиток:

- узгодження інтересів учасників економічних взаємодій;
- зростання рівня кооперації, в тому числі і в інноваційній сфері;
- зниження інвестиційних ризиків по великих проектах;
- зростання довіри до суспільних інститутів;
- скорочення трансакційних витрат.

Фінансово-економічна криза оголила і проблеми загальної довіри в Україні, що є концентрованим виразом довіри до реформ, бізнесу, держави, співгромадянам, їх здатності до солідарної поведінки, включаючи здатність діяти за єдиними правилами, зрозумілими і прозорими для всіх. Вище вже йшла мова про лежачі на поверхні причини сучасної кризи. Але за ними знаходиться глибший пласт причин. Вони і свідчать про невисокий рівень загальної довіри в Україні.

Вихід з існуючої ситуації полягає в перебудові соціальної сфери України відповідно до вимог ринкової економіки.

Реформи соціальної сфери в тому вигляді, в якому вони здійснюються сьогодні в Україні, не користуються довірою населення. Наслідком цього є випереджаюче зростання бюджетних витрат, призначених для підтримки мінімально прийняттого рівня соціальних послуг та, відповідно, збереження високих темпів інфляції. Таким чином, можна констатувати, що криза довіри, що мала місце в Україні на початку незалежності, до кінця так і не подолана, а починаючи з 2014 р постійно тільки посилюється. У фазі економічного підйому нестаток довіри частково компенсувався виключно сприятливою економічною кон'юнктурою. Однак і в цей період відсутність необхідного рівня довіри не дозволило використовувати багато резервів зростання і модернізації вітчизняної економіки. У фазі рецесії рецидиви кризи довіри проявили себе в повній мірі.

Причини нестачі довіри в Україні різноманітні. Ймовірно, найбільш фундаментальною з них є проблема «розірваного контракту», яку досліджував Дж. Стігліц і яка виражається у відсутності згоди в суспільстві з приводу темпів, характеру і наслідків соціально-економічних перетворень в пострадянський період. Дж. Стігліц показує, що різке розшарування на бідних і багатих ставить під загрозу суспільну стабільність і готовність до співпраці, а це, в свою чергу, обумовлює поганий інвестиційний клімат [36].

На його думку, саме в названому феномен криється причина ерозії соціального контракту і як наслідок високого рівня насильства в суспільстві і мафіозного бізнесу. Він показує, що

виникло різке розшарування на бідних і багатих веде до ерозії і розпаду соціального капіталу, а це, в свою чергу, обумовлює поганий інвестиційний клімат. Відповідно складається і діє порочне коло [37; 38].

Серйозною інституційною передумовою низького рівня довіри в Україні слід вважати нерівні умови конкуренції, високий ступінь монополізації ринків і соціальну безвідповідальність бізнесу. В Україні відсутні ефективні інституційні механізми припинення монопольної змови на товарних ринках. Особливо це стосується цін на енергоносії. Навіть при динаміці спаду цін на нафту, яка намітилась, тарифи на газ для населення і юридичних осіб в Україні в 2016–2018 рр. продовжували зростати. Ціни і тарифи всередині країни штучно підтримуються на завищеному рівні навіть в умовах погіршення кон'юнктури світового ринку. Тарифи на газ для населення за 2014–2018 рр. зросли більше ніж в 10 разів.

Соціальна безвідповідальність бізнесу в умовах кризи проявляється в тому, що свої проблеми підприємці прагнуть вирішувати за рахунок осіб найманої праці. Це проявляється в багатомісячних затримках з виплатою заробітної плати і необґрунтованих зупинках виробництва. В окремих випадках власники підприємств вважають більш вигідним для себе доведення їх до банкрутства, що особливо болісно позначається на становищі трудових колективів містоутворюючих підприємств.

Ще однією інституційною передумовою низького рівня довіри є нерозвиненість відносин соціального партнерства в Україні. Історично так склалося, що в радянський період вітчизняні профспілки не мали самостійності, а їх основним функціями були підтримка влади і рішення окремих соціальних питань. В незалежній Україні становище і реальна роль профспілок змінилися мало. Переважна більшість профспілкових організацій фактично залишається додатком адміністрації підприємств. В цілому особи найманої праці в нашій країні роз'єднані, у них відсутній навик солідарної поведінки. Тому у відносинах соціального партнерства їм не вдається ефективно відстоювати свої економічні інтереси. Звичайно ж, такий стан не сприяє довірі між підприємцями

і найманим персоналом, з одного боку, всередині шару осіб найманої праці, з іншого боку.

Важливою інституційною передумовою низького рівня довіри слід вважати високий рівень бюрократизації та корупції в Україні. Сумарна ємність ринку корупційних послуг в Україні становить 11,5 млрд дол. [39]. Для порівняння згідно з дослідженням, проведеним фондом «ИНДЕМ» і холдингом «РОМІР моніторинг» в 2005 р. сумарна місткість ринку корупційних послуг в Росії оцінювалася в 320 млрд. дол.[40, с. 78].

За даними міжнародної дослідницької організації Трансперенсі Інтернешнл, за рівнем сприйняття корупції Україна в 2018 р. виявилася на 120-му місці з 180 країн [41].

Корупція в Україні набула небаченого раніше розмаху. Її наслідком є нерівні умови конкуренції, неоднаковий доступ господарюючих суб'єктів до економічних ресурсів та ринків збуту, вкрай низька прозорість економічних відносин і невисока керованість національного господарства.

Інституційною основою корупції є високий рівень бюрократизації державного апарату і надлишкові адміністративні бар'єри. Адміністративні бар'єри – це «перешкоди, що виникають при організації та здійсненні підприємницької діяльності внаслідок введення органами державного (регіонального) і муніципального управління додаткових бюрократичних процедур і правил, що заважають веденню бізнесу і передбачають безоплатний характер їх подолання [40, с. 78].

Існування адміністративних бар'єрів і паразитуючих на цьому чиновників демонструють всебічно депресивний вплив на економіку. Наявність адміністративних бар'єрів демонструє непрозорість у взаємодії бізнесу і влади, а також самим негативним чином позначається на рівні довіри. Таким чином, для зміцнення довіри як однієї з форм соціального капіталу в економіці України необхідно вдосконалення ряду формальних інститутів, а саме: законодавчої основи перерозподільних відносин; антимонопольного законодавства; підвищення соціальної відповідальності бізнесу; вдосконалення відносин соціального партнерства; обмеження чисельності бюрократії і усунення надлишкових адміністративних бар'єрів.

Існує ще більш глибокий рівень інституційних передумов описаних вище проблем. Це деформації в системі цінностей і неформальні норми поведінки – своєрідна потворна етика господарських відносин. Для значної частини населення, включаючи підприємців і державних службовців, характерно терпиме ставлення до корупції, готовність самим дати хабар і діяти в обхід формальних правил. Зворотною стороною такої готовності є неповага до закону і тим, хто його представляє. У цих умовах відносини довіри мають переважно персоніфікований характер, що і зумовлює низький рівень загальної довіри в Україні. В цілому для українського бізнесу і корумпованого чиновництва сьогодні характерні гіпертрофований егоїзм, надмірна жадібність, прагнення до збагачення за рахунок ущемлення інтересів партнера, соціальна безвідповідальність. Тому шляхи підвищення накопичення соціального капіталу в економіці України пов'язані не тільки з удосконаленням формальних інститутів, а й з твердженням позитивних моральних цінностей і норм поведінки економічних агентів.

Для більш глибокого дослідження інституційного механізму впливу соціального капіталу на економічний розвиток необхідно оперувати кількісними індикаторами соціального капіталу.

Вимірювання соціального капіталу являє собою складну задачу, оскільки мова йде про нематеріальні і далеко не завжди доступні прямому спостереженню характеристики. Зокрема, про довіру в суспільстві і поширеність в ньому тих чи інших норм можна судити з поведінки індивідів, у зв'язку з чим для вимірювання соціального капіталу часто використовуються показники безоплатного донорства, благодійності і волонтерства, членства в громадських організаціях, участі у виборах, дотримання встановлених правил співжиття та ін. Такий підхід заснований на логіці «виявлених переваг» – подібно до того як поведінку на ринках дозволяє реконструювати переваги споживача, про соціальну поведінку може свідчити про прихильність складовим соціального капіталу нормам і принципам.

Разом з тим подібні індекси соціального капіталу не позбавлені недоліків, оскільки поведінка людей може відображати не тільки

внутрішню мотивацію, але і зовнішні чинники, наприклад матеріальне або моральне заохочення, загрозу застосування офіційно встановлених санкцій, а також прагнення зробити на оточуючих сприятливе враження. Оскільки просоціальна поведінка є самостійною цінністю і його зв'язок із загальним станом справ в економіці і суспільстві не викликає сумнівів, отримані з використанням фіксуючих таку поведінку індикаторів висновки про економічну цінність соціального капіталу виявляються певною мірою тавтологічними. Аналогічна проблема виникає при вимірі економічного ефекту формальних інститутів, коли в якості індикаторів якості інститутів використовуються характеристики їх ефективності (outcomes), що спостерігаються [42]. Тому особливий інтерес представляють дані про поведінку, яка мотивується виключно внутрішніми нормами; прикладом може служити порушення дипломатами правил паркування автомобілів в країні перебування [43]. Оскільки ситуації, в яких поведінка «очищена» від зовнішнього впливу і диктується виключно внутрішніми мотивами, зустрічаються досить рідко, важливим альтернативним джерелом індикаторів соціального капіталу стають дані соціологічних опитувань. Серед міжнародних ресурсів соціологічної інформації для вимірювання соціального капіталу найбільш відомо Всесвітнє дослідження цінностей (World Values Survey), яке проводиться з 1981 р. (з 1990 року – кожні п'ять років); нинішня дев'ята хвиля опитування повинна охопити не менше 50 країн, в число яких входить і Україна [44].

Анкета опитування дозволяє скласти уявлення про погляди, цінності і поведінку респондентів в різних сферах економіки, політики і суспільного життя. У число найбільш затребуваних у вимірі соціального капіталу входить питання про те, чи слід довіряти людям або у відношенні з ними потрібно бути обережними. Нерідко запитують про те, наскільки може бути виправданим з точки зору респондента суспільно неналежна поведінка (приховування доходів від оподаткування, проїзд без оплати на громадському транспорті, корупція і т. п.).

Вимірювання соціального капіталу на регулярній основі ведуть статистичні органи Великобританії, Канади, Австралії та

інших країн. Координацію національних програм по вимірюванню соціального капіталу здійснюють Світовий банк (під егідою якого була створена система вимірювання соціального капіталу SOCAT Social Capital Assessment Toolkit)[45], ЮНЕСКО і ОЕСР. В Україні вимір соціального капіталу не інституціолізований, проте в останні роки Фонд «Разумкова» періодично проводить соціологічні опитування, результати яких дозволяють судити про рівень довіри, норми та цінності українців.

Нарешті, важливим джерелом даних для вимірювання соціального капіталу стають лабораторні експерименти, де в різних ігрових ситуаціях учасники можуть вибирати між про-соціальною і антисоціальною поведінкою, співпрацюючи один з одним заради досягнення спільної мети або переслідуючи виключно особисту вигоду. Результати експериментів можна використовувати для контролю індикаторів, отриманих з використанням опитувальних даних. Цікаво, що опитувальні заходи довіри пророкують в експериментальних умовах не довіру до оточуючих як таке (trust), а скоріше здатність викликати довіру (trustworthiness) [46].

Використовувані індикатори, як правило, характеризують не соціальний капітал в цілому, а ті чи інші елементи складової його тріади – довіри, норм і мереж. Раніше в літературі була поширена думка про те, що соціальний капітал являє собою універсальну і однорідну субстанцію, яка виявляється в різній формі. Зокрема, передбачалося, що довіра і просоціальні норми підтримуються і розповсюджуються членством в мережах і різного роду асоціаціях, а стійкість мереж забезпечується довірою і спільністю поглядів їх членів. Але такий погляд не витримує емпіричної перевірки: індикатори розвитку мереж, довіри і норм поведінки далеко не завжди знаходяться один з одним в статистично значущій позитивній залежності. Таким чином, вимір соціального капіталу є принципово «багатовимірним» завданням, і в прикладних дослідженнях доводиться оперувати різними індексами, що характеризують ті чи інші різновиди і прояву здатності до самоорганізації і колективних дій.

Дослідники соціального капіталу нерідко стикаються з пробле-

мою того, що «кількісні дослідження цього феномена «страждають» від недосконалості методології та якості даних» [47].

І хоча вчені вже сформували приблизний перелік показників соціального капіталу в контексті інклюзії індивідів в соціальну мережу і її визначальні риси, наприклад, поширеність практик донорства, волонтерства, благодійництва, рівень корупції, ухилення від сплати податків, ступінь залучення громадськості до процесу прийняття політичних рішень, кількість об'єднань громадян, активність виборців, кількість зареєстрованих злочинів, кількість абонентів мережі Інтернет або мобільного зв'язку [30; 48; 49], які дозволяють оцінити сприятливість того чи іншого інституційного середовища, всі вони пов'язані, переважно, з зовнішніми факторами впливу на мотивацію (наприклад, осуд громадськості за ухилення від благодійних пожертвувань на користь хворих і бідних, загроза санкцій за недотримання податкового та антикорупційного законодавства, державна підтримка донорів і «підкуп» виборців) [50].

Оцінка соціального капіталу неможлива без якісної оцінки людського капіталу. Найбільш поширеним інтегральним показником використовуваним для оцінки, є індекс людського розвитку.

Індекс людського розвитку (англ. Human Development Index, HDI) до 2013 року «Індекс розвитку людського потенціалу» – інтегральний показник, що розраховується щорічно для міждержавного порівняння і вимірювання рівня життя, грамотності, освіченості і довголіття як основних характеристик людського потенціалу досліджуваної території. Він є стандартним інструментом при загальному порівнянні рівня життя різних країн і регіонів. Індекс публікується в рамках Програми розвитку ООН в щорічних звітах про розвиток людського потенціалу з 1990 року.

При підрахунку індексу людського розвитку враховуються 3 види показників:

- очікувана тривалість життя – оцінює довголіття;
- рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання) та очікувана тривалість навчання;
- рівень життя [51]

Ідекс людського розвитку України та її сусідів (Білорусії,

Угорщини, Молдавії, Польщі, Росії, Румунії, Словаччини) представлені на рис. 2.1.1–2.1.2.

З рис. 2.1.1 видно, що індекс людського розвитку України, починаючи з 1996 р. має тенденцію до зростання. Так в 1996 році

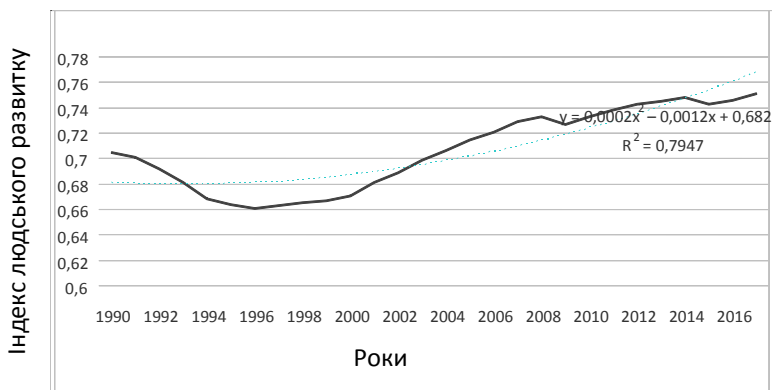


Рис. 2.1.1 – Динаміка індексу людського розвитку України за 1990–2017 рр.

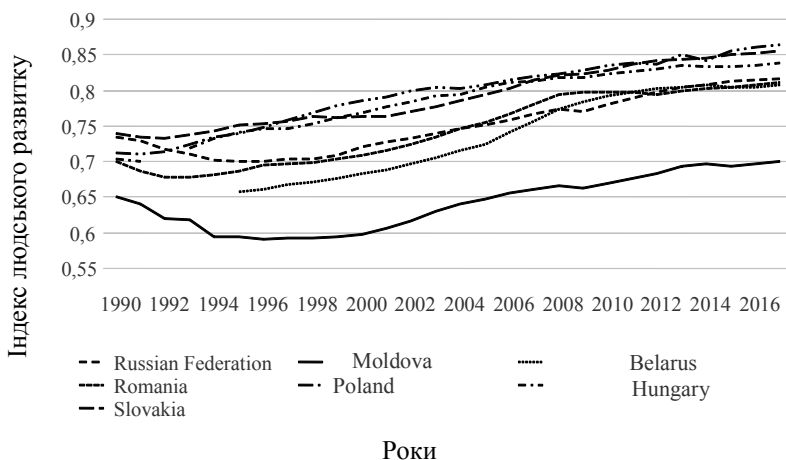


Рис. 2.1.2. Динаміка індексу людського розвитку країн-сусідів України за 1990–2017 рр.

Складено автором на основі [51]

він складав 0,61, в 2017 р. значення індексу досягло значення 0,751, що є позитивним моментом.

Якщо ж розглядати динаміку індексу людського розвитку країн-сусідів України, то першість тут належить Польщі та Словаччині.

Слід зазначити, що серед країн-сусідів індекс людського розвитку нижчий, ніж в Україні за 1990–2017 рр. тільки в Молдові. Звідси випливає висновок про те, що соціальний капітал України в частині людських ресурсів значно менший, ніж у країн-сусідок.

Дослідимо взаємозв'язок індексу людського розвитку від наступних індексів на модельному рівні, які можуть характеризувати соціальний капітал:

1) Рейтинг відкритості урядових даних (англ. Global Open Data Index, GODI) є індикатором, який оцінює загальну відкритість урядових даних. Даний індекс характеризує не тільки прозорість публічних державних даних, але і стимулює громадян і державних чиновників до участі їх у процесі транспарентизації з метою зменшення корупційної складової [52].

2) Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (англ. Information and Communication Technologies (ICT) Development Index, IDI) – показник, що характеризує досягнення країн світу з точки зору розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Даний комбінований показник розраховується і публікується Міжнародним союзом електрозв'язку, спеціалізованим підрозділом ООН в області інформаційно-комунікаційних технологій [53].

3) Індекс сприйняття корупції (англ. Corruption Perceptions Index, CPI) – індекс сприйняття корупції, який складається міжнародною неурядовою організацією Transparency International показник з метою відображення оцінки рівня сприйняття корупції аналітиками і підприємцями за 100-бальною шкалою. Складається щорічно з 1995 року [54].

4) Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index, DB) – індекс для порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу, що складається Всесвітнім банком на основі річних даних [55].

Високі позиції індексу свідчать про якість і простоту регулювання бізнесу, а також як захист прав власності. Метою побудови індексу є забезпечення даними досліджень впливу регуляції бізнесу державою на економічне зростання. Результати досліджень вказують на сильний взаємозв'язок між поліпшенням правил ведення бізнесу і зростанням економіки.

5) Індекс верховенства права (World Justice Project Rule Law Index, WJP) – Проект World Justice Project публікує щорічний індекс по країнам світу, який включає 8 показників: обмеження влади держави, відсутність корупції, порядок і безпеку, фундаментальні права, відкритість уряду, правозастосування, громадянське правосуддя і кримінальне правосуддя [56].

6) Індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. The Global Competitiveness Index, GCI) – звіт про глобальну конкурентоспроможність є щорічною доповіддю Всесвітнього економічного форуму. Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян, що в першу чергу залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, якими володіє. При цьому для підтримки рівня життя в умовах вільного ринку, як правило, необхідно постійне підвищення продуктивності праці і якості товарів / послуг.

7) Індекс інклюзивного зростання і розвитку (англ. The Inclusive Growth and Development index, IGD) – в доповіді, що охоплює 109 країн, робиться спроба поліпшити наше розуміння того, як країни можуть використовувати різноманітні політичні стимули і інституційні механізми, щоб зробити економічне зростання більш соціальним, без зниження стимулів до роботи, заощадження та інвестування [58]. Індекс повинен «інформувати суспільство і допомагати сталому і інклюзивному економічному розвитку». На Всесвітньому економічному форумі придумали альтернативу показнику ВВП, який на думку провідних економістів світу необ'єктивно характеризує економічне зростання, тому що не ураховує його соціальні аспекти. В цілому, головна теза економістів Всесвітнього форуму полягає в тому, що використання інклюзивного індексу зростання та розвитку допомагає

країнам усвідомити соціальну направленість економічного розвитку, тому що зростаюча нерівність і відсутність турботи про майбутні покоління не обіцяють нічого хорошого і роблять економічне зростання антисоціальним. Цей висновок ґрунтується на досить поширеній в середовищі економістів концепції інклюзивних та екстрактивних інститутів Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона [59].

