

А.В. Кудінова, канд. екон. наук,
кафедра політекономії факультетів управління
та маркетингу кафедри політичної економії,
Д.В. Верба, канд. екон. наук,
кафедра політичної економії
обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗШИРЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

АНОТАЦІЯ. У статті висвітлено можливості й обмеження, пов'язані із використанням різних методологічних підходів до дослідження закономірностей формування вітчизняної моделі соціально-економічних відносин та запропоновано шляхи інтеграції неокласичної та інституціональної методології для підвищення обґрунтованості теоретичної бази економічної політики держави.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: соціально-економічні відносини, маржинальна методологія, інституціональна методологія, соціально-культурні чинники

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены возможности и ограничения, связанные с использованием разных методологических подходов к исследованию закономерностей формирования отечественной модели социально-экономических отношений и предложены пути интеграции неоклассической и институциональной методологии для повышения обоснованности экономической политики государства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: социально-экономические отношения, маржиналистская методология, институциональная методология, социально-культурные факторы

ANNOTATION. The possibilities and restrictions witch determined by using different methodological principle for researching the regularity of national social-economic relationship are examined in this article and the way for integration new classical economics and institutional methodological for improvement of validity government economics policy.

KEY WORDS: social-economic relationship, new classical economics methodological, institutional methodological, sociocultural factors

Постановка проблеми та актуальність теми дослідження.
Використання результатів політекономічних досліджень в якості бази для формування економічної політики держави, висуває високі вимоги до комплексності, реалістичності теоретичних конс-

трукцій і моделей цієї науки. Дотримання цих вимог передбачає врахування настільки складного комплексу закономірностей соціально-економічного розвитку, що все частіше, найбільш продуктивними виявляються міждисциплінарні, поліметодологічні дослідження. Зокрема, адекватне відображення діалектики відносин найманої праці й капіталу, де економічні, соціальні, культурні, етичні, ідеологічні аспекти людської взаємодії нероздільно переплетені, вимагає широкого використання підходів та інструментів, властивих різним науковим школам і напрямам (які ґрунтуються іноді на протилежних методологічних позиціях), розширення поля економічної методології за рахунок врахування філософських, етичних, ідеологічних, культурних, історичних аспектів економічної діяльності.

Серед багатьох проблем вітчизняної економіки, щодо яких поєднання альтернативних методологічних підходів виступає необхідною передумовою формування теоретичної бази ефективної державної економічної політики, ми відзначимо традиційно занижену вартість послуг праці, постійні диспропорції між професійно-кваліфікаційною структурою попиту, виявленого на ринку праці, й структурою професійної підготовки кадрів та стали тенденцію перерозподілу загальної чисельності зайнятих до сфер діяльності, яким властива порівняно нижча соціально-економічна ефективність застосування праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішеної частини проблеми

Вітчизняна наука активно досліджує проблеми соціально-трудова відносин в сфері зайнятості населення, використовуючи різномірний методологічний апарат. Зокрема, інституціональну методологію дослідження соціально-трудова відносин (Л.С. Шевченко) [14, 15]; інструментарій нової політичної економії та надбання теорії суспільного вибору для пояснення тенденцій розвитку соціально-економічних відносин (Ю.К. Зайцев) [4, 5]; синтез марксистської (яка, здебільшого, адаптується з урахуванням досвіду розвитку соціально-економічних відносин у ХХ ст.) та неокласичної наукових шкіл (А.М. Колот, В.Д. Лагутін) [8, 9, 13]; теорії людського капіталу та наукового апарату політики соціально-ринкової економіки (О.А. Грішнова, В.А. Савченко) [3, 12].

Незважаючи на динамічний розвиток методологічної бази вітчизняних наукових досліджень, пояснення багатьох тенденцій розвитку соціально-трудова відносин української економіки залишається суперечливим. Зокрема, щодо підходів до трактування статистичних даних (наприклад, проблема оцінки рівня оплати

праці в Україні); розуміння «нормального», відповідного закономірностям економічного розвитку, перебігу подій (оцінка багатьох тенденцій перерозподілу численності зайнятих між сферами використання праці); визначення можливостей, напрямів і пріоритетів державного регулювання (приміром, вибір компромісу між заходами вибіркової допомоги і формуванням загальних для всіх суб'єктів економіки сприятливих умов реалізації приватних економічних інтересів в гармонії з цілями суспільного розвитку).