Індекс інклюзивного росту та розвитку повністю ліквідує недолік показника ВВП. Індекс інклюзивного росту та розвитку ураховує не тільки рівень ВВП, але ще 11 параметрів. В індексі 12 показників, які розділені на три групи:

1. Зростання та розвиток:

- ВВП на душу населення (долари США в величинах 2010 року);
- продуктивність праці – ВВП на одного працівника (долари США);
- очікувана тривалість здорового життя (роки);
- зайнятість населення (відсотки).

2. Інклюзивність:

- коефіцієнт розшарування суспільства за доходами (від 0, тобто без розшарування, до 100)
- рівень бідності (відсотки);
- коефіцієнт розшарування суспільства за розподілом багатства (від 0, тобто без нерівності, до 100);
- медіанний дохід (долари США).

3. Наступність поколінь і стійкість розвитку:

- скориговані чисті заощадження (відсотки від валового національного доходу);
- парникова інтенсивність ВВП (кілограми викидів СО на долар);
- державний борг (відсотки від ВВП);
- коефіцієнт демографічного навантаження (відсотки).

З усіх цих показників складаються групові індекси, а потім розраховується їх середнє арифметичне значення.

В 2018 р. лідери рейтингу інклюзії майже такі ж, як і по ВВП, але є винятки. Наприклад, серед розвинених країн як за ВВП на

душу населення, так і за індексом інклюзивного розвитку в лідерах Норвегія, Люксембург і Швейцарія. Але Ісландія, яка за ВВП тільки 12-та, вирвалася на друге місце по інклюзивності. Є несподівані лідери і серед країн, що розвиваються. Азербайджан (26-ий за ВВП) виявився на третьому місці. Перші рядки в обох випадках залишилися за європейськими країнами: Литва, Угорщина та Латвія.

У той же час, США опинилися лише на 23-му місці з 30 серед розвинених країн. Такий результат пояснюється короткою тривалістю життя, високою бідністю і одночасно високим ступенем нерівності (86 з 100 по розподілу багатства), також розміром держборгу.

В 2018 р. серед 74 країн, що розвиваються, Україна зайняла 49 місце – нас обігнали Гондурас, Танзанія, Болівія, Сербія і Монголія [60].

Згідно з даними, наведеними в звіті на форумі в Давосі за 2018 р. ВВП на душу населення в Україні складає \$ 2 906 на рік. При цьому продуктивність праці на одного працюючого людини – \$ 15 845. Для розвинених економік з якісними статистичними даними розрив не перевищує 1,5–2 рази. В цілому по групі він становить до трьох. Але що значить, коли в Україні цей індекс перевищує цифру п'ять? По суті, це є індикатором частки тіньової економіки в країні. Тобто, в продукт праці одної офіційно працюючої людини входять не тільки гроші, які потім розподіляються між старими і дітьми (за коефіцієнтом залежності), а також непрацездатними громадянами. Замість цього на одного офіційно працюючого припадає 2 людини, яких він утримує в рамках статистики, і ще два – співробітники тіньового сектора.

Тобто, аналіз показників ВВП на душу населення і продуктивності праці на одного працівника виводить нас на оцінку частки сірої економіки в 50–60% від ВВП, що, на думку багатьох експертів, відповідає дійсності. За показником розшарування суспільства за багатством Україна набрала 90,1 бал потрапивши в одну групу за нерівністю багатства з Намібією, Замбією і Лесото (якщо коефіцієнт дорівнює 0, то у всіх все порівну, індекс в 100 означає одноосібне володіння країною однією людиною). Даний

результат говорить нам про нерівність в суспільстві – коли більшістю активів володіє обрана група людей – олігархів. Для порівняння, середній показник по світу – близько 70 пунктів [60].

Вихідні дані для дослідження взаємозв'язку індексу людського розвитку від вище перелічених індексів на модельному рівні, які можуть характеризувати соціальний капітал представлені в табл. 2.1.1.

Таблиця 2.1.1

Вихідні дані для моделювання

Країна	Індекс								
	HDR	GOID	IDI	CPI	DB	WJP	GCI	GDI	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	
Albania	0,7642	36	4,90	39	60,62	0,5036	3,9267	4,02	
Argentina	0,8274	60	6,68	36	57,11	0,5544	3,7925	4,43	
Australia	0,9387	79	8,08	79	79,97	0,8073	5,1487	5,18	
Austria	0,8934	49	7,70	75	78,14	0,8342	5,1185	5,05	
Bangladesh	0,5788	25	2,37	26	40,8	0,4081	3,7633	4,03	
Belgium	0,8955	52	7,70	77	71,75	0,7891	5,2009	4,89	
Brazil	0,7541	68	5,89	40	57,63	0,5538	4,0780	4,13	
Bulgaria	0,7936	45	6,66	41	71,95	0,5445	4,3194	4,37	
Cambodia	0,5631	17	3,04	21	55,05	0,3251	3,9374	3,97	
Cameroon	0,5175	11	2,14	26	43,72	0,3661	3,6862	3,50	
Canada	0,9203	69	7,64	82	79,68	0,8070	5,3078	4,90	
Chile	0,8466	52	6,28	66	71,43	0,6819	4,5821	4,46	
Colombia	0,7273	64	5,12	37	69,2	0,5054	4,2782	4,08	
Costa Rica	0,7765	23	6,29	58	67,83	0,6842	4,3337	4,47	
Croatia	0,8274	39	6,96	49	71,15	0,6051	4,0691	4,28	
Czech Republic	0,8778	50	7,06	55	75,44	0,7461	4,6860	4,78	
Denmark	0,9246	65	8,68	90	84,05	0,8868	5,3342	5,31	
El Salvador	0,6798	35	3,62	36	64,05	0,4939	3,8749	4,00	
Finland	0,8945	69	7,83	89	80,32	0,8729	5,4515	5,04	
France	0,8974	70	8,05	69	75,78	0,7168	5,1276	4,83	
Germany	0,9257	51	8,20	81	78,53	0,8346	5,5286	4,99	
Ghana	0,5788	16	3,88	43	56,34	0,5778	3,5827	3,50	
Greece	0,8659	46	7,08	44	68,07	0,5993	4,0244	3,68	
Guatemala	0,6396	28	3,19	28	62,52	0,4386	4,0544	3,83	
India	0,6236	47	2,65	40	55,81	0,5129	4,3108	3,38	
Indonesia	0,6888	25	3,85	37	61	0,5216	4,5219	4,29	
Italy	0,8866	47	6,84	47	71,53	0,6443	4,4580	4,18	
Japan	0,9035	61	8,32	72	75,14	0,7776	5,4662	4,36	
Kenya	0,5547	15	2,67	26	58,37	0,4299	3,8513	3,23	

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Malawi	0,4759	5	1,58	31	49,8	0,5078	3,1550	2,83
Malaysia	0,7894	10	6,22	49	79,09	0,5379	5,2253	4,39
Mexico	0,7617	65	4,87	30	72,28	0,4579	4,2944	4,13
Nepal	0,5582	20	2,60	29	60,11	0,5198	3,8510	4,24
Netherlands	0,9243	54	8,40	83	75,32	0,8602	5,5049	5,28
New Zealand	0,9149	68	8,23	90	86,48	0,8296	5,2545	5,09
Pakistan	0,5504	19	2,21	32	51,4	0,3845	3,4454	3,56
Panama	0,7877	25	4,80	38	65,01	0,5214	4,3833	4,52
Peru	0,7397	29	4,61	35	69,58	0,5133	4,2102	4,41
Philippines	0,6818	30	4,52	35	56,01	0,5078	4,3905	4,00
Poland	0,8552	49	6,73	62	76,43	0,7119	4,4931	4,57
Portugal	0,8427	37	6,88	62	76,12	0,7110	4,5182	3,94
Romania	0,8024	51	6,23	48	72,62	0,6591	4,3239	4,53
Serbia	0,7757	41	6,51	42	68,7	0,5008	3,8877	4,00
Slovenia	0,8903	49	7,20	61	74,02	0,6728	4,2844	4,75
South Africa	0,6664	40	4,91	45	66,34	0,5861	4,3864	3,09
Sweden	0,9127	53	8,41	88	80,54	0,8614	5,4346	5,30
Thailand	0,7398	34	5,31	35	71,75	0,5135	4,6422	4,42
Tunisia	0,7246	22	4,70	41	65,14	0,5319	3,9273	3,94
Turkey	0,7670	37	5,66	41	69,3	0,4300	4,3723	4,30
Ukraine	0,7430	48	5,31	29	63,23	0,4895	4,0331	3,67
United States	0,9196	65	8,13	74	82,43	0,7391	5,6130	4,44
Uruguay	0,7948	55	6,75	71	61,79	0,7236	4,0885	4,53
Zambia	0,5791	19	2,19	38	59,75	0,4759	3,8686	2,84
Zimbabwe	0,5156	13	2,85	22	47,94	0,3705	3,4543	3,37

Аналіз індексу інклюзивного зростання і розвитку України дозволяє зробити висновок про відсутність соціально спрямованого економічного розвитку України в даний час. Причиною тому служить структура інституційного механізму, який регулює соціально-економічний розвиток країни, в ньому переважають екстрактивні інститути, інклюзивні інститути знаходяться в зародковому стані. Згідно теорії інклюзивних та екстрактивних інститутів держава, де існує екстрактивний інституційний механізм регулювання соціально-економічного розвитку не здатна забезпечити зростання рівня життя населення в цілому в довгострокову періоді (в короткому періоді економічне зростання можливе). Тільки інклюзивний тип інституційного механізму гарантує процвітання країни и зростання добробуту широких мас населення, тобто якісне зростання соціального капіталу країни.

Слід зазначити, що дані були взяті за станом на 2016 рік, так як за деякими індексами існує затримка в опублікуванні. Також дані були очищені від країн де індекси з тих чи інших причин не було подано.

На рис. 2.1.3 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу відкритості урядових даних.

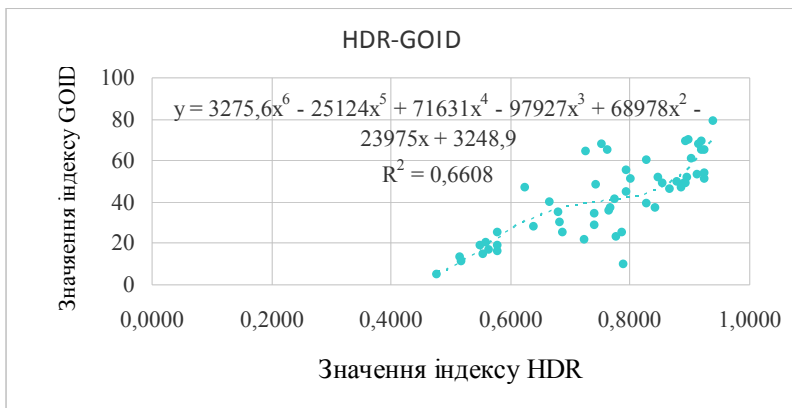


Рис. 2.1.3. Діаграма розсіювання індексу людського розвитку і значень індексу відкритості урядових даних

Для аналізу взаємозв'язку людського розвитку (HDR) і відкритості урядових даних (GOID) використовуємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість. Розрахований коефіцієнт кореляції між індексом людського розвитку людським розвитком та індексом відкритості урядових даних склав 0,661, що свідчить про сильний зв'язок між досліджуваними показниками. При чому коефіцієнт кореляції має позитивне значення, що свідчить про те, що чим більше індекс відкритості урядових даних, ти вище рівень індекс розвитку людського розвитку

У табл. 2.1.2. наведені розраховані регресійні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу відкритості урядових даних.

Таким чином, проведено дослідження взаємозв'язку індексу

Таблиця 2.1.2

**Регресивні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку
і індексу відкритості урядових даних**

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R^2)
Лінійна	$HDR = 113,4 \cdot GOID - 44,98$	0,6295
Поліноміальна	$HDR = 7375,8 \cdot GOID^4 - 19353 \cdot GOID^3 + 18528 \cdot GOID^2 - 7541,8x \cdot GOID + 1105,4$	0,6605
Експоненціальна	$HDR = 2,3603e^{3,5751 \cdot GOID}$	0,6403
Логарифмічна	$HDR = 80,257 \ln(GOID) + 64,561$	0,6236
Статична	$HDR = 75,799 \cdot GOID^{2,5857}$	0,6623

людського розвитку від відкритості урядових даних показало, що країни світу з більш високими показниками людського розвитку мають і більш високий рівень прозорості державних органів.

На рис. 2.1.4 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ICT.

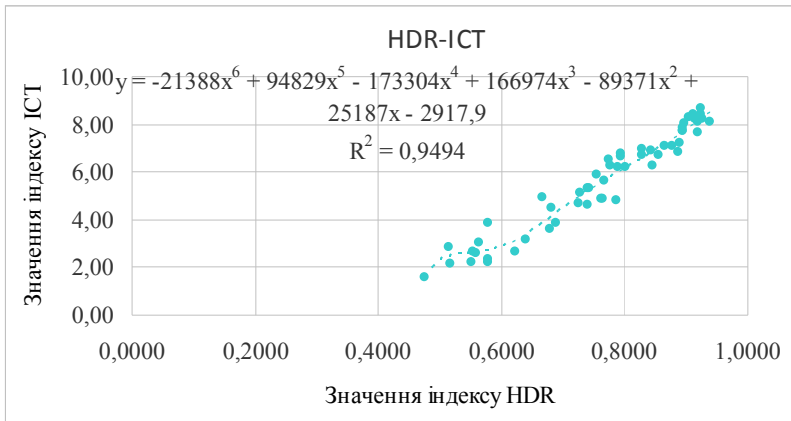


Рис. 2.1.4 – Діаграма розсіювання індексу людського розвитку і індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Для аналізу взаємозв'язку індексу людського розвитку (HDR) і індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT) розрахуємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість. Результати перевірки представлені в табл. 2.1.3.

Таблиця 2.1.3

Регресивні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Лінійна	$HDR = 15,123IDI - 5,9085$	0,9411
Поліноміальна	$HDR = -0,5307 IDI^4 - 32,452 IDI^3 + 81,023 IDI^2 - 49,339 IDI + 10,576$	0,9465
Експоненціальна	$HDR = 0,4379e^{3,2355IDI}$	0,9236
Логарифмічна	$HDR = 10,647\ln(IDI) + 8,6839$	0,9226
Статечна	$HDR = 10,039 IDI^{2,3139}$	0,9341

Розрахований коефіцієнт кореляції між HDR та ICT склав 0,949, що свідчить про дуже сильний позитивний зв'язок.

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу розвитку інформаційно-комунікаційних показників ICT показало, що країни світу з більш високими показниками людського розвитку мають і більш високий рівень розвитку ICT.

На рис. 2.1.5 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу сприйняття корупції.

Для аналізу взаємозв'язку індексу людського розвитку (HDR) і індексу сприйняття корупції (CPI) використовуємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між людським розвитком та сприйняттям корупції склав 0,826, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між досліджуваними показниками.

У табл. 2.1.4 наведені розраховані регресійні моделі взаємозв'язку людського розвитку і сприйняття корупції.

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу сприйняття корупції показало, що

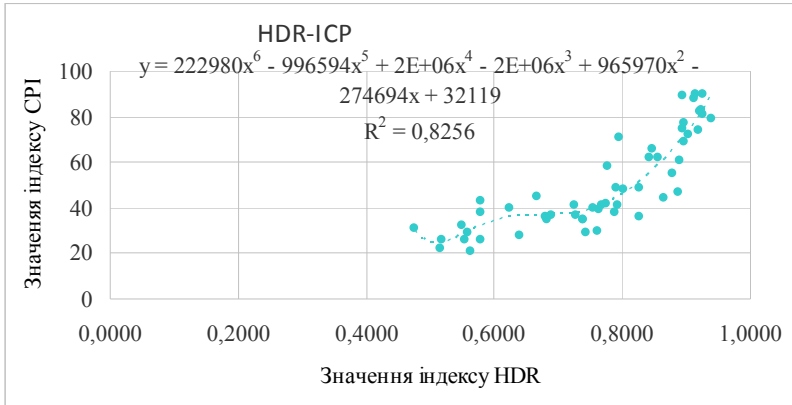


Рис. 2.1.5. Діаграма розсіювання індексу людського розвитку і індексу сприйняття корупції

Таблиця 2.1.4

Регресивні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу сприйняття корупції

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R^2)
Лінійна	$HDR = 127,77 \cdot CPI - 47,297$	0,6793
Поліноміальна	$HDR = y = 2897,6 \cdot CPI^4 - 6714,5 \cdot CPI^3 + 5788,2 \cdot CPI^2 - 2152,4 \cdot CPI + 314,6$	0,8215
Експоненціальна	$HDR = 6,2319 e^{2,6284CPI}$	0,7345
Логарифмічна	$HDR = 87,336 \ln(CPI) + 75,244$	0,6277
Статична	$HDR = 77,997 \cdot CPI^{1,818}$	0,6949

країни світу з більш високими показниками людського розвитку мають і більш високі позиції в рейтингу сприйняття корупції.

На рис. 2.1.6 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу легкості ведення бізнесу.

Для аналізу взаємозв'язку індексу людського розвитку (HDI) і індексу легкості ведення бізнесу (DB) використовуємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість.

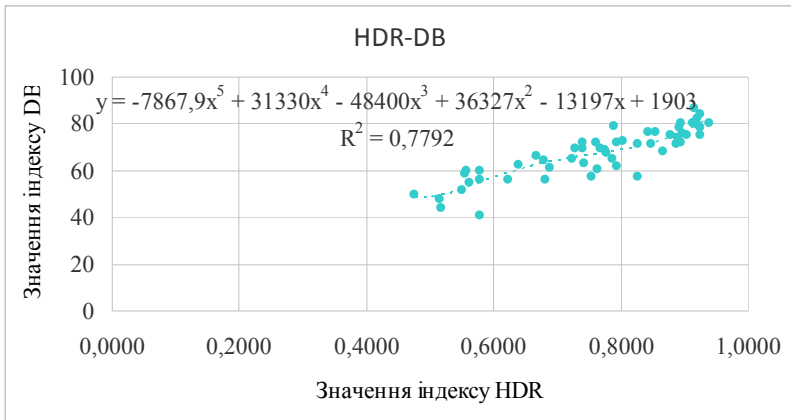


Рис. 2.1.6. Діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу легкості ведення бізнесу

Розрахований коефіцієнт кореляції між людським розвитком та індексом легкості ведення бізнесу склав 0,779, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між досліджуваними показниками.

У табл. 2.1.5 наведені розраховані регресійні моделі взаємозв'язку людського розвитку і легкості ведення бізнесу.

Таблиця 2.1.5

Регресивні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу легкості ведення бізнесу

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R^2)
Лінійна	$HDR = 69,58DB + 14,297$	$R^2 = 0,7678$
Поліноміальна	$HDR = 3340,3 \cdot DB^4 - 9066,6 \cdot DB^3 + 9051,8 \cdot DB^2 - 3869,3 \cdot DB + 645,01$	0,7788
Експоненціальна	$HDR = 28,923e^{1,0914DB}$	0,7345
Логарифмічна	$HDR = 49,205\ln(DB) + 81,498$	0,7593
Статечна	$HDR = 83,105DB^{0,765}$	0,7539

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу легкості ведення бізнесу показало,

що країни світу з більш високими показниками людського розвитку мають і більш легкі умови для ведення бізнесу.

На рис. 2.1.7 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу верховенства права.

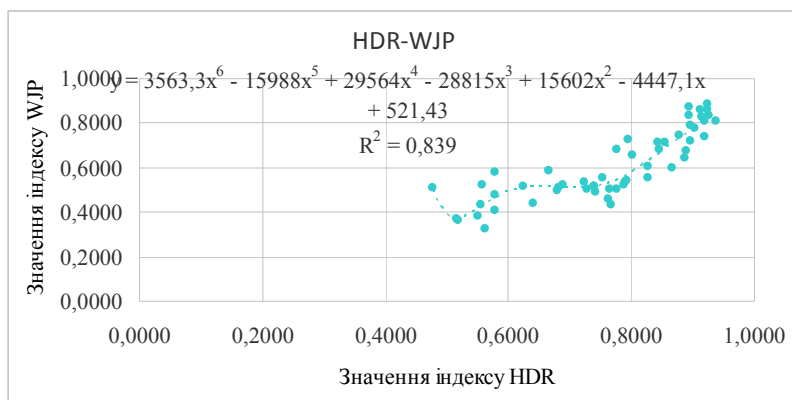


Рис. 2.1.7. Діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу верховенства права

Для аналізу взаємозв'язку людського розвитку (HDI) і верховенства права (WJP) використаємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між людським розвитком та значенням верховенства права досить високий і склав 0,839, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між досліджуваними показниками.

В табл. 1.2.6 наведено розраховані регресійні моделі взаємозв'язку людського розвитку і верховенства права.

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку людського розвитку і верховенства права показало, що країни світу з більш високими показниками людського розвитку мають і більш високі позиції в рейтингу верховенства права.

На рис. 2.1.8 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу глобальної конкурентоспроможності.

Регресивні моделі взаємозв'язку індексу людського розвитку і індексу верховенства права

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R^2)
Лінійна	$HDR = 0,9721 WJP - 0,1387$	0,7678
Поліноміальна	$HDR = 18,628 WJP^4 - 46,032 WJP^3 + 43,597 WJP^2 - 18,333 WJP + 3,2882$	0,8171
Експоненціальна	$HDR = 0,1655e^{1,6529WJP}$	0,7251
Логарифмічна	$HDR = 0,6669\ln(WJP) + 0,7944$	0,6588
Статечна	$HDR = 0,8107WJP^{1,1428}$	0,6855

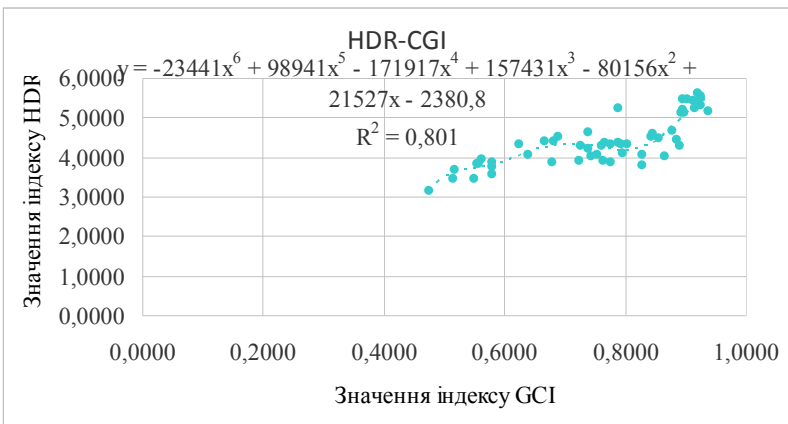


Рис. 2.1.8. Діаграма розсіювання значень індексу глобальної конкурентоспроможності і значень індексу людського розвитку

Для аналізу взаємозв'язку значень індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) і значень індексу людського розвитку (HDR) використаємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між рівнем глобальної конкурентоспроможності та індексом розвитку людського

капіталу склав 0,801, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між досліджуваними показниками.

У табл.2.1.7 наведені розраховані регресійні моделі взаємозв'язку індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) і значень індексу людського розвитку (HDR).

Таблиця 2.1.7

Регресивні моделі взаємозв'язку індексу глобальної конкурентоспроможності та людського розвитку

Вид моделі	Моделі	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Лінійна	$HDR = 3,8599 GCI + 1,4727$	0,6576
Поліноміальна	$HDR = 265,01 GCI^4 - 651,68 GCI^3 + 577,49 GCI^2 - 213,63 GCI + 30,699$	0,7862
Експоненціальна	$HDR = 2,2367e^{0,8792GCI}$	0,6787
Логарифмічна	$HDR = 2,6861 \ln(GCI) + 5,1883$	0,6298
Статечна	$HDR = 5,2199 GCI^{0,6159}$	0,6587

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку людського розвитку і глобальної конкурентоспроможності виявило їх тісний позитивний зв'язок і тому країни світу з більш високими показниками людського розвитку більш конкурентоспроможні на глобальному рівні.

Для аналізу взаємозв'язку людського розвитку (HDR) і інклюзивного зростання (IGD) використаємо коефіцієнт кореляції і на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між людським розвитком та рівнем інклюзивного зростання і розвитку склав 0,828, що свідчить про сильний позитивний зв'язку між досліджуваними показниками.

У табл. 2.1.8 наведені розраховані регресійні моделі взаємозв'язку людського розвитку та інклюзивного зростання і розвитку.

З табл. 2.1.8 видно, що найбільш тісний коефіцієнт детермінації в моделі взаємозв'язку людського розвитку та інклюзивного зростання і розвитку належить поліноміальній функції – 0,739.

Регресивні моделі взаємозв'язку людського розвитку та інклюзивного зростання та розвитку

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R ²)
1	2	3
Лінійна	$HDR = 3,8403IGD + 1,3107$	0,6858
Поліноміальна	$HDR = 75,397 IGD^4 - 173,64 IGD^3 + 140,2 IGD^2 - 42,047 IGD + 6,1934$	0,7094
Експоненціальна	$HDR = 2,044e^{0,9422IGD}$	0,6775
Логарифмічна	$HDR = 2,6972\ln(IGD) + 5,0145$	0,669
Статечна	$HDR = 5,0776IGD^{0,666}$	0,6693

На рис. 2.1.9 представлена діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку і значень індексу інклюзивного зростання і розвитку

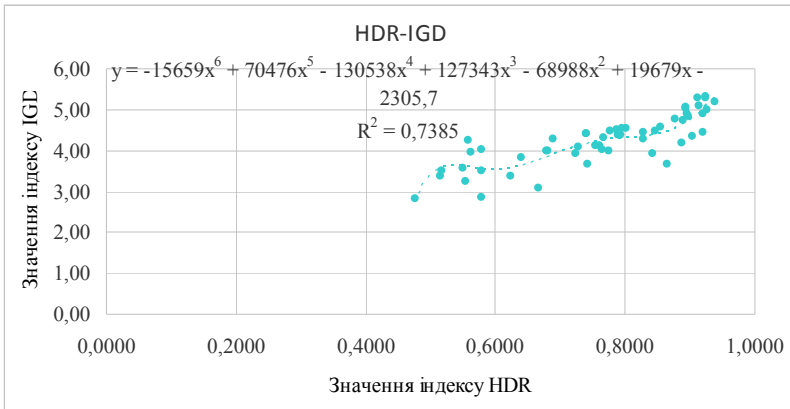


Рис. 2.1.9. Діаграма розсіювання значень індексу людського розвитку та значень індексу інклюзивного зростання та розвитку

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку людського розвитку і інклюзивного зростання та розвитку показало, що країни світу з більш високими показниками людського розвитку

мають більш високі показники індексу інклюзивного зростання і розвитку.

Виходячи з моделювання на модельному рівні можна зробити висновок про залежність розглянутих індексів з індексом людського розвитку. Для встановлення цього взаємозв'язку був проведений кореляційний аналіз, Матриця парних коефіцієнтів кореляції представлена в табл. 2.1.9.

За допомогою табличного редактора Excel можна отримати рівняння множинної регресії:

$$Y = 0,2355 + 0,000708X_1 + 0,0463X_2 - 0,00102X_3 + 0,0019X_4 + 0,06724X_5 + 0,00437X_6 + 0,02346X_7 \quad (2.1)$$

Таблиця 2.1.9

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R

–	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇
y	1	0,7934	0,9701	0,8242	0,8762	0,8414	0,8109	0,8281
x ₁	0,7934	1	0,7764	0,6784	0,6618	0,6872	0,646	0,6485
x ₂	0,9701	0,7764	1	0,8522	0,8622	0,8646	0,8066	0,8125
x ₃	0,8242	0,6784	0,8522	1	0,7943	0,9643	0,8493	0,7719
x ₄	0,8762	0,6618	0,8622	0,7943	1	0,7947	0,8371	0,7395
x ₅	0,8414	0,6872	0,8646	0,9643	0,7947	1	0,8188	0,7676
x ₆	0,8109	0,646	0,8066	0,8493	0,8371	0,8188	1	0,7807
x ₇	0,8281	0,6485	0,8125	0,7719	0,7395	0,7676	0,7807	1

Так як в матриці є міжфакторні коефіцієнти кореляції $r_{x_jx_i} > 0.7$, то в даній моделі множинної регресії існує мультиколінеарності.

У нашому випадку $r_{x_1x_2}, r_{x_2x_3}, r_{x_2x_4}, r_{x_2x_5}, r_{x_2x_6}, r_{x_2x_7}, r_{x_3x_4}, r_{x_3x_5}, r_{x_3x_6}, r_{x_3x_7}, r_{x_4x_5}, r_{x_4x_6}, r_{x_4x_7}, r_{x_5x_6}, r_{x_5x_7}, r_{x_6x_7}$ мають $|r| > 0,7$, що говорить про мультиколінеарність факторів і про необхідність виключення одного з них з подальшого аналізу.

Найбільш повним алгоритмом дослідження мультиколінеарності є алгоритм Фаррара-Глобера. За його допомогою тестують три види мультиколінеарності:

1. Всіх факторів (χ^2 – хі-квадрат).
2. Кожного фактору з іншими (критерій Фішера).
3. Кожній пари факторів (критерій Стьюдента).

Перевіримо змінні на мультиколінеарність методом Фаррара-Глобера за першим видом статистичного критерію (критерій «хі-квадрат»).

$$\chi^2 = -[n-1-(2m+5)/6]\ln(\det[R]) = -[54-1-(2 \cdot 7+5)/6]\ln(4,0E-6) = 615,76,$$

де $m = 7$ – кількість факторів;

$n = 54$ – кількість спостережень;

$\det[R]$ – визначник матриці парних коефіцієнтів кореляції.

Порівнюємо розраховане значення χ^2 з табличним значенням при $v = m / 2 (m-1) = 21$ ступенях свободи і рівні значущості б. Якщо $\chi^2 > \chi_{\text{табл}}^2$, то в векторі факторів присутня мультиколінеарність.

$$\chi_{\text{табл}}^2(21; 0.05) = 32,67057.$$

$\chi^2 > \chi_{\text{табл}}^2 (615,76 > 32,67057) \Rightarrow$ в векторі факторів присутня мультиколінеарність.

Перевіримо змінні на мультиколінеарності за другим видом статистичних критеріїв (критерій Фішера). Для цього визначаємо зворотну матрицю $D = R^{-1}$. Результати розрахунку оберненої матриці представлені в табл. 2.1.10.

Обчислимо F-критерій Фішера за формулою:

$$F_k = (d_{kk} - 1) \frac{n - m}{m - 1}, \quad (2.2)$$

де d_{kk} – діагональні елементи матриці.

Таблиця 2.1.10

Результати розрахунку значень оберненої матриці $D = R^{-1}$

23,1316	-2,3548	-16,692	3,6287	-3,5097	-1,797	-0,4784	-2,5188
-2,3548	2,7768	-0.1606	-0,3544	0,5522	0,06885	-0,1132	0,1806
-16,692	-0,1606	20.173	-2,8544	-0,4033	-1,0402	0,84	0,1806
3,6287	-0,3544	-2.8544	17,494	-0,04183	-14,0416	-3,271	-0,5964
-3,5097	0,5522	-0.4033	-0,04183	5,5946	-0,1708	-2,1412	0,5740
-1,797	0,06885	-1.0402	-14,0416	-0,1708	16,1213	1,1121	0,01038
-0,4784	-0,1132	0,8400	-3,271	-2,1412	1,1121	5,2976	-1,0941
-2,5188	0,1806	0,1806	-0,5964	0,5740	0,01038	-1,0941	3,7042

Розраховані значення критеріїв порівнюють з табличними при значення при $v_1 = n - m$ і $v_2 = m - 1$ ступенях свободи та рівні значущості β .

Якщо $F_k > F_{\text{Табл}}$, то k -а змінна мультиколінеарності з іншими. В нашому випадку: $v_1 = 54 - 7 = 48$; $v_2 = 7 - 1 = 7$.

Табличне значення критерія Фішера складає:

$$F_{\text{Табл}}(48; 7) = 3,3$$

Результати порівняння розрахункових та табличних коефіцієнтів Фішера представлено в табл.2.1.11.

Таблиця 2.1.11

Аналіз змінних на мультиколінеарність за критерієм Фішера

Змінна	Критерій Фішера розрахунковий	Критерій Фішера табличний	Висновок про мультиколінеарність
Y	151,76	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₁	12,18	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₂	131,47	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₃	113,1	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₄	31,51	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₅	103,69	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₆	29,47	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими
X ₇	18,54	3,3	Змінна мільтиколінеарна з іншими

Таким чином можна зробити висновок, що жоден з обраних факторів не слід використовувати при побудові регресійного рівняння індексу людського розвитку, тому, що вони мультиколінеарні з іншими.

Проведемо дослідження впливу окремих індексів, що характеризують людський капітал на економічний розвиток, результатом якого є рівень конкурентоспроможності:

- індексу сприйняття корупції на індекс глобальної конкурентоспроможності (CPI – GCI);
- індексу інклюзивного зростання і розвитку на індекс глобальної конкурентоспроможності (IGD – GCI);
- індексу верховенства права на індекс глобальної конкурентоспроможності (WJP – GCI);
- індексу відкритості урядових даних на індекс глобальної конкурентоспроможності (CODI – GCI);
- індексу легкості ведення бізнесу на індекс глобальної конкурентоспроможності (DB – GCI).

Результати дослідження наведені на рис. 2.1.10–2.1.11.

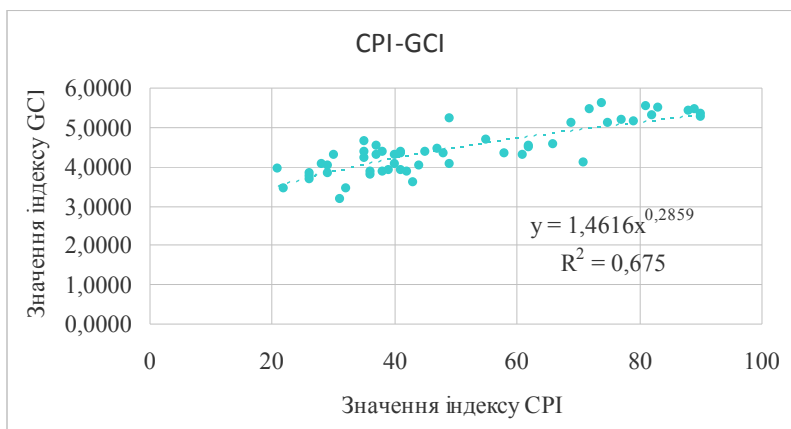


Рис. 2.1.10. Регресивна модель взаємозв'язку індексу сприйняття корупції з індексом глобальної конкурентоспроможності

З рис. 2.1.10 видно, що зв'язок між індексом сприйняття корупції та індексом глобальної конкурентоспроможності досить тісний позитивний, що можна побачити на графіку. Коефіцієнт детермінації для статечної моделі R_2 становить 0,675. Отриманий результат тісно перегукується з висновком, отриманим С. Кнак і П. Кефер про те, що збільшення рівня довіри як однієї з форм соціального капіталу на один пункт веде до економічного зростання більш ніж на половину пункту і знижує корупцію на 0,3 пункту.

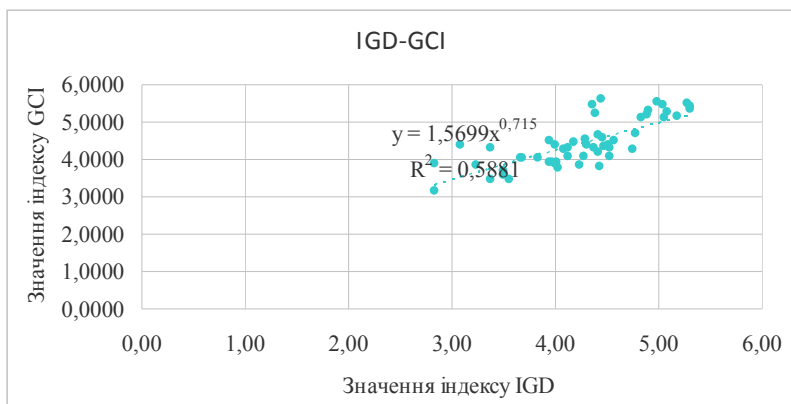


Рис. 2.1.11. Регресивна модель взаємозв'язку індексу інклюзивного зростання та розвитку з індексом глобальної конкурентоспроможності

З рис. 2.1.11 видно, що тіснота зв'язку між індексом інклюзивного зростання та розвитку та індексом глобальної конкурентоспроможності досить тісний позитивний, що можна побачити на графіку. Коефіцієнт детермінації для статечної моделі R_2 становить 0,588. Тобто країни, в яких високий рівень інклюзивного зростання та розвитку досягають високих значень глобальної конкурентоспроможності, підтверджує концепцію інклюзивних та екстрактивних інститутів Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона [59].

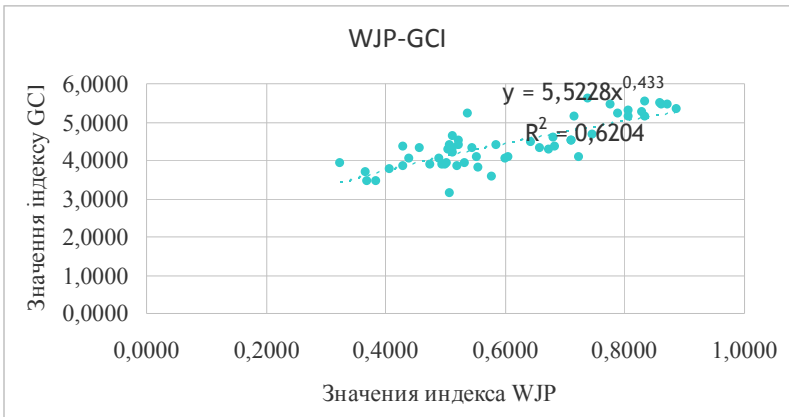


Рис. 2.1.12. Регресивна модель взаємозв'язку індексу верховенства права з індексом глобальної конкурентоспроможності

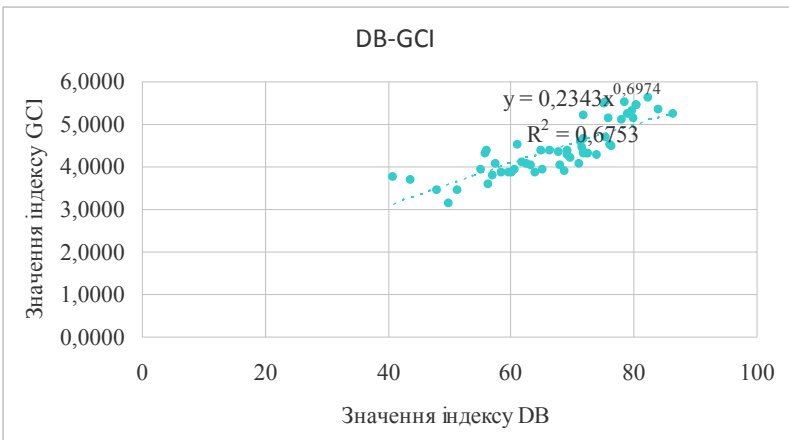


Рис. 2.1.13. Регресивна модель взаємозв'язку індексу легкості ведення бізнесу з індексом глобальної конкурентоспроможності

З рис. 2.1.12 видно, що зв'язок між індексом верховенства права та індексом глобальної конкурентоспроможності досить тісний позитивний, що можна побачити на графіку. Коефіцієнт

детермінації для статечної моделі R_2 становить 0,6204. Тобто країни, в яких високий рівень верховенства права досягають високих значень глобальної конкурентоспроможності. Верховенство права досить тісно пов'язано з якістю функціонування інституційного механізму регулювання соціально-економічного розвитку. А як вже було показано вище інклюзивний тип інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку за рахунок верховенства права дає високий розвиток соціального капіталу та рівня глобальної конкурентоспроможності. Україні потрібно урахувати цей висновок при формуванні стратегії підвищення національної конкурентоспроможності.