При цьому, суперечливість деяких оцінок непоодинокі має ілюзорний характер та зумовлена не дійсними розбіжностями позицій авторів, а неузгодженістю сфер застосування висновків і результатів досліджень, в основу яких покладена різна методологія. Зауважимо, що чим більш широкий набір принципів та інструментів використовується для виявлення і формалізації досліджуваних залежностей, тим нагальнішою стає потреба в коректному розподілі сфер і напрямів застосування положень різних наукових шкіл, гострішою стає проблема врахування обмежень, що накладає на сферу застосування результатів дослідження його методологічна база.

Мета статті. Сформувати підходи до розширення інструментарію неокласичної методології за рахунок врахування філософських, етичних, ідеологічних, культурних, історичних аспектів економічної діяльності й підвищення, завдяки цьому, обґрунтованості державної політики зайнятості.

Викладення основних матеріалів дослідження. У вітчизняній науці вже протягом тривалого часу дискутується проблема міри, причин і наслідків заниженого рівня оплати праці у вітчизняній економіці. Неоднозначним залишається навіть вибір показника, відносно якого рівень оплати праці є заниженим. Залежно від методологічної бази дослідження, розміри заробітків порівнюються із чинними соціальними стандартами; певним рівноважним, з огляду на граничну продуктивність та «тяготи праці» і цінність вільного часу рівня рівень заробітків; доходами, що необхідні для відшкодування бажаного рівня інвестицій в людський капітал тощо.

Відповідно до класичної або марксистської політекономії, заниженість рівня оплати праці означає недостатність поширених в економіці заробітків для забезпечення нормальних (за стандартами певного суспільства) умов відтворення тієї робочої сили, кваліфікація якої потрібна для національної економіки, а причини її пов'язуються із можливостями, що капіталістична економіка надає власникам матеріальних умов виробництва, привласнювати

доходи, створювані найманою працею. Зауважимо, що в сучасних умовах, причини такої нестачі заробітків для забезпечення нормального відтворення робочої сили зовсім не обов'язково пов'язуються саме із приватнокапіталістичним характером привласнення результатів суспільного виробництва. Наприклад, у короткостроковому періоді вони можуть зумовлюватись недосконалістю механізму ціноутворення на товари, що купуються за заробітну плату; недоліками суспільних механізмів забезпечення доступу до послуг освіти і медичного забезпечення; неспроможністю фінансової системи ефективно перетворювати заощадження населення і підприємств на інвестиції; несформованістю інститутів узгодження інтересів організацій освіти, економічно активного населення і роботодавців щодо структури підготовки кадрів та багатьма іншими причинами. Проте виділення законмірного і одиничного, необхідного і випадкового в комплексі таких причин вимагає розширення методологічної бази дослідження за рахунок інструментів і моделей неокласичного синтезу, теорії суспільного вибору, людського капіталу тощо.

З точки зору маржинальної методології, диспропорції оплати праці доцільно досліджувати за допомогою моделей, у яких рівень оплати праці виступає функцією ціни попиту на працю й ціни пропозиції праці. Ціна попиту на працю визначається граничною продуктивністю праці, тобто доходами (за вирахуванням матеріальних й інших обов'язкових для відновлення виробництва витрат), які були б втрачені за відмови від послуг праці останнього найнятого працівника. Ціна пропозиції виражає «тяготи праці» і в масштабах усієї економіки забезпечує компенсацію відмови від альтернативних можливостей використання такого обсягу робочого часу, який пропонується економічно активним населенням країни.

Таким чином, рівноважна (нормальна) ціна праці як ресурсу виражає той рівень оплати, за якого гранична продуктивність останнього найнятого працівника дорівнює сумі, достатній, щоб спонукати до найму відповідну чисельність населення (за якої до праці залучається саме така чисельність, що тяготи праці для останнього, найменш схильного до праці індивіда серед залучених, дорівнюють його граничній продуктивності).