З рис. 2.1.13 видно, що зв'язок між індексом легкості ведення бізнесу та індексом глобальної конкурентоспроможності сильний позитивний, що можна побачити на графіку. Коефіцієнт детермінації для статечної моделі R_2 становить 0,6754. Тобто високий рівень легкості бізнесу досить суттєво впливає на підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності.

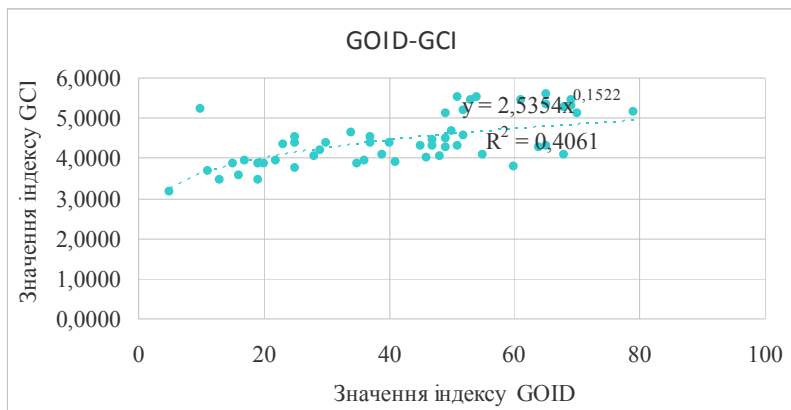


Рис. 2.1.14. Регресивна модель взаємозв'язку індексу відкритості даних уряду з індексом глобальної конкурентоспроможності

З рис. 2.1.14 видно, що зв'язок між індексом відкритості даних уряду та індексом глобальної конкурентоспроможності суттєвий, але не такий по силі впливу, як у попередніх індексів. Коефіцієнт

детермінації для статечної моделі R_2 становить 0,406. Тобто відкритість (транспарентність) даних уряду більше впливає на репутацію уряду країни, а не на рівень глобальної конкурентоспроможності.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що найбільш суттєвий вплив на рівень глобальної конкурентоспроможності країни здійснюють такі інституційні індикатори людського капіталу по ступеню впливу: легкість ведення бізнесу (коефіцієнт кореляції 0,6753), індекс сприйняття корупції (коефіцієнт кореляції 0,675), ступінь верховенства права (коефіцієнт кореляції 0,6204), та індекс інклюзивного зростання та розвитку (коефіцієнт кореляції 0,588).

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Від запасів соціального капіталу залежить ефективність формальних інститутів і державного управління. Економічна діяльність при нестачі соціального капіталу атомізується і стає більш примітивною, а можливості економіки виявляються недовикористаними. Соціальний капітал виступає тим ланцюгом, що пов'язує ефективність економічного зростання та якість функціонування формальних інститутів та державного управління.

2. Накопичення і відтворення соціального капіталу реалізується через його закріплення як економічного інституту особливого роду, що має неформальне походження і призводить до зниження трансакційних витрат і посилення стимулів для активізації господарської діяльності економічних агентів.

3. Недосконалість принципів становлення нової організаційної структури українського суспільства, що виростає із командно-адміністративних підходів до управління і радянського господарського менталітету, породжує такі негативні явища інституалізації соціального капіталу, як пошук статусно-адміністративної і політичної квазіренти, створення умов для розгалуження корупційних зв'язків, їх взаємодії з кримінальними структурами, формування так званих «закритих» структур. Все це призвело до формування екстрактивного інституційного механізму регулювання соціально-економічного розвитку України.

4. Аналіз індексу інклюзивного зростання і розвитку України дозволяє зробити висновок про відсутність соціально спрямованого економічного розвитку України в даний час. Причиною тому служить структура інституційного механізму, який регулює соціально-економічний розвиток країни, в ньому переважають екстрактивні інститути, інклюзивні інститути знаходяться в зародковому стані. Згідно теорії інклюзивних та екстрактивних інститутів держава, де існує екстрактивний інституційний механізм регулювання соціально-економічного розвитку не здатна забезпечити зростання рівня життя населення в цілому в довгостроковому періоді (в короткому періоді економічне зростання можливе). Тільки інклюзивний тип інституційного механізму гарантує процвітання країни і зростання добробуту широких мас населення, тобто якісне зростання соціального капіталу країни.

5. В довгостроковій перспективі в Україні при екстрактивному інституційному механізмі економічне зростання буде продовжувати носити антисоціальної характер. Для того щоб зробити економічний розвиток більш соціальним, Україні потрібно докорінно реформувати інституційний механізм регулювання соціально-економічного розвитку в бік інклюзивності.

6. Індекс людського розвитку має тісний позитивний зв'язок (коефіцієнт кореляції більше ніж 0,7) з такими показниками як індекс сприяння корупції, легкості ведення бізнесу, індекс верховенства права, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс інклюзивного зростання та розвитку. Жоден з обраних факторів не слід використовувати при побудові регресійного рівняння індексу людського розвитку, тому, що вони мультиколінеарні між собою.

7. Найбільш суттєвий вплив на рівень глобальної конкурентоспроможності країни здійснюють такі інституційні індикатори людського капіталу по ступеню впливу: легкість ведення бізнесу (коефіцієнт кореляції 0,6753), індекс сприйняття корупції (коефіцієнт кореляції 0,675), ступінь верховенства права (коефіцієнт зв'язку 0,6204), та індекс інклюзивного зростання та розвитку (коефіцієнт кореляції 0,588).

Список використаних джерел

1. Ларионова Н.И. Экономический подход к социальному капиталу / Н. И. Ларионова // Экономика образования. – 2014 . – №4. – С.73–78.
2. Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // Handbook of Economic Growth / Ph. Aghion, S. Durlauf (eds.). – Amsterdam: Elsevier, 2005. – Vol. 1, Ch. 26.– P. 639–699.
3. Putnam R. Bowling alone: the collapse and revival of American community / R. Putnam. – N.Y. : Simon Schuster, 2000.
4. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy / R. Putnam. – Princeton: Princeton University Press, 1993.
5. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
6. Putnam R. Op. cit. ; Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital / R. Putnam / European Journal of Political Economy. – 2006. – Vol. 22. – No 1. – P. 22–40.
7. Keefer Ph., Knack S. Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics / Ph. Keefer, S. Knack // C. Menard, M. Shirley (eds.). Handbook of New Institutional Economics. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2005. – P. 701–725.
8. Djankov S. The New Comparative Economics / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes // Journal of Comparative Economics. – 2003. – Vol. 31. – No 4. – P. 595–619.
9. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / Douglass C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
10. Поліщук Л. Корпоративна соціальна відповідальність або державне регулювання: аналіз інституційного вибору / Л. Поліщук // Питання економіки, 2009. – № 10. – С. 4–22.
11. Putnam R. Op. cit. ; Aghion P. Regulation and Distrust / P. Aghion, Y. Algan, P. Cahuc, A. Shleifer // Quarterly Journal of Economics. – 2010. –Vol. 125. – No 3. – P. 1015–1049.
12. Knack S. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, Ph. Keefer // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112. – No 4. – P. 1251–1288.

13. Acemoglu D. Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // *Quarterly Journal of Economics*. – 2002. – Vol. 117. – No 4. – P. 1231–1294.

14. Easterly W. Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development / W. Easterly, R. Levine // *Journal of Monetary Economics*. – 2003. – Vol. 50. – No 1. – P. 3–39.

15. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development / D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // *Journal of Economic Growth*. – 2004. – Vol. 9. – No 2. – P. 131–165.

16. Putnam R. Op. cit. ; Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Op. cit. ; Denisova I. What Do Russians Think about Transition? / I. Denisova, M. Eller, E. Zhuravskaya // *Economics of Transition*. – 2010. – Vol. 18. – No 2. – P. 249–280.

17. Довіра громадян України до суспільних інститутів [Електронний ресурс] – URL: http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf (дата звернення 23.02.2019).

18. Паніотто В. І. Довіра соціальним інститутам, грудень 2018 р. [Електронний ресурс] – URL: https://www.kiis.com.ua/materials/pr/20192901_confidence%20to%20institutions

19. Поліщук Л. Нецільове використання інститутів: причини і наслідки / Л. Поліщук // *Питання економіки*. – 2008. – № 8. – С. 38–44.

20. Woolcock M. The place of social capital in understanding social and economic outcomes / M. Woolcock // *Canadian Journal of Policy Research*. – No 2. – 2001. – P. 11–17 [Electronic resource]. – URL: <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.

21. Галушка З. І. Соціальний капітал як суспільне благо: проблеми формування в процесі ринкової трансформації / З. І. Галушка // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2017. – Вип.27. – Ч.1. – С. 7–10.

22. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Op. cit. ; Glaeser E. Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *Journal of Economic Growth*. – 2004. – Vol. 9. – No 3. – P. 271–303.

23. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // *American Journal of Sociology*. – 1998. – Vol. 94, Supplement. – PP. 95–120.

24. Tabellini G. The Scope of Cooperation: Values and Incentives / G. Tabellini // *Quarterly Journal of Economics*. – 2008. – Vol. 123. – No 1. – PP. 905–948.

25. Tirole J. A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) / J. Tirole // *Review of Economic Studies*. – 1996. – Vol. 63. – No 1. – P. 1–22.

26. Benabou R. Incentives and Prosocial Behavior / R. Benabou, J. Tirole // *American Economic Review*. – 2006. – Vol. 96. – No 5. – P. 1652–1678.

27. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭиМО. – 1995. – № 4. – С. 5–7.

28. Дискин И. Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И. Е. Дискин . – 1998. – № 4. – С. 5–18.

29. Курбатова М. В., Апаріна Н. Ф. Соціальний капітал підприємця: форми його прояви і особливості в сучасній російській економіці / М. В. Курбатова, Н. Ф. Апаріна // *Економічний Вісн. Ростовського держ. ун ту*. – 2008. – № 4. – С. 48–56.

30. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have An Economic Payoff? / S. Knack, P. Keefer // *A Cross-Country Investigation, Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – № 112 (4). – P. 1251–1288.

31. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Op. cit .; Bjornskov Ch. Op. cit .; Tabellini G. Institutions and Culture / G. Tabellini // *Journal of the European Economic Association Papers and Proceedings*. – 2008. – Vol. 6. – No 2–3. – P. 255–294.

32. Glaeser E. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // *NBER Working Paper*. – 2000. – P. 37–48.

33. Beugelsdijk S. Trust and Economic Growth: a Robustness Analysis / S. Beugelsdijk, H. De Groot, T. van. Schaik // *Oxford Economic Papers*. – 2004. –Vol. 56. – No 1. – P. 118–134.

34. Beugelsdijk S. Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test / S. Beugelsdijk, T. van. Schaik // *European Journal of Political Economy*. – 2005. – Vol. 21. – No 2. – P. 301–324.

35. Fidrmuc J. Mind the Gap! Social Capital, East and West / J. Fidrmuc, K. Gerxhani // *Journal of Comparative Economics*. – 2008. – Vol. 36. – No 2. – P. 264–286.

36. Блом Р. Социальный капитал доверия и менеджериальные стратегии / Р. Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно // *Мир России*. – 2005. – Т. XIV. – № 2. – С. 54–64.

37. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку / Дж. Стиглиц // *Экономическая наука современной России*. – 2001. – № 4. – С. 34–46.

38. Стиглиц Дж., Эллерман Д. Макро- и микроэкономические стратегии для России / Дж. Стиглиц, Д. Эллерман // *Бюллетень ЭКААР*. – 2000. – С. 78–86.

39. Головкин Б. Стан корупції в митній справі / Б. Головкин // *Світ без корупції: міф чи реальність? : матеріали дискусійної панелі Першого Харк. міжнар. юрид. форуму «Право та проблеми сталого розвитку в глобалізованому світі» (м. Харків, 3–6 жовтня 2017 р.)*. – Харків : Право, 2017. – 142 с.

40. Дегтярев А. Коррупционная основа административных барьеров / А. Дегтярев, Р. Маликов // *Вопр. экономики*. – 2003. – № 11. – С. 74–82.

41. Индекс восприятия коррупции: Пресс-релиз [Электронный ресурс] – URL: <http://www.transparency.org> (дата обращения 23.02.2019).

42. Glaeser E. Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *Journal of Economic Growth*. – 2004. – Vol. 9. – No 3. – P. 271–303.

43. Fisman R. Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets / R. Fisman, E. Miguel // *Journal of Political Economy*. – 2007. – Vol. 115. – No 6. – P. 1020–1048.

44. Inglehart R. Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence / R. Inglehart, Ch. Welzel. – Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

45. World Bank's Social Capital Initiative; Grootaert C., van Bastelaer T. Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative / SCI Working Paper. – No. 250. – Washington: The World Bank, 2001.

46. Glaeser E. Measuring Trust / E. Glaeser, D. Laibson, J. Scheinkman, C. Soutter // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – No 3. – PP. 811–846.

47. Гуриев С. М. Три источника – три составных части экономического империализма / С. М. Гуриев // Общественные науки и современность (ОНС). – 2008. – №3. – С. 34–39.

48. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович. // Экономика и мат. методы. – 2012. – Т. 38. – Вып. 4.

49. Янишівський, В. М. Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону / В. М. Янишівський // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 16–25.

50. Длугопольский А. В. Роль социального капитала в совершенствовании развития социально-экономических систем / А. В. Длугопольский // JIS.– 2013. – № 3 [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-sotsialnogo-kapitala-v-sovershenstvovanii-razvitiya-sotsialno-ekonomicheskikh-sistem> (дата обращения: 24.02.2019).

51. Human Development Index (HDI) / Human Development Reports [Електронний ресурс] – URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (дата звернення 23.02.2019).

52. Download – Global Open Data Index [Електронний ресурс] – URL: <https://index.okfn.org/download/> (дата звернення 24.02.2019).

53. ITU / 2017 Global ICT Development Index [Електронний ресурс] – URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html> (дата звернення 24.02.2019).

54. Corruption Perceptions Index 2017 – Transparency International [Електронний ресурс] – URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017#table.(дата звернення 24.02.2019)].

55. Doing Business / DataBank [Електронний ресурс] – URL:

<http://databank.worldbank.org/data/source/doing-business> (дата звернення 24.02.2019).

56. Current & Historical Data | World Justice Project [Електронний ресурс] – URL: <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index/wjp-rule-law-index-2017-2018/current-historical-data>.(дата звернення 24.02.2019).

57. Global Competitiveness Report 2015–2016 – Reports – World Economic Forum [Електронний ресурс] – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/downloads> (дата звернення 24.02.2019).

58. The Inclusive Growth and Development Report 2017–World Economic Forum [Електронний ресурс] – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (дата звернення 24.02.2019).

59. Adzhemohlu D., Robinson J. A. Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business / D. Adzhemohlu, J. A. Robinson . – N. Y., 2012. – 693 P.

60. Индекс инклюзивного развития Украины [Экономический ресурс] – URL:<https://biz.censor.net.ua/m3051027> (дата звернення 24.02.2019).

2.2. Інституційні особливості мобільності людського капіталу

Проблема взаємозв'язку та взаємовпливу теорій людського, соціального та культурного капіталу була предметом дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних науковців у галузі економіки, філософії, психології, педагогіки. Ці категорії стали популярними і вживаються часто, щоправда далеко не завжди чітко, точно і доречно. Плутанина найчастіше зумовлена тим, що не враховуються рівні дослідження або спеціально ускладнюються і заплутуються трактування для отримання фіктивної наукової новизни [1].

На сьогодні людський капітал є визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, економічного та соціального розвитку, тому його збереження в умовах кризи є одним із стратегічних соціальних завдань на всіх рівнях. Кризові явища охопили всі сфери життя України – ми стали свідками соціально-економічної, політичної, військової кризи. Внаслідок цього подолання негативних наслідків сучасної кризи потребуватиме значних ресурсів і досить тривалого часу, а також інтелектуальних зусиль з боку вчених. Недостатня увага до розвитку людського капіталу призводить до значних суспільних витрат, завдає збитків добробуту людей, обмежує можливості сталого зростання та ефективності управління. Витоки теорії людського капіталу знаходимо в працях класиків економічної думки: В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. Міля. Ґрунтовні теоретичні розробки Т. Шульца, Г. Беккера, Х. Боуена, Дж. Кендрика, Дж. Мінцера, Л. Туроу, М. Блауга у 60-х роках ХХ ст. сприяли визнанню продуктивних здібностей людини особливим видом капіталу. Завдяки науковим розробкам згаданих учених та доробку їхніх послідовників доцільність вкладення коштів у розвиток людської особистості сьогодні вже сприймається як аксіома. Наукові пошуки в царині людського капіталу тривають і нині. В Україні на цій ниві успішно працюють В. Антонюк, Л. Безтелесна, В. Близнюк, О. Бородіна, О. Грішнова, Т. Кір'ян, А. Колот, Т. Костишина, Е. Лібанова, Л. Лісогор,

134

Л. Любохинець, О. Макарова, Д. Мельничук, Л. Михайлова, Г. Міщук, Г. Назарова, О. Новікова, І. Петрова, М. Романюк, У. Садова, М. Семикіна, Л. Семів, С. Тютюнникова, Л. Федулова, А. Циренова, А. Чухно, Л. Шаульська, Л. Шевчук, О. Яременко та ін. Важливі аспекти розвитку людського капіталу досліджують фахівці з близького зарубіжжя, зокрема О. Добринін, С. Дятлов, Р. Капелюшніков, А. Корицький, В. Марцинкевич, Є. Циренова та ін. Питання впливу кризових явищ на людський капітал досліджені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Брінцевої, Л. Гальків, Д. Мельничука, Н. Паралути, Т. Хаусцілдт та ін.

Ціль нашого дослідження – аналіз інституційних особливостей мобільності людського капіталу як чинника впливу на національні господарські системи через складний механізм взаємозв'язків з соціальним капіталом.

Результати досліджень категорії людського капіталу вельми суперечливі і є наслідками дискусій. У макроекономічному аспекті людський капітал може розглядатися як елемент національного багатства («національний людський капітал»). В силу того, що основні компоненти людського капіталу несуть в собі властивості змішаних суспільних благ, сукупний людський капітал нації функціонує в економічній сфері і за її межами як суспільно корисний ресурс. Цінність людського капіталу нації є «щось більше», ніж проста сума «вартостей» індивідуальних людських капіталів, оскільки в даному випадку має місце синергетичний ефект і приріст цінності, який виражається в «щось більше» і являє собою приріст соціального капіталу і «морального капіталу» суспільства.

Також ряд дослідників вважають досить об'єктивними показниками для оцінки людського капіталу виключно кількісні показники (такі як рівень освіти, досвід роботи в організації на одній і тій же посаді і т.д.). Але саме по собі поняття людського капіталу не є виключно математичною величиною, яку можна розрахувати, використовуючи формулу. Порівнюючи соціальний капітал з фізичним, фінансовим і людським дослідники приходять до висновку, що деякі з особливостей видів капіталу схожі, деякі, навпаки, сильно відрізняються. Особливістю соціального капіталу,

який порівнюється до інших форм капіталу, є конвертованість в інші ресурси і мультифункціональність [2]. На сьогоднішній день в науковій літературі існують дві протилежні точки зору щодо причинного зв'язку між людським і соціальним капіталами. Згідно з першою, саме якісні політичні та економічні інститути детермінують економічне зростання і довгострокові тенденції зростання добробуту всіх груп населення, що позитивно відбивається на показниках людського капіталу. Згідно з другою, саме накопичений людський капітал дозволяє тому чи іншому соціуму створювати ті економічні і політичні інститути, які сприяють довгостроковому економічному зростанню.

Хоча ці теорії діаметрально протилежні, але сходяться вони в одному: соціальний і людський капітали за допомогою впливу друг на друга в своєму розвитку призводять до економічного зростання, а також підвищення добробуту населення. Наприклад у статті В. Корнаї «Чесність і довіра в перехідній економіці» відмінності видів капіталу аналізуються в такий спосіб: фізичний капітал охоплює фізичні об'єкти, людський капітал – якості індивідуумів, а соціальний капітал характеризує відносини між людьми – соціальні мережі і норми взаємності і довіри, які виникають на їх основі. У цьому сенсі соціальний капітал тісно пов'язаний з тим, що деякі назвали б «громадянською доброчесністю». В. Корнаї акцентує: «...різниця між ними полягає в тому, що соціальний капітал привертає увагу до того факту, що громадянська чеснота найбільш сильна тоді, коли вкорениться в мережі взаємних соціальних відносин. Суспільство, що складається з безлічі доброчесних, але ізольованих індивідуумів, не обов'язково має великий соціальний капітал» [3, с. 12].

Дж. Коулман, аналізуючи походження ж соціального капіталу, акцентує, що даний процес зв'язаний зі змінами у відносинах серед індивідів і полегшує їх діяльність. Якщо фізичний капітал повністю помітний, будучи втіленим в очевидних матеріальних формах, то людський капітал відчувається слабкіше. Він проявляється в навичках і знаннях, придбаних індивідом. Соціальний же капітал ще менш помітний, оскільки він існує тільки у взаєминах індивідів. Так само, як фізичний і людський капітали,

соціальний капітал полегшує виробничу діяльність. Наприклад, група, всередині якої існує повна надійність і абсолютна довіра, здатна зробити багато більше в порівнянні з групою, яка не володіє даними якостями [4].

Провести чіткі відмінності між людським і соціальним капіталом складно через відсутність загальноприйнятих визначень цих понять і «часткового накладення друг на друга їх смислових полів» [5, с. 23]. При цьому потрібно пам'ятати, що сьогодні виділяється безліч видів капіталу. Так, матеріальний капітал ділять на природний і фізичний, а соціальний капітал – на символічний, політичний, культурний.

Різні дослідження з психології та медицини демонструють прямий зв'язок між соціальним капіталом та якістю життя, його цілеспрямованістю, довшим і здоровішим життям. Нові психологічні теорії стверджують, що первинною мотивацією в житті людини є долученість до соціуму – зростання та розвиток у зв'язку з іншими людьми. Сьогодні також виділяють поняття інтелектуального капіталу як сукупності людського, соціального і організаційного капіталу фірми. Все це важливо для розуміння того, що економіка отримала від природи, а що було створено людьми.

Отже між цими видами капіталу (людським, соціальним, моральним) очевидні деякі подібності:

1) неможливість точного кількісного виміру ефективності (віддачі) від вкладень в ці види капіталу;

2) наявність значного за тривалістю тимчасового лага між періодом здійснення інвестицій і періодом отримання вигоди;

3) розвиток цих видів капіталу пов'язано з розвитком людини як особистості, як виробника і споживача.

Важлива здатність соціального капіталу створювати універсальні еквіваленти, які забезпечують суспільне визнання результатів праці. Ця функція є одним з вирішальних чинників продуктивності людського капіталу. Інституційні чинники опредмечення потреб формують цінність (споживчу вартість) товару, а становлення та ускладнення соціального капіталу формує взаємозв'язки та поведінку, що народжують нові виміри такої цінності.

Людський капітал не є ізольованим поняттям – на нього впливає і культура людини, і якість знань індивіда, і внутрішня мотивація. Крім того, якщо в країні відбуваються інституційні зміни, то змінюється вся соціально-політична система, рветься нитка традицій, руйнується звичний уклад життя, змінюються умови культурного і соціального відтворення. Все це глибоко впливає на людину і людський капітал. Колектив учених Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України під керівництвом Е. М. Лібанової у монографії «Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків» [6] акцентує увагу на тому, що соціальні реалії сьогодення характеризуються підвищеними ризиками, пов'язаними з економічними спадами, демографічною ситуацією, політичними кризами й недосконалістю управлінських рішень. Ці ризики не оминають жодної соціальної групи і впливають на загальний рівень людського розвитку.

Якщо аналізувати проблеми відтворення людського капіталу в Україні, то слід відзначити, що конформізм, непрозорість, підконтрольність усіх сфер життя – стали типовими збудниками протестних настроїв в усьому сучасному світі. Ще в кінці ХХ ст. американські вчені констатували, що SPOD-світ змінюється VUCA-світом. SPOD-світ являє собою стійкий, передбачуваний, простий і певний світ (*steady, predictable, ordinary, definite*). Свою назву отримав як аббревіатура по першим англійським буквам перерахованих вище слів. А світ VUCA – середовище. VUCA – це акронім, утворений початковими буквами чотирьох слів: *Volatility* (мінливість), *Uncertainty* (невідомість), *Complexity* (складність), *Ambiguity* (багатозначність). Волатильний, невизначений, складний і суперечливий VUCA-світ відкриває нову фазу в розвитку підприємств – від стратегічно орієнтованих і самонавчальних підприємств до адаптивних підприємств, які гнучко реагують на мінливе бізнес-оточення [7].

Вперше цей термін був використаний у Військовій академії армії США близько 20 років тому, щоб охарактеризувати невизначений, складний та неоднозначний багатосторонній світ, у якому доводиться діяти військовим. З часом термін «VUCA» змістився з військової термінології в сучасні бізнес-словники,

оскільки він описує середовище, в якому здійснюють свою діяльність вітчизняні підприємства сьогодні. Коли хаос, турбулентність і мінливе бізнес-середовище стали «ною нормою», можна впевнено стверджувати, що вітчизняні підприємства здійснюють свою діяльність у VUCA-світі [7]. Проблеми полягають значною мірою у відсутності достатньої кількості інформації. Водночас, навіть володіючи достатньою інформацією, досить складно робити прогнози на довгостроковий період. На жаль, в сучасній VUCA-середовищі використання традиційних моделей навіть великої кількості сценаріїв не означає, що вони обов'язково настануть. Зусилля по плануванню і навчання можуть піти даремно, якщо майбутнє зміниться в зовсім іншому, що не передбачене напрямку.

Особливістю VUCA-середовища, є факт, швидкої зміни ситуації та хаотично, що ускладнює або унеможлиблює прогнозування поведінки ринкових агентів і систем, зміни ринкових показників (валютний курс, вартість нафти та ін.), зміни сутності розуміння економічних процесів підвищення ризикованості діяльності. В цих умовах процеси формування та збереження людського капіталу реалізуються під дисфункційним впливом напрямків збереження здоров'я, забезпечення освіти, здійснення наукової діяльності, зайнятості та соціального захисту. Зменшення можливостей громадян за кожним із напрямів формування та використання людського капіталу обумовлює негативні зміни та деструкції в загальних показниках його оцінки – як національних, так і міжнародних.

Згідно Г. Сіласте, в соціальних інститутах і організаціях, діяльність яких тісно пов'язана з фінансово-економічними кризами і соціальними конфліктами, зміни носять невизначений характер і призводять до появи нових соціальних ризиків [8]. Нові соціальні ризики значною мірою впливають на процеси відтворення людського капіталу, створюючи нове, більш складне для адаптації пересічного працівника середовище. Наслідки соціального ризику зачіпають функціонування всього суспільства або окремих його інститутів (наприклад, відсутність довіри до інститутів влади, економічних реформ як в нашому випадку).

Уникнути ризику неможливо, але можливо виробити методи мінімізації негативних наслідків ризику, серед яких соціальні ризики є найменш вивченими, важко оцінюються за наслідками, а тим більше – по прогнозованості. Безліч ризиків, пов'язаних з безробіттям, а також ризиків, з якими стикається працююче населення (ризики неадекватної оплати праці, незабезпечення гідних умов праці, її надмірної інтенсифікації, неформальних відносин зайнятості, неможливості самореалізації, не престижності окремих професій, втрати трудової мотивації) сприяють посиленню фіктивізаційних процесів в царині людського капіталу [9].

Традиційно поважне серед українців ставлення до вищої освіти і практична неможливість отримати прийнятну роботу чи робітничу професію одразу після закінчення школи зумовлюють надмірний попит на «легку» вищу освіту. Такий симбіоз чинників масово продукує неякісний людський потенціал, що за умов корупції при працевлаштуванні перетворюється на фіктивний людський капітал, який сам перетворюється на фактор ризику як для конкретної людини, так і для соціально-економічного розвитку загалом. Під впливом фіктивізаційних процесів втрачаються значні ресурси як людські, так і фінансові. Неясність, двозначність, невизначеність стають тригером зниження довіри соціально економічного розвитку країни та змушує міняти людину модель поведінки та приймати неоднозначні рішення, в тому числі і модель вимушеної міграції.

В Західних дослідженнях при вивченні причин міграції одним з найпопулярніших інструментів аналізу міграції на сьогодні є модель push-pull факторів. Тобто розрізняються фактори, які стимулюють рішення виїхати з країни еміграції або країни-донора (push-фактори). А є фактори, котрі притягують мігрантів переїжджати саме в певну країну (pull-фактори).

В різних дослідженнях стимули (push-фактори) до міграції поділяють на:

- економічні (значний розрив у зарплатні, умови життя, економічний клімат, підприємницькі можливості),
- політичні (політичний тиск, бюрократія, адміністративні обмеження ведення бізнесу/проектів),

Фактори-причини міграції [10]

Push-фактори	Pull-фактори
Погіршення стандартів життя	Висока заробітна плата
Економічна нестабільність	Кращі умови для проведення досліджень
Невизначеність щодо майбутнього	Доступ до міжнародної наукової спільноти
Політична нестабільність	Краща інформаційна база
Бідні умови для проведення досліджень	Вищий споживацький вибір
Низький престиж науки	Кращі умови життя
Відсутність можливостей працювати над цікавою тематикою	
Бюрократія та канцелярщина	
Зростання кримінального рівня	
Структурні зміни в економіці	
Невідповідність кваліфікації випускників/спеціалістів потребам ринку	

- культурні (нівеляція цінностей, культурна дезінтеграція),
- сімейні (кращі життєві та/чи освітні можливості для дітей),
- кар'єрні (розвиток кар'єри, професійне визнання).

Інші додають фактор громадянських, етнічних та релігійних воєн чи протистоянь та нестабільності в країнах, що розвиваються. Не менш важливим чинником є стан освітньої системи: брак робочих місць для висококваліфікованих працівників, непотизм, низькі інвестиції в наукові розробки та дослідження, відсутність інноваційного мислення. Свою роль відіграє особистий культурний фактор, за якого можливість змінити країну проживання розглядається як нагода пізнати нову країну, нове культурне і професійне середовище і тим самим розширити та збагатити власний кругозір.

Проаналізуємо причини наростання обсягів міграційних переміщень в Україні. Досліджуючи процеси міграції, М. Тодаро називав основною причиною міграції прагнення людини до поліпшення свого економічного становища [11]

В Україні бідність дуже часто спіткає осіб достатньо освічених і кваліфікованих, працюючих у режимі повної зайнятості. Ця ситуація пояснюється низькою ціною робочої сили. Заробітна плата більшості працюючих не виконує стимулюючої, мотивацій-

ної та відтворювальної функції. У цілому по Україні питома вага заробітної плати у доходах населення складає біля 40%, тоді як в окремих регіонах ледь сягає 30%. Середній розмір заробітної плати штатних працівників по Україні у жовтні 2018 р. склав 9218 грн, що у 2,2 разу більше фактичного прожиткового мінімуму у цінах жовтня 2018 р., що розраховується Міністерством соціальної політики для працездатних осіб з урахуванням суми обов'язкових платежів, та у 2,5 разу перевищує розмір мінімальної заробітної плати (3723 грн) [12]. У таких суспільно важливих сферах як охорона здоров'я та освіта співвідношення заробітної плати до фактичного прожиткового мінімуму становило 1,4 та 1,7 разу відповідно; до мінімальної заробітної плати – 1,6 та 1,9 разу. На жаль, в Україні залишається значна частка працюючих, місячна заробітна плата яких не перевищує розмір законодавчо встановленого мінімального рівня. Так, у грудні 2017 р. 6,6% працюючих отримували заробітну плату до 3200 грн, 20,7% – у розмірі від 3200 до 4000 грн (розмір мінімальної заробітної плати в цей період становив 3200 грн, фактичний прожитковий мінімум для працюючих – 3189 грн). Серед працюючих у сферах освіти та охорони здоров'я, де переважають висококваліфіковані спеціалісти, за межу бідності потрапило 7,3% та 9,0% з них. Критичною, з точки зору поширення бідності, залишається ситуація у сфері мистецтва, спорту і розваг, сільському та транспортному господарствах, де питома вага штатних працівників, які отримували зарплату не вище мінімальної, склала 13,2%; 8,6% та 7,3% відповідно. Слід зазначити, що розмір мінімальної заробітної плати практично співпадав в цей період з фактичним розміром прожиткового мінімуму [12].

Значній частині працюючого населення мінімально прийнятний рівень життя забезпечує додаткова зайнятість, яка часто не має нічого спільного з основною професією та набутою кваліфікацією. Важливим економічним аспектом характеристики матеріального становища працюючого населення є стан виплати заробітної плати.

Заборгованість і довготривалість її затримки збільшує чисельність бідних серед працюючого населення. Тривалий період

в Україні зберігається стійка тенденція щодо нарощування заборгованості з виплати заробітної плати, що є порушенням конституційного права громадян на своєчасне отримання винагороди за працю згідно з законодавством України та міжнародними нормами. Адже заробітна плата залишається головним, переважно єдиним доходом працюючої людини. Через це, несвоєчасна її виплата суттєво впливає на фінансове становище українських родин.

Заборгованість формувалася ще у попередні періоди – так, з загальної суми заборгованої на 1 листопада 2018 р. заробітної плати працівників економічно активних підприємств 33,5% було нараховано у 2017 р. та попередні роки. Працівники, яким затримується зарплата, не можуть реалізувати своє право на соціальний захист – вони не є звільненими – не отримують допомогу, вони не можуть оформити субсидію, бо офіційно мають дохід від зайнятості. У таких умовах вони недоспоживають і не мають можливості відтворювати свій трудовий потенціал. Несвоєчасна виплата заробітної плати в масовому порядку, при цьому ще й без будь-якого відшкодування за прострочення, стала рисою українського ринку праці. Так, станом на 1 листопада 2018 р. загальна сума заборгованості з заробітної плати становила 2883,6 млн грн, у тому числі заборгованість працівникам економічно активних підприємств складала 1694,9 млн грн [12].

Це є результатом недосконалого законодавчо-нормативного забезпечення відносин у сфері заборгованості по заробітній платі, а саме: недотримання принципу першочерговості виплати заробітної плати та відсутності ефективних правових та економічних механізмів захисту конституційного права працівників збанкрутих підприємств на своєчасне отримання трудових доходів. Заборгованість з виплати заробітної плати з тимчасового явища перетворилась на масовий і незмінний феномен, характерний практично для всіх галузей української економіки, і стала звичайною практикою для багатьох українських підприємств.

Завдяки отриманій за часів незалежності свободі пересування в умовах непростих економічних обставин, низьких заробітних плат робота за кордоном стала для багатьох українців стратегією виживання та підвищення добробуту своїх сімей. Вона є потужним

соціальним амортизатором, чинником зменшення бідності, напруги на ринку праці, джерелом значних валютних надходжень, але, водночас, несе ризики втрати частини необхідного для розвитку країни людського та інтелектуального потенціалу.

Отже, недостатня для задоволення основних потреб робітника заробітна плата, яка є найнижчою серед європейських країн, а також проблема заборгованості із її виплати в Україні породжують в соціально – економічній сфері такі явища, як поглиблення бідності серед населення, в тому числі працюючого, та зниження купівельної спроможності населення.

Згідно з даними Держстату, основними країнами призначення українських працівників-мігрантів є сусідні країни – Росія, Польща, Чехія, Угорщина, а також країни Південної Європи (Італія, Іспанія, Португалія). Порівняння результатів 2008, 2012 та 2017 років показує, що поступово розподіл мігрантів за країнами призначення змінювався: частка Росії скорочувалася, а європейських країн, передусім Польщі, зростала [13].

Польща наразі перетворилася для українських трудових мігрантів на основну країну призначення, посунувши з цього місця Росію. З одного боку, це сприяє поглибленню міжлюдських, а отже і міждержавних, стосунків та порозуміння, проте, з другого, – загрожує Україні втратою людського капіталу. Нинішній швидкий ріст міграційного потоку обумовлений подіями останніх років, передусім агресією з боку Росії, зростанням різниці в оплаті праці, яка нині в Польщі вчетверо вища, ніж в Україні. Опитування українських мігрантів, проведені останніми роками в Польщі та Чехії, дають підстави твердити, що збільшення частки чоловіків пов'язане не лише із потребами ринку праці країн призначення (будівництво, транспорт), а й виїздом за кордон внаслідок воєнних дій на Сході України. За віковими групами мігранти-чоловіки розподілені в цілому рівномірно з деяким переважанням осіб 40–49 років (24%). Разом з тим жінки починають виїжджати на роботу за кордон пізніше за чоловіків, проте продовжують працювати за межами Батьківщини навіть досягнувши передпенсійного чи й пенсійного віку. Більшість жінок-мігранток старші 40 років, а третина з них – старші 50 років.

За підрахунками Національного банку Польщі, сумарний заробіток українців в Польщі в 2016 р. становив 12,6 млрд злотих проти 3,6 млрд в 2013 р. Сума переказів в Україну сягнула 8,1 млрд злотих (2,22 млрд доларів США), або в 2,5 рази більше, ніж в 2013 р. Ці кошти відіграють важливу роль соціального амортизатора, є чинником протидії бідності численних українських домогосподарств [14]. Наведені дані підтверджують висновки про посилення асиметрії та деформацій у процесах відтворення людського капіталу в Україні. Кризові явища, низький рівень доходів працюючого населення та нестача гідних робочих місць зумовлюють зростання неформальної зайнятості – сектору «сірої», неофіційної, негарантованої та нестабільної зайнятості, яка досить часто може забезпечити тільки виживання і не спрямована на розвиток людського капіталу, довгострокові трудові відносини.

Ще однією категорією українців, чисельність якої швидко зростає, є студенти польських вищих навчальних закладів. Варто відзначити, що найбільш інтенсивне формування людського капіталу відбувається в сфері освіти, яка є одним з ключових вимірів людського розвитку. Саме в сфері освіти людський капітал набуває більшості притаманних йому характеристик, відбуваються процеси формування нових компетенцій, які розвиватимуться та удосконалюватимуться в подальшому для успішної трудової діяльності.

Останніми роками Польща докладася багато зусиль для розвитку системи надання освітніх послуг іноземцям. З одного боку, це вигідний бізнес, з другого – засіб збереження та розвитку системи вищої освіти в умовах, коли внаслідок демографічної кризи та виїзду молоді за кордон вона потерпає від дефіциту абітурієнтів та студентів. Крім того, освіта іноземців є важливим шляхом поповнення трудових та інтелектуальних ресурсів країни. Тому відповідно до законодавства, яке набуло чинності 2014 р., іноземці-випускники польських навчальних закладів після завершення навчання мають можливість упродовж року залишатися в країні для пошуків роботи.

Одним з основних чинників, який зазвичай приваблює іноземних студентів, є відсутність плати за навчання у державних вишах

або ж її порівняно низький рівень. До країн, які пропонують саме такі умови, належать Німеччина, Чехія та частково Франція. До недавнього часу такі ж правила діяли і у Швеції, однак з 2011 року для іноземців з-за меж ЄС була запроваджена плата за навчання і кількість іноземних студентів скоротилась на 28%.

Можливість безкоштовного навчання на німецькомовних програмах протягом довгого часу дозволяла університетам Німеччини зберігати пальму першості серед українських абітурієнтів. Німецькі виші ще від 2005 року набули право збирати плату за навчання, однак на такий непопулярний крок пішли лише у деяких федеральних землях. Натомість більшість ВНЗ на бакалаврських програмах обмежується лише невеличкими зборами, куди може потрапити, наприклад, плата за місячних проїзних. Окрім цього українським абітурієнтам доступно чимало стипендій, серед яких є програми й від приватних вишів.

Важко сказати, які спеціальності приваблюють саме студентів-українців, але загалом за статистикою іноземні студенти у Німеччині найчастіше обирають економіку, машинобудування, інформатику та електротехніку.

Французьке законодавство, як і німецьке, визначає однакові права на вищу освіту для власних громадян та іноземців. Плата за навчання існує у вищих школах (*école normale*), натомість в університетах студенти платять лише адміністративні збори. Абсолютна більшість студентів-українців навчається на франкомовних програмах, а для вступу українські абітурієнти повинні володіти французькою (рівень B2) та подати завірений атестат.

Дві третини усіх студентів-українців у Франції вивчають економіку, природничі та технічні науки, а також філологію.