При цьому, якщо в межах неокласичної методології така рівність завжди забезпечує повну зайнятість економічно активного населення (природний рівень безробіття, що пояснюється лише необхідним рухом населення між робочими місцями і небажанням окремих працівників ставати до роботи за нормальну, відпо-

відну граничній продуктивності їх праці заробітну плату), то кейнсіанці вважають, що нестача платоспроможного попиту може обмежити зростання чисельності зайнятих задовго до того, як грошова оцінка тягот праці зрівнюється із оцінкою її граничного продукту [7]. Відповідно, тривале збереження заниженої оплати праці, в значною мірою експортноорієнтованій вітчизняній економіці, може пояснювати модель А. Льюїса: низький рівень оплати праці, як і частка доданої вартості в ціні вітчизняного експорту обумовлені майже необмеженою можливістю відволікати ресурси праці з низькопродуктивного сектору сільського господарства до експортноорієнтованих підприємств видобувної та переробної галузей. Це означає, що для задоволення потреби в ресурсах праці, підприємцям достатньо забезпечити мінімальне перевищення заробітків над доходами в праценадлишковому сектору економіки і властиві для нього низькі стандарти продуктивності й оплати праці поширюються на всю економіку.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні упродовж останніх 20-ти років призвела до того, що провідним «джерелом дешевої робочої сили», яку можна залучати до економічної діяльності зберігаючи наднизький рівень оплати праці, став сектор зайнятості на підприємствах і організаціях державної власності. Протягом всього періоду становлення вітчизняної економіки зберігалась явно занижена (значно нижча за середню по економіці) оплата праці на державних підприємствах, що в 90-х рр. ХХ ст. — на поч. ХХІ ст. сприяло переходу тисяч працівників сфери освіти, науки, медичного обслуговування, промисловості, звісно і сільського господарства, до підприємств, із дещо вищим, але переважно також низьким рівнем заробітної плати, які використовували дешевизну послуг праці в якості визначального чинника власної конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Однак обмеження моделі А. Льюїса полягає, на наш погляд, у тому, що вона лише пояснює, чому функціонування економіки за моделлю заниженої вартості робочої сили стає можливим, але не дозволяє визначити можливості та механізми формування моделі національної економіки з вищим рівнем продуктивності й оплати праці. Зокрема, наведена вище модель не пояснює відмінності між тенденціями динаміки оплати праці у вітчизняній економіці й країнами, які, використавши дешеву робочу силу на початкових етапах розвитку, для забезпечення високих темпів накопичення капіталу (як за рахунок внутрішніх заощаджень, так і залучення зовнішніх інвестицій), в подальшому перейшли до моделі розвит-

ку, заснованій на суттєвому підвищенні міри оплати й продуктивності праці, зростанні рівня життя переважної більшості населення (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань тощо). Чому незважаючи на десятки державних програм, що декларували пріоритетність підвищення рівня оплати праці й зростання її продуктивності, наявний технічний, науковий і освітній потенціал вітчизняної економіки, пропорції розподілу доданої вартості залишаються здебільшого сталими, а рівень оплати праці переважної більшості зайнятого населення суттєво нижчим, за заробітки працівників порівнюваної кваліфікації навіть в багатьох постсоціалістичних країнах, які на початковому етапі реформ мали майже ідентичні макроекономічні умови?

Заповнення цієї прогалини можливе за використання інституціональної методології, зокрема дослідження господарських типів, традицій, цінностей, процедур і правил прийняття рішень, поширених у вітчизняному господарському середовищі.

По-перше, особливостей мотиваційного механізму нових власників, які, здебільшого, перетворювали на капітал не власні з аощадження (втілення відмови від поточного споживання й здатності перемагати в конкурентній боротьбі), а наявність неформальних зв'язків із представниками владних установ, відповідальних за організацію приватизаційних процесів. Це можна пояснити тим, що якісні, принципові зміни у відносинах власності з одночасною неспецифікованістю безпосередніх прав володіння, обумовлює більший, ніж у стабільній економіці, вплив інституційних, політичних та інших позаекономічних чинників на динаміку власності і типовість розриву між її формами та змістом. До відповідних особливостей мотивації підприємницької поведінки можна віднести головну мету власників — виживання, а не лідерство, інертність у господарській та інституційній сферах, мінімальну схильність до інноваційного розвитку (оскільки в суспільстві підтримується високий статус творчих людей, за умови, що їх діяльність відповідає інтересам суспільства), відповідно, скорочення попиту на кваліфіковану працю й зменшення значущості сумлінного ставлення працівників до власних трудових обов'язків, руйнування об'єктивних передумов становлення інститутів соціального партнерства між бізнесом і найманою працею.