Не відстають і чеські університети, які з кожним роком набирають популярності серед українських абітурієнтів, особливо тих, хто володіє чеською. Адже навчальні програми чеською мовою у 26 публічних університетах Чехії є безкоштовними для іноземців. Понад дві третини студентів-українців навчаються саме у таких публічних університетах [15].

Більше того, як студенти приватних, так і студенти публічних університетів можуть подаватись на одну з декількох стипендій

для іноземців. Майже усі студенти-українці користуються такою можливістю, адже за статистикою торік лише 46 осіб (загалом було 1782 студенти) самостійно оплачували своє навчання. Для вступу до вишу у Чехії українці повинні разом із аплікацією подати посвідчений атестат, скласти екзамен та заплатити вступний збір.

І державні, і приватні університети в Польщі розглядають українських студентів як важливих для майбутнього польської освіти з фінансової та академічної перспективи. Фінансова перспектива особливо важлива для приватних університетів, які через демографічну кризу в Польщі не можуть привабити достатньо польських студентів і тому значною мірою покладаються на притік іноземних студентів. Українців бачать як найкращу групу для процесу інтернаціоналізації польських університетів через їхню культурну та лінгвістичну близькість. Представники і державних, і приватних університетів, у яких було взято інтерв'ю для дослідження, підкреслюють, що українці легко інтегруються в студентські групи, вивчають польську дуже швидко і, зазвичай, не потребують багато допомоги для інтеграції в ширше польське суспільство. Це робить українців однією з найбільш затребуваних груп, на яких фокусуються рекрутингові стратегії для іноземців. Більше того, для деяких закладів вищої освіти, таких як університет у Вроцлаві чи Варшаві, співпраця з українськими академічними закладами здаються природним вибором через спільну історію та корені цих університетів. З іншого боку, географічна близькість також робить Україну найбільш логічним напрямком для просування університету Любліна [16].

Представники і приватних, і державних університетів визнають, що вони активно шукають кандидатів з України під час освітніх ярмарків у Польщі та Україні. Деякі університети, здебільшого приватні, наймають етнічних українців працювати під час усього навчального року над привабленням студентів з України. Більше того, деякі приватні університети визнають, що активно співпрацюють з рекрутинговими компаніями, базованими в Україні, і пропонують їм фіксований відсоток плати за навчання (зазвичай 10%) в обмін на успішний рекрутинг українського студента.

**Кількість українського студентства за кордоном
у 2016/2017 навчальному році [16]**

Польща	33370	Білорусь	283
Росія	11440	Латвія	242
Німеччина	9638	Естонія	292
Канада	3425	Бельгія (Фландрія)	182
Чехія	2471	Бельгія (Валлонія)*	36
Італія	2536	Норвегія	205
США	1817	Фінляндія	175
Іспанія	1762	Австралія	172
Австрія	1625	Нідерланди	149
Франція*	1348	Швеція	131
Словаччина	1169	Молдова	117
Угорщина	838	Кіпр	105
Великобританія	770	Словенія	72
Болгарія	669	Азербайджан	32
Туреччина	506	Грузія	40
Литва	377	Ірландія	26
Румунія	327	Хорватія	44
Португалія	369	Сербія	20
Швейцарія	349	Південна Корея	40
Греція*	285		
*дані за 2015/2016 навчальний рік			

Самі університети – або університети у співпраці з урядовими та неурядовими організаціями – вживають численних заходів задля просування польської вищої освіти. Найуспішнішими виглядають кампанії «Study in Poland» та «Ready, Study, Go! Poland», покликані просувати польські університети за кордоном та Польщу як країну освітньої міграції. У рамках програми «Study in Poland», якою опікуються Конференція ректорів польських академічних шкіл та Освітня фундація «Перспективи», готуються нові видання довідника університетів, що представляє програми закладів вищої освіти та їхні пропозиції польською та англійською мовою. Також у рамках програми відбувається просування Польщі на міжнародних освітніх ярмарках і створено інтернет-платформу «Study in Poland», що доступна англійською, російською та іншими мовами. Варто зазначити, що рекрутингові стратегії відрізняються залежно від регіону України: на Заході України просування

польських університетів відбувається дещо більш природно і спонтанно через «рекламу» від родичів і друзів, тоді як для приваблення студентів зі Східної України потрібно докласти зусиль у рамках більш структурованої стратегії.

Які спеціальності частіше обирають українці, на жаль не відомо, однак найбільшою популярністю серед загалу іноземних студентів користуються економічні, фізико-математичні та медичні науки, на яких навчається майже половина усіх громадян інших країн.

За даними опитування, проведеного у 2018 р. Київським міжнародним інститутом соціології, 55,0% українців у віці від 18 до 29 років, 44,0% – від 30 до 39 років, 33,0% – 40-50-річні хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди; з 2009 по 2017 рр. кількість українських студентів, які навчаються за кордоном, збільшилася на 81,9%; з громадян України, які готові емігрувати за кордон, 40,0% – люди з вищою освітою, 27,6% – із середньою спеціальною, 23,2% – із середньою і 17,8% – із неповною середньою освітою [16].

Перелічені тенденції ризику фіктивізації людського капіталу зумовлюють проаналізувати інституційні чинники розвитку освітньої сфери України.

Перша особливість. Депопуляція – третя стадія демографічного переходу, характерна для сучасної України. Вона впливає на скорочення потенціалу вищої освіти внаслідок зменшення нинішньої та перспективної чисельності студентів. Соціальні катастрофи 1930–1940-х років, затяжна системна криза 1990-х років українською негативно вплинули на природний процес демографічної еволюції, призвели до помітних деформацій вікової структури населення, передчасної смертності близько 16 млн осіб. Низький рівень народжуваності впродовж останніх 40 років. Це обумовило вичерпання демографічного та відтворювального потенціалу і зрештою не могло не призвести до депопуляції і скорочення чисельності населення. Деяке «покращення» ситуації, а саме «сповільнення» депопуляції на початку ХХІ ст. було обумовлене: входженням у дітородний вік дівчаток, народжених у 1980-х роках (коли значно зросли показники народжуваності); входженням до контингенту

літніх людей малочисельних поколінь 1940-х років, що сповільнювало зростання числа смертей у нульових роках XXI ст.

Однак, за прогнозами авторитетних експертів, вплив обох цих чинників практично вичерпав себе, і вже на початку 2020-х років число потенційних матерів повернеться до рівня початку 1990-х років, а зростання числа літніх людей знову набере силу за рахунок поколінь, народжених наприкінці 1940-х і у 1950-х роках. Унаслідок цих змін, сприятливі з точки зору сповільнення темпи скорочення чисельності населення у 2000–2014 рр. у подальшому знову стають несприятливими.

Таким чином, в Україні наприкінці XX – початку XXI ст. встановився тип відтворення населення, притаманний тривало воюючим країнам: надвисока смертність – наднизька народжуваність [17].

Наразі, враховуючи досить високий рівень постаріння населення, перманентний стан соціально-економічних трансформацій, сучасну геополітичну ситуацію в Україні – депопуляція набула спонтанно-сталого характеру і поки що немає вагомих ознак її пом'якшення, навіть за умови підвищення народжуваності та зниження смертності.

Внутрішнім резервом для збереження системи вищої освіти є реалізація концепції навчання протягом життя, а зовнішньої можливістю – її інтернаціоналізація в контексті глобалізації світової спільноти. У даній ситуації українські вузи можуть скористатися ситуацією демографічного сплеску, яка виникла в країнах Африки, Азії та Латинської Америки. Але для цього необхідно здійснити комплекс заходів, які підвищать конкурентоспроможність вітчизняної освіти і її привабливість серед молоді країн, що розвиваються.

В результаті реалізації на державному рівні сильної і гнучкої політики українські вузи ймовірно можуть розраховувати на залучення 180 тис. Іноземних студентів 2025, які для отримання освіти і забезпечення власної життєдіяльності витратять в країні близько 15 млрд грн (тобто 1% ВВП України) [16].

Друга особливість розвитку – кваліфікаційна інфляція. Коли в сфері, де вища освіта не є необхідністю, з'являється багато людей

з дипломами, роботодавець починає підвищувати ставки. Освіта потенційного співробітника знецінюється, від нього вимагають додаткових ступенів або дипломів. Поширюється стереотип: людина з вищою освітою розумний, працьовитий, відповідальний. Насправді для суспільства це дуже корисно. У світі, де кожен отримав науковий ступінь, знайти роботу (а також платити податки) стає все складніше. Рендалл Коллінз зазначає в своєму дослідженні «Масова освіта як жертва технологічного розвитку»: «... офіціант або бармен з вищою освітою – досить звичне явище, чи не так? Сімдесят років тому в США ніхто і подумати не міг, що таке можливо. Сьогодні людей з дипломами стільки, що солідний ресторан або бар може дозволити собі заявити: ми навіть не будемо розглядати тих, у кого немає вищої освіти ...» [18]. Основною структурною перешкодою є кваліфікаційна інфляція освіти. Чим більше людей володіє навчальними ступенями або дипломами, тим сильніша конкуренція за робочі місця, для отримання яких потрібно цей рівень навчальної кваліфікації. Таким чином, у міру того, як все більше людей отримує все більш високий рівень освіти, встановлені для даного робочого місця, так і кваліфікаційні вимоги також зростають.

Кваліфікаційна інфляція освіти подібна грошовій інфляції: чим більше грошей потрібно для покупки одних і тих же товарів – в даному випадку таким товаром є робочі місця – зростає і вартість товарів. Але хоча кваліфікаційна інфляція в цьому сенсі аналогічна сектору фінансових спекуляцій, для деяких студентів освіта може бути вигідною інвестицією, особливо для тих, чий сімейні ресурси дозволяють їм витримати більш довгу конкуренцію. Тому освіта, хоча воно часто представляється як інструмент створення соціальної рівності, часто має зворотний ефект не тільки твердження, але навіть і посилення соціальної нерівності яка активізує процеси фіктивізації людського капіталу [19].

Обмеження розширення освітньої системи закладені в одному з його структурних властивостей. Освіта не зовсім аналогічно грошовій системі оскільки вартість друку більшої кількості грошей відносно низька, а вартість навчання зростаючого числа людей висока. Потрібні високі витрати на будівництво корпусів,

оплату вчителів, адміністраторів і так далі. Таким чином, межі кваліфікаційної інфляції стають відчутні, коли вартість освіти перевищує віддачу від нього для студентів або для суспільства, в залежності від того, хто його фінансує – самі студенти (і їх сім'ї) або держава. Але в контексті майбутнього витіснення середнього класу з робочих місць, інфляція освіти не обов'язково є поганим явищем. Якщо кількість робочих місць для середнього класу скорочується через інформаційних технологій, то інфляція освіти буде тільки посилюватися; навіть якщо рівні освіти залишатимуться незмінними, робочих місць буде менше, що підніме вимоги до утворення ще вище. Зворотній зв'язок приходить з обох сторін цієї системи; коли хороших робочих місць мало, все більше людей повертається до навчання або продовжує її термін, як для того, щоб підвищити свої професійні дані для майбутньої конкуренції, так і для того, щоб уникнути конкуренції безпосередньо в сьогоденні. Отже, ми можемо очікувати того, що витіснення середнього класу з робочих місць сприятиме розширенню системи освіти, а також ще вище підніме вимоги до освіти.

Ефективне функціонування інституту освіти може забезпечуватися завдяки знаходженню балансу між необхідністю підтримувати стабільність своєї структури і необхідністю змінюватись відповідно до вимог часу, що висуваються суспільством і певними соціальними групами. Поряд із зовнішніми вимогами, існують ще й внутрішні, вимоги власне інституту, які можуть виступати як обмеження, з боку структурних підсистем, щодо виконуваних функцій, що обумовлені стійкими взаємозв'язками.

Інститут освіти у своїй діяльності орієнтується на задоволення, реалізацію таких соціально важливих потреб, як потреба економічної сфери в підготовці професійних кадрів працівників, потреба населення в здобутті освіти відповідно до запитів часу й суспільства, потреба держави в політичній соціалізації населення щодо політичного устрою країни тощо. Інформаційно-технологічний розвиток сучасного суспільства зумовлює потребу в постійному оновленні знань та підвищенні кваліфікації, що перетворює освіту в неперервний процес протягом усього життя індивіда.

Зміни, що відбуваються сьогодні в суспільстві, позначаються

і на особливостях функціонування освіти як соціального інституту. Нові вимоги, що висуваються суспільством в системі освіти, призводять до її змін у структурі й характері функціонування. Такі зміни Н.Крятова поділяє на випадкові та стійкі, що мають характер тенденцій, які можуть визначати напрямки розвитку. Найбільш стійкими компонентами інституту освіти вчена визначає такі його структурні підсистеми: дошкільну, навчальну, середню спеціальну і вищу освіту, управління освітою, а також системо утворюючі зв'язки між ними. Найбільш динамічними компонентами інституту освіти є елементи і зв'язки всередині вищезазначених підсистем, оскільки вимоги соціального середовища, які постійно змінюються, перш за все, впливають саме на окремі підсистеми і меншою мірою на всю систему освіти в цілому. Важливо зауважити, що максимальні соціальні вимоги та очікування пов'язані з діяльністю підсистеми вищої освіти, що знаходить своє вираження в якісних і кількісних змінах характеру її функціонування [20].

До процесу інфляції та подальшого масовості вищої освіти долучаються сучасні комп'ютерні технології, відкривають широкі можливості для розвитку різних форм дистанційної освіти, яка в окремих випадках зливається з низькоякісної стаціонарної. Однак по-справжньому якісна професійна вища освіта, що передбачає, поряд з оволодінням відповідними знаннями та вміннями також налагодження ефективних соціальних зв'язків, як і раніше вимагає тривалої особистого взаємодії викладача та студента в процесі вирішення трудомістких завдань, в тому числі творчого характеру. А тому будь-які сучасні технології, які не передбачають такої особистої взаємодії можуть в кращому випадку служити доповненням до традиційних методів навчання, але аж ніяк не їх з розміщенням.

Також інфляція вищої освіти в багатьох традиційно індустріальних країнах стимулюється і політично ідеологізованою риторикою, в якій ідеї «інформаційного суспільства» і «суспільства знань» час використовуються практично для обґрунтування позитивності відмови від традиційного виробництва, орієнтованого на регіональні і національні ринки, яке нібито витісняється новою «економікою знань», що насправді призводить до

подальшого занепаду національної матеріально-технічної та інфраструктурної бази.

На наш погляд, основною причиною даних інституційних дисфункцій, є те, що, Україні відсутній контроль людини як члена суспільства над тими, хто виробляє і впроваджує в господарську дійсність офіційні інститути, що регулюють зміст усіх соціально-економічних трансакцій. Томас Джефферсон відмічав: «Якщо нація хоче бути неосвіченою і одночасно вільною і цивілізованою, то вона хоче того, чого ніколи не було і не буде» [21].

За даними різних країн, зв'язок між освітою і демократією сильна тому, що освіта створює демократію, а не тому, що демократичні держави більше інвестують в освіту [22]. Наприклад, після 1990 року політична історія колишніх країн – учасниць Варшавського договору з більш високим рівнем освіти (таких, як Чеська Республіка та Польща), розвивалася по значно більш позитивному шляху, ніж історія менш освічених регіонів (таких, як Казахстан) [22]. Одне з досліджень законів про обов'язкову освіту в різних штатах [23] показало, що люди, які отримали завдяки цим законам кращу освіту, більше беруть участь в цивільному житті, створюючи соціальні мережі, формуючи якісний соціальний капітал. Освіта не просто підвищує економічні шанси регіону, але і створює більш справедливе суспільство. Дати дітям бідних гарну освіту – це, можливо, єдиний надійний спосіб допомогти їм в майбутньому стати успішними людьми.

Як зазначає А. Рассадина, віддача від накопичення людського капіталу у масштабах суспільства і економіки у цілому може бути більшою, ніж для окремих індивідів: навчання, що сприяє підвищенню продуктивності праці і доходів на рівні індивідів, транслюється у зростання доходу на рівні національному. І навпаки, зовнішні фактори у кінцевому підсумку можуть призвести до підсумкової віддачі, яка буде значно вище для тих, хто витратив більше часу на власну освіту і навчання [24].

На етапі формування людського капіталу можуть виникати такі інституційні «пастки», як: пастки низької оплати праці, нерівності в розподілі дивідендів від інтелектуального капіталу, нерозвиненість інституту інтелектуальної ренти. Наприклад, проаналізована

«пастка» низької оплати праці в нашій країні спростовує аксіому людського капіталу про те, що заробітки високо корелюються з рівнем освіти. Дана пастка, в свою чергу, обумовлює низьку мотивацію праці і слабку зацікавленість в результатах діяльності підприємства. Низька мотивація праці не сприяє отриманню додаткового професійної освіти або перекваліфікації, при цьому дана необхідність зумовлена об'єктивними причинами. По-перше, з'являються нові професії, більша частина яких ще 50 років тому не існувала. По-друге, зменшується часовий лаг для зміни технологій, радикальних технічних змін в суспільному виробництві, що так само вимагає адаптації людини до нових умов і відповідності його новим професіям.

Якщо говорити про освіту в цілому, то має місце інституційний конфлікт. Успішне впровадження в практику, або засвоєння нового інституту, починається з появою сили його підтримки. Активні соціальні верстви або групи, зацікавлені в застосуванні даного інституту формують «фундамент ефективності» реформування – довіри до змін. Однак одночасно існують впливові сили протидії, які спираються на старі інститути. Можливість передбачити інституційний конфлікт при розробці реформ, підвищує ефективність державних перетворень і знижує ймовірність прояву інституційних розривів. Інституційні розриви нерідко стають прямим наслідком інституційних реформ, особливо якщо при підготовці їх проведення не були враховані складність та багаторівневність інституційної системи [4].

Виникнення розривів між інститутами не є незворотнім, оскільки передбачити все заздалегідь не можна, а здійснити комплексні зміни відразу на всіх рівнях неможливо. Але якщо не робляться зусилля щодо усунення цих розривів, то можна потрапити в інституційну пастку, коли витрати для суспільства починають перевищувати вигоди.

До інституціональних конфліктів сфери освіти України слід віднести кілька факторів. Серед них – історична складова: багато років при визначенні витрат на вищу освіту не бралися до уваги демографічні тренди, зниження народжуваності, урбанізація міст, а також реальні вимоги ринку праці [19].

Якщо цього не враховувати перераховані чинники, то інертна маса комплементарних інститутів не дозволить трансформувати інституціональну структуру і новий інститут не зможе функціонувати, або буде перекручений, і ніяких позитивних змін не відбудеться. Більш того, після такого роду трансформації самого інституту він знайде інертну масу комплементарних інститутів і зміна даного спотвореного правила стане дуже складним завданням.

Протиріччя між європеїзацією українського суспільства і застарілою інституційною матрицею української системи освіти, породжує загострення суспільних процесів, зниження інституційного довіри до реформ системи освіти, зміцнення інституційних мутантів освіти. До освітнім мутантів можна віднести «роботу» системи освіти в різну історичну епоху, вплив сучасних течій і все те, що не приживається в українських реаліях.

Існує думка, що успіхи радянської науки досягалися не завдяки системі освіти, а всупереч їй: щоб чогось досягти, людям доводилося долати величезну кількість труднощів і перешкод абсолютно не академічного властивості. Ідеологія була одним з головних негативних чинників, вона впливала на всі сфери освіти – на утримання навчальних програм, на прищеплений в школі цінності, на критерії відбору і т. д. Іноземні мови викладалися поверхнево, якщо не брати до уваги спеціалізовані вузи і елітні школи. Природничих предметів віддавалася явну перевагу, тому що це відповідало державним інтересам. У школі і ВНЗ не вивчали творчість видатних поетів, письменників і художників, які тоді не відповідали радянським уявленням про прекрасне і ідеологічно правильному[19].

Надійний спосіб протидії освітнім мутантів – це реформування сфери, методом проб і помилок з установкою на мінімізацію інституційних розривів. Г. Б. Клейнер зазначає, що «... технологія створення нового інституту може мати досить витончений характер, бути стохастичною і займати тривалий час, подібно до технології вирощування кристала з заданими властивостями» [25, с. 410] Остаточне вибір на користь нових інститутів, їх засвоєння стають можливими в разі подолання бар'єру більшості, коли основна маса

економічних і соціальних акторів, за інерцією використовують старі інститути, усвідомлюють можливості і переваги нових правил гри.

У цьому процесі соціального навчання велику роль грають позитивні прецеденти використання нових інститутів, або історії успіху, які значно підвищують рівень довіри до реформ. Такі прецеденти забезпечують демонстраційний ефект, дозволяють долати негативні очікування і формувати довіру до нових інститутів.

Як підкреслюють нобелівський лауреат з економіки Дж. Акерлоф і Р. Шіллер, ірраціональне – невід’ємна частина повсякденного економічного життя, не урахувати його не можна [26, с. 28]. Головними проявами (категоріями) ірраціонального у економічному житті вчені вважають такі:

– довіра. «Приймаючи серйозні інвестиційні рішення, людина неминуче покладається на віру. Між тим, загальноприйнята економічна теорія припускає щось зовсім інше. Вона розглядає якийсь механічний процес прийняття раціонального рішення: людина розглядає всі наявні варіанти, вираховує, наскільки вірогідний кожен з них, прораховує їх наслідки, визначає найбільш вигідні і потім робить вибір. Але чи можемо ми зробити все це в дійсності? Чи в змозі ми точно визначити всі наслідки і ймовірності? Або ж, навпаки, приймаємо економічні рішення – які активи набувати і зберігати, керуючись міркуваннями довіри? [26, с. 35];

– справедливість, що базується на довірі та є одним з найважливіших критеріїв інвестиційних рішень. «Міркування справедливості – важливий мотивуючий чинник для багатьох економічних рішень, вони пов’язані з тим, як ми розуміємо довіру і наскільки добре вміємо співпрацювати» [26, с. 47];

– зловживання і недобросовісність. Економічний цикл залежить від того, як змінюється відношення до необхідності поводитися порядно і скільки людей ведуть себе недобросовісно [26, с. 61];

– грошова ілюзія, яка виникає коли рішення приймаються під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей [26, с. 64];

– сприйнятливість до історій, які «впливають на те, як люди оцінюють свої шанси на удачу в бізнесі, успіх майбутніх підприємств або розмір доходу від інвестицій в людський капітал» [26, с. 80].

Серед ірраціональних чинників саме довірі належить основоположна роль у визначення економічної поведінки домогосподарств як інвесторів у людський капітал. Як справедливо вважає А. Гриценко, довіра аж ніяк не є лише соціальним і гуманітарним феноменом, вона пронизує також усю економіку [27, с. 7].

З цієї причини нові інститути (або проекти, що лежать в їх основі) краще запускати в тих секторах, де провали і неефективність старих інститутів найбільш очевидні, починаючи рух в режимі серії експериментів при одночасному збереженні старих інститутів, що підтримують інституційне рівновагу. Закон є основою упорядкованого взаємодії держави, суспільства і кожного його члена. Новий закон “Про вищу освіту” має на меті змінити парадигму освіти в Україні. Протягом певного в законопроекті перехідного періоду з системи вищої освіти вилучено рівень молодшого спеціаліста і введений ступінь молодшого бакалавра як скорочений цикл підготовки бакалаврів.

Так, автори проекту концепції реформування вищої освіти зазначають, що в сьогоденних умовах технікуми і коледжі, в більшості не орієнтовані на фундаментальні наукові дослідження та академічну свободу учасників освітнього процесу, не можуть забезпечити випускникам властивого вищої освіти рівню трудової адаптивності і соціальної мобільності. «Перебуваючи протягом більше 20 років в системі вищої освіти більшість технікумів і коледжів поступово втрачають високий рівень професійної підготовки на користь незавершеного і не завжди системного освоєння компетенціями вищої освіти. Слід визнати, що без розвитку широкого спектра реальних наукових досліджень їх перетворення в університети прикладних наук неможливо», – йдеться в проекті документа [28]. Як справедливо вважають Р. Капелюшніков і А. Лук’янова: «Накопичення людського капіталу підвищує не тільки швидкість, з якою поширюються, але і швидкість, з якою генеруються наукові, технічні і організаційні відкриття і винаходи» [29].

У національній економіці зберігається низький рівень бюджетних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, який не перевищує 1,0% ВВП, при тому, що в країнах ЄС цей показник стабільно становить не менше 2,0%. Крім того, недофінансовуються й проекти з державним фінансуванням. Зокрема, у 2017 р. з державного бюджету було профінансовано робіт лише на 43,7% від необхідного обсягу. Недоліком є й обмежена частка витрат на прикладні дослідження і науково-технічні розробки та послуги.

З іншого боку, розвиток інноваційної економіки обумовлює певні трансформації людського капіталу, узагальнюючим проявом яких є підвищення рівня його інновативності як здатності до сприйняття інновацій і інноваційності – спрямованості на створення, впровадження та використання інновацій.

Упродовж 2013–2017 рр. постійно скорочувався обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій та промислових підприємств, і на початок 2018 р. показник не перевищував 11,0 млрд грн, що було найнижчим значенням за відповідний період. Насправді реальні обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт ще нижчі через інфляційний чинник.

На початку 2017 р. загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила 97,9 тис. осіб, що було на 3,7 тис. осіб або 3,8% менше, ніж у попередньому році. Упродовж 2010-2016 рр. відбулося досить значне зменшення кількості таких працівників – на 72,3 тис. осіб або 69,6%. Негативно, що частка виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення є досить низькою – лише 0,6%, у т. ч. дослідників – 0,4%. До прикладу, цей показник у Данії становить 3,1% і 2,1% відповідно, Фінляндії – 3,0% і 2,1%, Норвегії – 2,7% і 1,9%, Нідерландах – 2,2% і 1,3%, Словенії – 2,1% і 1,2%. У науковій та науко-технічній сферах України відбувається старіння наукових кадрів. Так, у 2017 р. середній вік фахівців з науковими ступенями становив 49,8 років, що було на 2,9 роки більше, ніж у 2005 р. Значними в Україні є втрати ринку

праці від експорту «інтелектуальної» частини робочої сили [30]. Ці втрати виявляються як:

- втрати кваліфікованих спеціалістів, що мають першорядне значення
 - для країни (науковці, інженери, програмісти, медики);
 - безповоротні втрати значних коштів, вкладених в освіту та втрата кадрів, а також результатів їхньої майбутньої творчої діяльності;
 - скорочення можливостей розвитку сучасних видів виробництва;
 - унеможливлення розвитку національної науки.

Єдиний вихід із ситуації – включення української вищої освіти у міжнародну освітню систему, для чого необхідно розширити університетську автономію та академічну свободу всередині самих університетів.

Наукові знання і людський капітал стають головною рушійною силою економічного зростання у XXI столітті, а основою її безперервного розвитку є вища освіта, особливо елітні дослідницькі університети. Завжди вважалося, що це положення вірне лише для розвинених країн, але в останні роки зростає усвідомлення, що воно справедливо і для країн, що розвиваються, а також для країн з середнім рівнем доходів, які все частіше впевнено займають ніші виробництва інноваційних продуктів. Це стало можливим завдяки економічній глобалізації та зростаючій мобільності знань, технологій, студентів, учених і висококваліфікованих професіоналів. «Витік мізків», про який говорили як про загрозу, обернувся стрімким зростанням успішних випадків циркуляції мізків, збагачуючи всі сторони, залучені у цей процес. І студенти, і вчені використовують у країнах прибуття отримані знання, а також зв'язки і мережеві спільноти, знання особливостей і культур країн походження для створення нових індустрій і здійснюють внесок в розвиток і зростання «економіки знань».

Крім того, треба докласти максимум зусиль для повернення та працевлаштування в українські університети експатріантів з західними ступенями. Вони стануть «агентами змін» не тільки змісту навчання і навчальних програм, але і стилю навчання,

проведення досліджень, академічного управління. Оскільки саме в цій сфері опір старих викладачів може бути досить сильним і, отже, реформи можуть просуватися повільніше.

В основі оцінки наслідків зовнішніх міграцій для економіки є повернення/неповернення мігранта. У випадку повернення міграція має як позитивні, так і негативні наслідки, причому у довгостроковій перспективі більше даються ознаки переваги, а в короткостроковій – вади. У випадку неповернення мають місце переважно негативні наслідки: прискорення депопуляції і старіння, брак робочої сили, втрата інвестицій, зокрема в освіту. Враховуючи те, що вкрай необхідна зміна економічної моделі України, реструктуризація економіки та забезпечення високих темпів економічного зростання неможливі без кваліфікованої і мотивованої робочої сили, зазначені втрати можуть виявитися непоправними.

Водночас економіка отримує додаткові кошти, при цьому внутрішня міграція забезпечує необхідний перерозподіл фінансових ресурсів від більш розвинутих до менш розвинутих територій, а зовнішня – додаткові валютні надходження в країну. У 2017 р. приватні перекази з-за кордону (включно з грошима, переданими через неформальні канали) становили 9,3 млрд дол. США, що в 4 рази перевищило обсяг прямих іноземних інвестицій/

Навіть якщо ці кошти витрачаються на поточне споживання, зростає його обсяг, а відповідно зростає попит на товари та послуги, що, своєю чергою, створює нові робочі місця чи сприяє підвищенню оплати праці на вже існуючих. За сучасних умов внесок таких переказів становить від 2,1% до 4,0% ВВП України (спрощені розрахунки без урахування мультиплікативного ефекту – додаткового зростання виробництва внаслідок збільшення доходів окремих верств населення).

Надходження міграційних переказів позитивно впливає на макроекономічну стабільність, на готівковий валютний ринок та розвиток фінансово-банківської системи. Понад половина (53%) домогосподарств із довгостроковими трудовими мігрантами у своєму складі мають банківські рахунки в Україні, короткостроковими – 44%, а серед домогосподарств без мігрантів таких 21%.

Негативний вплив переказів пов'язаний зі зростанням імпорту, підвищенням інфляції, зниженням мотивації до зайнятості в Україні, зростанням нерівності.

Водночас даються взнаки й гострі негативні наслідки масштабного відпливу робочої сили, які відчуває український ринок праці в цілому та його локальні сегменти, особливо розташовані поблизу метрополісів та інших потужних центрів міграційного тяжіння. Вже зараз брак робочої сили відповідної кваліфікації є перешкодою створенню нових робочих місць, надалі ситуація майже неминуче погіршуватиметься.

Але окрім суто економічних наслідків, міграція, особливо зовнішня, спричиняє ще й важливі соціальні та психологічні результати. Повертаючись, мігранти демонструють поведінку, більшою мірою притаманну демократичним суспільствам, – від елементарного дотримання побутових правил до розуміння необхідності сплати податків і страхових внесків. У демократичних суспільствах конфлікти, включно з конфліктами між окремими особами (колегами, сусідами, покупцями та продавцями, надавачами послуг і клієнтами тощо) розв'язуються переважно шляхом перемов і досягнення згоди, а не в силовий спосіб. Навіть при короткотривалих поверненнях мігранти мимоволі змінюють світогляд і спосіб життя свого оточення.

Трудова діяльність у більш розвинених економіках сприяє підвищенню кваліфікації мігрантів, поширенню сучасного ставлення до роботи і формуванню поведінки в ринковій економіці, зокрема щодо захисту своїх прав та виконання обов'язків.

Проте повністю такі очікування виправдовуються, лише якщо робота потребує високої (принаймні такої, яку має мігрант) кваліфікації і є легальною. На жаль, більшість (65%) українських мігрантів працюють без належного оформлення діяльності, а 66% виконують роботи, що не потребують їхньої кваліфікації. Лише трохи більше чверті українських заробітчан мали за кордоном роботу, що відповідає кваліфікації, отриманій в Україні[30].

Хоча трудова міграція дає змогу розв'язати частину економічних проблем сім'ї (покращити житлові умови, оплатити освіту

або лікування, гідно утримувати дітей та батьків), вона формує численні проблеми та ризики щодо:

шлюбних стосунків – розлучення стає більш імовірним через відчуження, непорозуміння за тривалої відсутності одного з подружжя;

соціалізації дітей – відсутність одного чи обох батьків зумовлює психологічні та педагогічні проблеми, ризик асоціальної поведінки;

самотності осіб літнього віку – зміна форми спілкування унеможливає безпосередній догляд і піклування.

Негативні наслідки розлуки дітей з батьками є важливими і для родини, і для суспільства, оскільки стосуються: порушення психо-емоційного стану, виникнення/зростання депресії; самотності, замкнутості, вразливості; втрати інтересу до навчання і подальшої професійної діяльності; надмірної агресивності, конфліктів із однолітками; порушення гендерної та соціальної ідентифікації; послаблення стосунків із батьками.

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

У сучасному волатильному, невизначеному, складному і суперечливому періоді розвитку (VUCA-середовищі) України вплив факторів незбалансованого розвитку проявляється через загрозу фіктивізації розвитку людського капіталу. Зміни у різноманітних сферах життєдіяльності людини створюють не лише нові можливості, а й нові «хвилі» викликів. Вразливість, нерівність, поляризація доходів, конфлікти, екологічна та продовольча нестабільність, фінансові кризи все більшою мірою загрожують здобуткам суспільного прогресу. Збільшення цих ризиків призводить до відповідних втрат у людському розвитку, насамперед через недовикористання людського потенціалу на різних етапах життєвого циклу, ігнорування критично важливих потреб вразливих груп населення. Це виявляється у загостренні соціальних ризиків – передусім, ризику втрати роботи і пов'язаного з цим зменшення рівня та якості життя. Тому Україна сьогодні сприймається як регіон постачання робочої сили до сусідніх країн.

З одного боку, відплив працездатної частини населення за кордон призводить до зменшення рівня безробіття та тимчасово знімає певні зобов'язання держави щодо надання конкурентних умов працевлаштування в країні. З іншого боку, негативним наслідком цих змін є виникнення дефіциту робочої сили в окремих сегментах ринку праці, особливо в найбільш економічно перспективних та інноваційних сферах діяльності. Вплив трудових міграцій на скорочення робочої сили в Україні є значно меншим за вплив природного руху, особливо завдяки високому рівню повернення мігрантів до країни. Але на фоні швидкої депопуляції та змін мотиваційних пріоритетів населення вони можуть істотно вплинути на перспективи розвитку країни.

Обсяг соціального і людського капіталу в тій чи іншій державі розглядається як показник якості життя і стійкості розвитку економіки, що залежить від обсягу інвестицій в освіту та ефективності освітніх систем. Статус освіти як ресурс людського та соціального капіталу, який має суспільство і особистість, дає нові можливості розвитку, задоволення інтересів і потреб, передбачає всі зростаючі вимоги до розвитку системи освіти. Сучасна держава потребує освічених, творчих людей, ініціативних, комунікабельних, конкурентоздатних, які вміють орієнтуватися в постійно мінливих умовах життя.

Зменшення негативного впливу кризових явищ і формування нових можливостей збереження людського капіталу забезпечується за рахунок розробки та впровадження на усіх рівнях (державному, регіональному, мікроекономічному, особистісному) ефективних інституційних змін. Інституційні зміни можуть здійснюватися різними шляхами, зокрема конструюванням власних інститутів чи запозиченням інститутів. Протиріччя між європеїзацією українського суспільства і застарілою інституційною матрицею української системи освіти, породжує загострення суспільних процесів, зниження інституційного довіри до реформ системи освіти, зміцнення інституційних мутантів освіти та процесів фіктивізації людського капіталу. Змінені інститути в подальшому будуть впливати на розвиток людського та соціального капіталу та функціонування економіки. Інституційні

зміни можуть здійснюватися різними шляхами, зокрема конструюванням власних інститутів чи запозиченням інститутів. Змінені інститути в подальшому будуть впливати на розвиток соціального капіталу та функціонування економіки.

Список використаних джерел

1. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика . – 2014. – № 1. – С. 34–40

2. Bourdieu P. The Forms of Capital, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, ed. John Richardson, Westport, CT: Greenwood Press, 1985, pp.241-258.

3. Корнай, Я. Честность и доверие в переходной экономике/ Я. Корнай // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 4-17.

4. Дж. КОУЛМАН. Капитал социальный и человеческий /<http://www.jstor.org/discover/10.2307/2780243?uid=3738936&uid=22&uid=4&sid=21102278535341>

5. Левкин, Н. Доверие и организационная культура современной системы предпринимательства/ Н. Левкин // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 21-26.

6. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

7. Гросул В., Жилиякова О. Сутність та особливості антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу. Бізнес-Інформ. 2015. № 11. С. 392–399. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-11_0-pages-393_399.pdf.

8. Силласте Г. Социальные риски в условиях финансового кризиса / Г. Силласте // Український соціологічний журнал. – 2013. – № 1-2. – С. 14-23.

9. Грішнова О. А., Брінцева О. Г., Шурпа С. Я. Фіктивізація людського капіталу та нові ризики в сфері зайнятості Науковий вісник Полісся № 1 (9), ч. 2, 2017 с.91-98

10. Shkolnikov, V.I. Scientific Bodies in Motion. The Domestic and International Consequences of the Current and Emergent Brain Drain from Former Soviet Union. – RAND, 1994;

11. Todaro M. Internal migration in developing countries: a survey // Population and economic change in developing countries. / Ed. R. Easterlin. – Chicago: University of Chicago Press. – 1980. – 480 P.

12. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. Інформація щодо фактичного розміру прожиткового мінімуму за 2018 року – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/news/15307.html>

13. Зовнішня трудова міграція (за результатами модульного вибіркового обстеження). Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 36 с.

14. Chmielewska I., Dobroczek G., Puzynkiewicz J. A new wave of Ukrainian migration to Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://financialobserver.eu/poland/a-new-wave-of-ukrainian-migration-to-poland/> 5

15. Світящук І., Стадний Є. Академічна міграція// Центр дослідження суспільства. – 2018 – 31с.

16. Міграція українського студентства до Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини: перспективи людського капіталу// cedos.org.ua/uk/articles/ukrainski-studenty-v-polshchi-polityku-zaluchennia-intehratsii-ta-motyvatsiia-i-planu-studentiv

17. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік. – МОЗ України, ДУ “УІСД МОЗ України”, Київ, 2017 р., 516 с

18. Рэндалл Коллинз. Массовое образование как жертва технологического развития <http://polit.ru/article/2010/10/08/rk/2>.

19. Тимохова Г.Б., Ильченко А.Е. Предпосылки формирования институционального доверия к реформам в сфере образования / Г.Б.Тимохова, А.Е. Ильченко // Вчені зап. Харків. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Харьков, – 2017. – Т. 24. – С. 151 – 162

20. Крятова Н. В. Модернизация института образования в современном российском обществе : автореф. дис. ... канд. социол. наук : спец. 22.00.04 «Социальная структура, социальные

институты и процессы» [Электронный ресурс] / Крятова Н. В. – Волгоград., 2005. – 28 с. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.dissercat.com/content/modernizatsiya-instituta-obrazovaniya-v-sovremennom-rossiiskom-obshchestve>.

21. Padover S. K. 1939. Thomas Jefferson on Democracy. New York: Appleton-Century.

22. Glaeser E. L., Ponzetto G. A. M., Shleifer A. 2007. Why Does Democracy Need Education? *Journal of Economic Growth*. 12 (2): 77–99.

23. Milligan K., Moretti E., Oreopoulos Ph. 2004. Does Education Improve Citizenship? Evidence from the U.S. and the U.K. *Journal of Public Economics*. 88 (9–10) (Aug.): 1667–1695.

24. Рассадина А. К. Роль человеческого капитала в развитии инновационной экономики / А. К. Рассадина // *Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии*. – М.: ТЕИС, 2012. – Т. 1. – С. 727–733.

25. Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: селекция, проектирование или протезирование?// *Постсоветский институционализм*. Под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005 – С. 408–433

26. Акерлоф Дж. *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма* : 2-е изд. / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Пряткина ; под. научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 273 с.

27. *Інститут довіри в координатах економічного простору-часу: моногр.* / А. А. Гриценко, Т. І. Артёмова, Т. О. Кричевська та ін. ; за ред. А. А. Гриценка. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2012. – 212 с.