По-друге, особливостей реалізації державної економічної політики, зокрема її фіскальної та наглядової функцій. Взагалі функції держави, механізми її координуючої ролі в економіці за останні десятиліття суттєво змінились, без ефективної держави

неможливий стійкий розвиток як в економічній, так і в соціальній сферах. Держава перебуває в центрі економічного і соціального розвитку, але не як безпосереднє джерело зростання, а як партнер, катализатор і помічник. Оскільки в нашій країні відокремлення бізнесу від влади не відбулося, підприємець залишається залежним від держави та окремих посадовців, а соціально-економічні відносини регулюються не ринковими механізмами і нормами закону, а неформальними домовленостями. Тобто непрозорість та вибірковість застосування вітчизняного господарського права, поширення рентоорієнтованої поведінки державних чиновників, переважання вибіркової державної допомоги, що надається бізнес-структурам за непрозорими процедурами, зумовлює неконкурентну штучну концентрацію ресурсів. Це не забезпечує вищу виробничу ефективність, а перетворює підприємства на інструменти перекачування ресурсів з економіки на користь рентоодержувачів. Ця причина також ускладнює поширення моделі цивілізованої бізнес-поведінки, заснованої на використанні й розвитку людського потенціалу організацій, зменшує вплив кваліфікаційних і мотиваційних характеристик персоналу на цільові показники діяльності підприємства, відповідно, сприяє зниженню ринкових ставок оплати праці.

По-третє, особливостей інтеграції вітчизняного бізнесу до світової економіки. Швидка та не узгоджена з національними інтересами інтеграція, в процесі якої домінувало витіснення вітчизняного наукоємного інформаційно насиченого виробництва призвело до посилення ресурсної спрямованості експорту та втрати навіть мінімально необхідної самодостатності вітчизняним інноваційним комплексом: на Україні практично не запроваджуються технологічні інновації національного походження, тобто технічні винаходи й рішення, де весь комплекс робіт, від ПКР, до виготовлення серійних зразків нової техніки (матеріалів, обладнання, приладів чи інформаційних продуктів) і комерціалізації їх використання ґрунтується на вітчизняних потужностях.

Усі наведені особливості, зменшували (і зменшують) схильність підприємців інвестувати в розвиток професійних знань і навичок працівників, в поліпшення мотивації трудових колективів і становлення соціального партнерства, а спрямовують вітчизняне підприємництво до моделі поведінки, яка в масштабах економіки описується «пасткою низької продуктивності».

Таке бачення причин дисбалансу оплати праці на Україні, одержуване завдяки одночасному використанню інструментів маржинального й інституціонального аналізу, дозволить, на наш

погляд, обґрунтувати з одного боку, певні бажані показники для індикативного державного планування (бажана частка зарплати в складі ВВП, операційних витрат підприємств, співвідношення між темпами зростання продуктивності праці й реальної зарплати), з іншого, визначити риси тієї моделі господарської поведінки, яка має заохочуватись у процесі реалізації державної економічної політики й напями реформування процедур і правил її реалізації.

Поліметодологічний підхід дозволяє якісно проаналізувати і диспропорції між кваліфікаційною структурою попиту на послуги праці й структурою підготовки кадрів. За великих масштабів незадоволеного попиту на працю робітничих професій, спостерігається постійне переважання приросту чисельності випускників ВНЗ над приростом чисельності випускників закладів професійно-технічної освіти. В складі сегменту переважно розумової праці за постійного незадоволення попиту на представників інженерно-технічних спеціальностей, в структурі підготовки постійно переважає економіко-юридичний напрям підготовки [1, 2].

У межах маржинального інструментарію пояснення цієї тенденції передбачає використання мінцерівського рівняння (функція віддачі на інвестиції в людський капітал) та моделі врівноваження приведених до теперішньої вартості інвестицій у людський капітал і віддачі на такі інвестиції. Наукові дослідження [8, 14, 15] свідчать, що для України властива низька віддача на інвестиції в людський капітал (принаймні, виражена в прирості особистих доходів і продуктивності праці оціненої за доданою вартістю підприємства).