28. Залишаються найбільш уперті, інертні й старі». «Дзеркало тижня» і КМІС з'ясували причини масового від'їзду українців за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gordonua.com/ukr/publications/zalishayutsya-nayupertsh-nayblshnertn-star-dzerkalo-tizhnya-kms-zyasovali-prichini-masovogo-vdzd-ukrancv-za-kordon-229094.html>;

29. Капелюшников Р. Трансформация человеческого капитала

в российском обществе [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников, А. Л. Лукьянова. – М.: , 2009. – 189 с. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2013/07/19/1288040190/otchet.pdf>

30. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – Київ: 2013. 454 с.7, С.253-236

31. Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / за ред. Е.М. Лібанової; відпов. за випуск О.В. Макарова, О.М. Хмелевська; Ін-т демографії та соціальних досліджень мені М.В. Птухи НАН України. – Київ, 2017. – 368 с.

2.3. Соціальне партнерство на ринку праці молоді

Механізм регулювання ринку праці молоді має утворювати прозору і відкриту систему, що поєднує аспекти саморегулювання з контролем та втручанням із боку держави. Проте визначення та упровадження ефективних заходів саморозвитку та сприяння зайнятості молоді неможливе без узгодження думки всіх суб'єктів управління. Реалізація особистісного потенціалу молоді залежить не лише від політики держави та успішності упровадження соціальних програм, але й від ефективного проведення соціального діалогу. Отже, соціальне партнерство посідає важливе місце у процесі регулювання ринку праці молоді.

В Україні процес становлення соціального діалогу відбувається спонтанно. Організація та розвиток соціального партнерства здійснюється здебільшого лише з боку держави. Відповідно зростає необхідність його наукової та методологічної підтримки та супроводу.

В науковій літературі є багато праць присвячених вивченню ефективності та специфіки соціального партнерства. Зокрема такі вчені досліджували соціальний діалог на ринку праці: Н. Балабанова [1], В. Жуков [6], І. Гнибіденко [5], М. Лукашевич [13], Ю. Маршавін [13], Г. Осовий [9], Н. Савченко [10], С. Сітнік [11], В. Скульська [12] та інші.

Аспекти державного регулювання ринку праці молоді відображені в працях С. Василюшиної [1], А. Васильєв [2], Ю. Гетьманенко [4], Е. Лібанової [6], В. Міненко [7], та інших.

Проаналізувавши надбання вчених з питань соціального партнерства та його вплив на розв'язання проблеми безробіття, залишається не достатньо вивченим соціальне партнерство на ринку праці молоді, функції його суб'єктів та напрями сприяння зайнятості молоді.

Реформування економіки країни, трансформаційні зміни в усіх сферах суспільного життя, що проходять без дієвих механізмів соціальної підтримки населення призводять до падіння рівня життя, зростання соціальної напруженості в суспільстві, недовіри

населення до держави, знижується рівень економічної активності населення, зокрема молоді.

Виходячи з того, що молоде покоління виступає головною рушійною силою світу, сприяння реалізації її трудового потенціалу є одним з важливих завдань державного регулювання. Але жоден державний орган не в змозі самотужки забезпечити вирішення проблем зайнятості молоді. Відповідальність за політику зайнятості лежить на суспільстві в цілому. Тому соціальне партнерство займає важливе місце в процесі державного регулювання ринку праці молоді.

Після закінчення навчання молодь ставить за мету отримання престижної роботи з гідною заробітною платою. У свою чергу, роботодавець хоче отримати кваліфіковану робочу силу і при цьому витратити якомога менше грошей на її підготовку чи перепідготовку. Досягнення консенсусу можливе лише за умови спільного діалогу, у якому кожна зі сторін чітко окреслить коло своїх інтересів. Тож, питання соціального партнерства набуває особливого значення у процес поєднання, узгодження та збалансування різних інтересів.

Суб'єктами соціального партнерства на ринку праці молоді є державні органи влади, органи місцевого самоврядування, роботодавці, молодь, представники сфери освіти та громадські організації, що представляють інтереси молоді чи роботодавців. Усі суб'єкти партнерських відносин не можуть повністю реалізувати свої інтереси без чіткої, злагодженої взаємодії одне з одним.

Головною метою соціального партнерства в Україні повинно бути забезпечення соціальної злагоди через збалансування соціально-економічних інтересів населення, зокрема молоді, роботодавців та держави шляхом подолання конфліктів та розв'язання суперечностей на основі соціального діалогу.

Об'єктами соціального партнерства є соціально-трудова відносина, процес зайнятості молоді, її професійна орієнтація та навчання.

Кожен із суб'єктів соціального партнерства у ході соціального діалогу має окремі цілі, виконує певні завдання, обстоює власні інтереси. У процесі взаємодії партнери забезпечують розвиток

здібностей учнівської молоді, її готовність до самовдосконалення, соціальної професійної мобільності.

Наприклад, молоді відводиться роль споживача, адже одним із головних напрямів соціального партнерства є захист молоді та сприяння її зайнятості. У ході соціального діалогу молоді необхідно визначити власні здібності, бажання та інтереси, донести їх до навчальних закладів та роботодавців. Важливо, щоб молодь була зацікавлена в саморозвитку, самонавчанні, отриманні практичних знань та досвіду роботи під час навчання.

Держава у процесі соціального діалогу відіграє роль «буфера», що виражається в пом'якшенні конфліктів та врегулюванні відносин між соціальними партнерами, пошуку компромісів. Як соціальний партнер на ринку праці молоді держава захищає інтереси молоді, стимулює роботодавців до участі у процесі переговорів. В Україні саме держава найчастіше виступає організатором соціального діалогу, контролює діяльність та сприяє розвитку соціального партнерства. Соціальне партнерство на ринку праці молоді можна визначити як тип спільної діяльності між державою, суб'єктами освітнього процесу, громадськими організаціями, молоддю та роботодавцями, що характеризується співпрацею задля досягнення загальної мети, спрямованої на вирішення спільних нагальних проблем, налагодження взаємозв'язку та ефективного державного регулювання ринку праці молоді.

З метою надання молоді якісної освіти навчальні заклади у процесі ведення соціального діалогу мають дізнаватися про потреби роботодавців у кваліфікованих кадрах, налагоджувати взаємодію у сфері проходження стажування та подальшого працевлаштування випускників. ВНЗ та професійно-технічним навчальним закладам необхідно розширювати можливості для саморозвитку та самоосвіти молоді, надавати повний доступ до всіх освітніх інформаційних джерел.

Участь роботодавців у соціальному партнерстві на ринку праці молоді полягає у визначенні власних потреб та вимог до молодих спеціалістів. Однак важливою є саме участь роботодавців в освітньому процесі, забезпечення проходження молоддю практики з метою отримання практичних знань.

Роботодавцям в Європі належить найважливіша роль у розвитку соціального партнерства як у професійній освіті в цілому, так і в професійній орієнтації, зокрема. Це можна побачити в лобюванні власних інтересів з метою формування нових генерацій висококваліфікованих фахівців, у сприянні підготовці та реалізації державних заходів та прийнятті рішень у галузі професійної освіти, участі в розробці освітніх програм, визначення змісту та особливостей навчання, допомоги в управлінні освітніми організаціями.

У процесі державного регулювання ринку праці молоді основними партнерами служби зайнятості як представника держави вважаються роботодавці, вони забезпечують центри зайнятості інформацією про вакантні робочі місця, допомагають виконувати функції щодо сприяння працевлаштуванню осіб, які шукають роботу. Роботодавці також мають власний інтерес щодо співпраці з службою зайнятості в аспекті забезпечення своїх специфічних потреб: формуванні персоналу фірми, підприємств і організацій, отримання інформації про шукаючих роботу, підбір працівників на підставі професійної діагностики.

Таким чином співпраця роботодавців і центрів зайнятості є корисною для обох сторін і розглядається як передумова ефективного функціонування всього ринку праці.

Слід підкреслити, що соціальна роль роботодавців, в залежності від стану економіки та тенденцій її розвитку, змінюється:

– під час економічного спаду в місті, селищі, районі, навіть на окремих підприємствах, пріоритет набуває роль роботодавців як соціальних партнерів, оскільки кількісні потреби підприємств у працівниках знижуються, а основними клієнтами центрів стають безробітні, працевлаштування яких стає складною проблемою;

– під час економічного зростання – відкриття нових, розширення та перепрофілювання діючих підприємств в місті, селищі, районі, на перший план виходить соціальна роль роботодавців як клієнтів, які потребують робочу силу що відповідатиме новим професійно-кваліфікаційним вимогам.

Усвідомлення роботодавців того факту, що пропонування вакансій конкретного підприємства клієнтам центру зайнятості

крім усього іншого, є своєрідною безкоштовною рекламою підприємства і засобом формування позитивного іміджу роботодавця сприятиме зміцненню співпраці роботодавців з державою. Наразі кадрова політика керівників багатьох підприємств, яка полягає у приховуванні інформації про потребу в працівниках, не дає змоги формувати цивілізований ринок праці, обмежує право вибору не лише безробітного, а, передусім, самого роботодавця. Тому, однією із проблем в діяльності центрів зайнятості є недостатня їх проінформованість про наявність вільних робочих місць та вакантних посад.

Як свідчить досвід, співпраця з роботодавцями малоефективна, якщо вона будується на застосуванні суто адміністративних методів. Вагомих результатів можливо досягти тільки за умов, якщо взаємодія будується на основі, по-перше, врахування інтересів роботодавця, насамперед, економічних (задоволення потреб у кваліфікованій робочій силі, визначення можливості розширення виробництва за умов певної підтримки в частині надання дотацій, кредитів чи певних податкових пільг); по-друге, усвідомлення ним важливості та корисності відповідних дій для суспільства і конкретної людини.

В останні десятиліття у багатьох зарубіжних країнах спостерігається тенденція зростання участі соціальних партнерів у професійній освіті та у супроводі професійного вибору молоді, підтримки професійної орієнтації.

Система соціального партнерства в сфері професійної орієнтації та професійної освіти включає в себе сукупність методів та інструментів, за допомогою яких забезпечується досягнення партнерської взаємодії сторін у процесі становлення та реалізації трудового потенціалу молоді.

В Україні найбільшу роль в організації профорієнтаційної роботи відіграють центри зайнятості. Проте навчальні заклади, а саме школи, повинні проводити активну роботу у сфері професійної орієнтації учнівської молоді, у цьому аспекті доцільне залучення до тісної співпраці батьків та роботодавців.

Молодь здебільшого не є готовою до свідомого самостійного вибору сфери діяльності і тому потребує підтримки від батьків та професійній орієнтації спеціалістами цієї галузі.

Профорієнтаційна робота фахівців центрів зайнятості у навчальних закладах виконується з метою заохочення та залучення педагогічні колективи шкіл до проведення профорієнтаційної роботи з учнями. В ході її проведення вчителям-організаторам надаються кваліфіковані консультації щодо можливостей центрів зайнятості та компетенції відповідних фахівців; проводять інформативну роботу серед батьків; допомагають шкільним психологам в опануванні та засвоєнні методів психодіагностичного обстеження та технікою профконсультаційної бесіди тощо.

Але, вирішальний вплив в професійній орієнтації роблять батьки. Механізм цієї взаємодії – сімейне виховання дитини, формування його моральних і ціннісних орієнтацій, мотивації до освоєння навчального матеріалу, розвиток соціальних навичок.

Форми залучення батьків до діяльності школи добре відомі – це батьківські збори, курси для батьків, батьківські комітети, дискусії з гострих проблемам, забезпечення батьків інформацією про програму навчання, успішності.

Учні, батьки і роботодавці є свого роду «замовниками» освіти. Використання батьківського потенціалу для підвищення інформованості школярів про світ праці і професій, їх індивідуальних особливостях, а також можливостях переорієнтації на іншу сферу професійної діяльності, у разі потреби, сприяли б виконанню батьківського запиту на якісну освіту, соціально-професійне самовизначення, підготовку учнів до професійного навчання.

Сучасна школа не може поодиноці виконати соціальне замовлення суспільства і забезпечити необхідну та своєчасну підготовку старшокласників до професійного вибору з ряду причин. Аналіз досвіду співпраці шкіл та вузів з профорієнтації учнівської молоді показав, що їх взаємодія спрямована в основному на: інформування про правила прийому, пробних і вступних іспитах, умовах навчання у профільних вищих навчальних закладах, про роботу підготовчих курсів; проведення днів відкритих дверей; надання послуг профдіагностики. Зазначені напрями співпраці свідчать про факт зацікавленості вищих навчальних закладів у наборі абітурієнтів. Однак при цьому не приймаються до уваги інтереси та схильності претендентів на професійну освіту, а також реальні запити ринку праці.

Тільки в умовах соціального партнерства всіх зацікавлених у професійному самовизначенні молоді сторін можна забезпечити успішний професійний вибір, або переорієнтацію на іншу професійну сферу.

Основні зусилля соціального партнерства спрямовані не на формування заданого ідеалу, а на підтримку учнів у їхньому життєвому і професійному самовизначенні і становленні. Кожен з соціальних партнерів має специфічні завдання підтримки професійного самовизначення молоді, які реалізуються засобами, доступними для конкретної соціальної структури.

Активне ведення соціального партнерства на ринку праці надає можливості швидко та ефективно реагувати на поточні потреби ринку праці, враховувати специфіку окремих підприємств та вимоги роботодавців, а також забезпечувати гарантоване працевлаштування молоді після завершення навчання.

В рамках соціального партнерства можлива реалізація новітнього заходу стажування молоді – прелімінарингу.

Preliminary (з англ. preliminary – попередній перегляд, відбір) – це ключовий метод омолодження штату компанії через залучення молодих, талановитих і перспективних випускників та студентів старших курсів ВНЗ як на постійну роботу, так і на умовах тимчасового стажування. Головною умовою успішного функціонування прелімінарингу є злагоджений взаємозв'язок між роботодавцями, ВНЗ та молоддю, що можливе в процесі соціального діалогу.

Прелімінаринг містить у собі вигоди як для молоді, так і для роботодавців. Найбільший плюс такого стажування для молоді – це можливість отримання першого досвіду роботи в період навчання. Вигода прелімінарингу для роботодавців полягає в отриманні додаткової робочої одиниці з невеликим розміром заробітної плати та в можливості ознайомлення, навчання та адаптації молодих співробітників до умов праці ще до прийняття їх на роботу, що зробити досить складно в разі працевлаштування осіб, які мають усталені погляди на діяльність у певній сфері. Якщо роботодавець добиратиме молодих співробітників з усією відповідальністю, то організація отримає в своє розпорядження енергійних висококваліфікованих відданих працівників.

Таким чином для збалансованості між попитом та пропозицією на ринку праці молоді, підвищення статусу робітничої професії, допомоги в отриманні першого практичного досвіду роботи для молоді необхідне об'єднання дій держави, навчальних закладів та бізнесу, а це можливе лише за умови якісно направленої державної регулювання, за яким кожна зі сторін соціального партнерства зможе мати свої вигоди і буде зацікавлена у розвитку та підтримці молоді.

Підсумовуючи, треба відзначити, що ключова роль в організації, розвитку та підтримці соціального партнерства в освіті та профорієнтаційній роботі з молоддю належить роботодавцям, основними цілями яких є: лобювання власних інтересів, участь у розробленні кваліфікаційних вимог і професійних стандартів, участь у формуванні державної політики в галузі професійної освіти та розробленні освітніх та освітньо-професійних програм, формування кадрового резерву за рахунок забезпечення підготовки молоді за програмами початкової освіти, курсів і стажування, впровадження різних форм наставництва.

Розглядаючи соціальне партнерство в розширеному контексті та беручи до уваги зарубіжний досвід ефективної реалізації державної регулювання ринку праці молоді, отримуємо значущий інструмент, що дозволяє проектувати, апробувати, розвивати ринок праці молоді та вдосконалювати якість і систему освіти, яка відповідатиме вимогам часу.

Список використаних джерел

1. Балабанова Н. В., Жуков В. І., Пилипенко В. Е. Соціальний діалог. Соціальне партнерство. Соціальна держава / Акад. праці і соц. відносин Федерації профсоюзів України; відп. ред. В. Е. Пилипенко. – Київ, 2002. – С. 189.

2. Василюшина С. О. Особливості державного регулювання ринку праці молоді // Економіка та держава. – Київ, 2009. – № 3. – С. 91–94.

3. Васильєв А. О. Державна молодіжна політика України в оцінках молоді // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 32. – С. 263–267.

4. Гетьманенко Ю. О., Тахтарова К. А. Зарубіжний досвід регулювання зайнятості молоді // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Київ: 2011. – С. 51–59.

5. Гнибіденко І. Соціальному діалогу – сучасне наповнення // Праця і зарплата. – 2007. – № 3(535). – С. 4-5.

6. Жуков В., Скуратівський В. Соціальне партнерство в Україні: навч. посіб. – Київ: Вид-во УАДУ, 2001 – С. 200.

7. Лібанова Е. Актуальні проблеми досягнення гідної зайнятості молоддю України: аналіт. записка. – URL: http://www.ipq.org.ua/upload/files/files/06_Biblioteka/05_Komentari_ekspertiv/Analitika_SWTS-Ukraine.pdf.

8. Міненко В. Л. Профорієнтація молоді як механізм формування свідомого професійного вибору // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2012. – Вип. 2. – С 388–394. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2012_2_59.

9. Осовий Г. В. Соціально-трудові відносини: питання теорії та практики в Україні : навч. посіб. / Г. В. Осовий, В. І. Жуков, В. М. Руденко, В. О. Семеніхін. – К. : АПСВ, 2005. – С. 432.

10. Савченко Н. Роль соціального партнерства в державному регулюванні професійного навчання безробітних // Вісник Нац. акад. держ. управління при Президентові України. – 2009. – Вип. 1. – С. 238–244. –URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2009_1_32.

11. Сітнік С. П. Державне регулювання розвитку інституту сім'ї на принципах соціального партнерства // Теорія та практика державного управління:зб. наук. пр. – Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2016. – № 1 (52). –С. 135–139.

12. Скульська В. Соціальне партнерство в системі професійного навчання безробітних / В. Скульська // Профспілки України. – 2005. – № 3. – С. 25-26.

13. Соціальний діалог на ринку праці України: питання теорії та практики : зб. наук. пр. / упоряд. : І. Ф. Гнибіденко, В. І. Жуков, М. П. Лукашевич, Ю. М. Маршавін, М. В. Туленков. – К. : ПК ДСЗУ , 2007. – С. 128.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Батюк Анна Анатоліївна

канд. наук з державного управління, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Грушко Олександр Ігорович

аспірант, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Клочко Ганна Андріївна

канд. екон. наук, доц., Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Ільченко Аліна Євгеніївна

аспірант, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Комір Людмила Іванівна

канд. екон. наук, доц., Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Решетняк Олена Іванівна

канд. екон. наук, доц., докторант Науково-дослідного центру Індустриальних проблем розвитку НАН України

Статівка Наталія Валеріївна

доктор наук з державного управління, проф. Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Тимохова Галина Борисівна

канд. екон. наук, доц., Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Цибульська Елеонора Іванівна

канд. екон. наук, доц., Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Зміст

ПЕРЕДМОВА	3
РОЗДІЛ 1	
ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА	8
1.1. Інституційні основи функціонування соціального капіталу, його структурні рівні та форми реалізації.	8
1.2. Оцінка впливу інституту освіти на якість соціального капіталу	28
1.3. Проблеми науки та розвитку наукомісткого виробництва в Україні в контексті формування соціального капіталу 42	
1.4. Роль інформаційної економіки у формуванні людського капіталу	61
РОЗДІЛ 2	
ПОТЕНЦІАЛ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬСТВА	92
2.1. Основні механізми впливу соціального капіталу на економічний розвиток	92
2.2. Інституційні особливості мобільності людського капіталу	134
2.3. Соціальне партнерство на ринку праці молоді	169
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	178

Наукове видання

БАТЮК Анна Анатоліївна
ГРУШКО Олександр Ігорович
КЛОЧКО Ганна Андріївна
ІЛЬЧЕНКО Аліна Євгеніївна
КОМІР Людмила Іванівна
РЕШЕТНЯК Олена Іванівна
СТАТІВКА Наталія Валеріївна
ТИМОХОВА Галина Борисівна
ЦИБУЛЬСЬКА Елеонора Іванівна

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ
ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
СУСПІЛЬСТВА: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ
АНАЛІЗУ**

Монографія

В авторській редакції

Комп'ютерна верстка *І. С. Кордюк*
Художник

Підписано до друку 27.06.2018. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».
Ум. друк. арк. 10,46. Обл.-вид. арк. 9,45.
Тираж 300 пр. Зам. №

Видавництво
Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві
Народної української академії

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.