Згідно теорії людського капіталу, зменшення доходності інвестицій має спонукати інвесторів (працівників — щодо універсального капіталу і підприємців — щодо специфічного капіталу) зменшувати обсяги інвестицій, виражені як у грошових витратах на навчання, так і у відмові від можливості використати вивільнюваний від навчання час і ресурси для заробітків. Відповідно, ознаки невисокого відшкодування інвестицій в освіту мали б зумовити скорочення схильності до таких інвестицій, що має виразитись і в зниженні питомої ваги випускників шкіл, які здобуватимуть вищу освіту, і в скороченні середньої тривалості періоду навчання до початку активних пошуків роботи. Проте для вітчизняної економіки властиві стабільне зростання частки випускників шкіл, які одержують вищу освіту, подовження середньої тривалості навчання, зростання професійно-кваліфікаційного рівня працюючих у масштабах економіки. При цьому чіткий зв'язок

між кількістю працівників із вищою освітою та рівнем продуктивності й оплати праці за видами економічної діяльності відсутній.

Створити більш адекватне реальності наукове бачення причин описаної ситуації дозволяє поєднання формальних моделей теорії людського капіталу з інституціональним інструментарієм. Якщо відмовитись від тези маржинальної теорії про ототожнення праці лише із тяготами та розгляду її як антиблага, а врахувати можливість додаткової корисності робочої години не лише як джерела доходів, а й як, певною мірою, привабливої для особистості форми існування, то зависока, з точки зору теперішньої вартості майбутнього приросту доходів, схильність населення до інвестицій в освіту (зокрема, в одержанні вищої освіти) може бути пояснена наступними рисами функціонування вітчизняної системи відтворення особистісного чинника виробництва.

По-перше, традиції доступності вищої освіти. Доступність забезпечується, з одного боку, масштабним бюджетним фінансуванням, з іншого — політикою вищих навчальних закладів, які прагнучі скористатись можливостями надання освітніх послуг на комерційних засадах, вдаються до розширення кола споживачів. При цьому, таке розширення в умовах невисокої норми віддачі від освіти, досягається лише завдяки розмиванню стандартів якості освіти, зниженню вимог до інтенсивності навчання та підготовки вступників до вступу до вищих навчальних закладів.

По-друге, поширеність ставлення до вищої освіти як до необхідної передумови бажаного соціального статусу. Враховуючи, що її одержання за мінімальних вимог багатьох ВНЗ до рівня засвоєння знань не вимагає ґрунтовної підготовки, вища освіта, навіть за відсутності безпосереднього впливу на перспективи працевлаштування і рівень доходів набуває додаткової цінності як запорука певного соціального статусу.

По-третє, проблематичність для широких верств населення України отримання гідної зайнятості в сфері підприємництва (самозайнятості), яке в розвинутих країнах традиційно виступає привабливою можливістю реалізації власного економічного потенціалу, використання якого не вимагає одержання вищої освіти (незважаючи на сталу тенденцію до зростання освітнього рівня підприємців у багатьох розвинутих країнах).

Наведені особливості поширених у вітчизняному суспільстві стереотипів поведінки в сфері формування освітнього рівня економічно активного населення, виступають не менш значущим чинником професійно-кваліфікаційної структури пропозиції праці, ніж міра винагороди за кваліфікацію (віддачі від інвестицій в

освіту). Тому і державна політика в сфері професійної освіти має розглядати в якості об'єктів впливу не лише масштаби й структуру ресурсів, що інвестуються приватним і суспільним секторами економіки в людський капітал, а й правила і процедури, ідеологію та систему цінностей, спрямованість функціонування інститутів, що управляють рухом і використанням таких інвестицій і, значною мірою, визначають міру їх віддачі в прирості суспільного добробуту; причому з врахуванням того, що соціальні умови передачі на набуття знань, умінь, навичок, традицій більш приховані, ніж умови набуття економічного капіталу.

Сталий перерозподіл загальної чисельності зайнятих до сфер, що характеризуються меншою соціально-економічною ефективністю робочих місць, також складно пояснити в межах одного методологічного підходу. Протягом всього періоду кризи 90-х рр., і навіть із початком економічного поживлення в 2000-х, найбільші темпи приросту чисельності зайнятих, властиві для торгівлі та підсобного селянського господарства, тобто для двох сфер зайнятості, що характеризуються найнижчим рівнем оплати праці (трудових доходів), найменшим охопленням соціальними гарантіями і рівнем дотримання соціальних стандартів, низьким рівнем продуктивності праці й мінімальними внесками в фонди соціального страхування в розрахунку на працюючого.

За маржинальною методологією, така тенденція пояснюється високими темпами спадання граничної продуктивності праці з нарощенням чисельності працюючих, що може бути пов'язано з недостатньою насиченістю капіталом більшості видів економічної діяльності. Саме це обмежує зростання соціально-економічної ефективності зайнятості із збільшенням масштабів сфери докладання праці й зумовлює крайню обмеженість масштабів зайнятості в сферах, де вона характеризується високою ефективністю.

Проте неможливо пояснити (і, відповідно, подолати) тенденцію до скорочення кількості ефективних робочих місць і заміщення їх робочими місцями, зайнятість на яких характеризується невисокою соціально-економічною ефективністю, лише нестачею фізичного капіталу. Ця тенденція, значною мірою, пов'язана із комплексом несприятливих умов для наукомісткої, інформаційно насиченої, інноваційної діяльності, для підприємств із тривалим виробничим циклом (зокрема, недосяжність кредитів, відсутність інфраструктури комерціалізації нововведень, домінування ефектів масштабу і монополізації в якості поширених конкурентних переваг, негнучкість процедур виконання фіскальної функції держави тощо). Такі, здебільшого інституціональні (тобто вира-

жені в правилах і процедурах економічної діяльності, поширених алгоритмах прийняття рішень) обмеження, не усуваються лише змінами пропорцій залучення фізичного і людського капіталу до національної економіки, вони вимагають радикального оновлення інституту підприємництва, поновлення втрачених нині механізмів узгодження інтересів суспільного розвитку і прибутковості підприємницької діяльності. Доки зберігатиметься можливість максимізувати підприємницький прибуток, використовуючи моделі поведінки, що зменшують, а не розвивають виробничий потенціал суспільства, розширення масштабів ресурсів, що залучаються в економіку, в тому числі й ресурсу праці, відбуватиметься без зростання якісних показників зайнятості, без поліпшення її структури. Провідним мотиваційним регулятором бізнес-поведінки має стати досягнення оптимального співвідношення між прагненням до максимізації прибутку і збереженням стабільних позицій на ринку, отриманням суспільного визнання, престижністю та іміджем підприємця і його задоволеністю від творчого характеру бізнес-діяльності тощо.

В свою чергу, процес гармонізації інтересів підприємців і суспільства, в умовах домінування недосконалої конкуренції, неможливий без становлення інститутів, що формують відповідну цілям розвитку суспільства підприємницьку культуру, розширюють систему цілей підприємницької діяльності, якісно змінюють процедури і принципи взаємодії підприємців із урядовими структурами і контрагентами з бізнес-середовища. Все це неможливо без створення надійної законодавчої бази, що визначить основні аспекти бізнес-діяльності, вдосконалення податкового законодавства, яке повинне позбавитися додаткових інструктивних та методичних документів, складатися з норм прямої дії і не допускати подвійного тлумачення законів; виваженої вибіркової фінансової підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують відповідну цілям суспільного розвитку модель економічної поведінки; формування національної ділової культури як визначальної складової сучасного стилю підприємницької поведінки.

З огляду на викладене, ефективність державної економічної політики передбачає узгоджене використання важелів як макро- і мікроекономічного регулювання, так і інституціональних реформ, причому лише комплексність і взаємна підтримка двох цих груп заходів уможливіє досягнення цілей урядового втручання. Механізм дії економічних важелів розглядає в якості об'єктів впливу ринкові ціни й обсяги та структуру ринкових попиту і

пропозиції, а інституціональне реформування впливає на економіку, змінюючи процедури, пріоритети і принципи прийняття економічних рішень, модифікуючи правила й норми узгодження економічних інтересів суб'єктів економічної взаємодії. Так, зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці (перша група важелів) може призвести як до підвищення рівня оплати праці, так і до прискорення темпів накопичення і концентрації капіталу та зниження фінансової стійкості системи соціального страхування. Лише в поєднанні із відповідними заходами інституціонального регулювання (зміна процедур і правил взаємодії підприємців і фондів соціального страхування, бізнесу й урядових структур щодо виконання фіскальної функції держави та надання державної допомоги, суспільства, бізнесу, урядових структур і освітніх закладів щодо узгодження інтересів у сфері професійної підготовки тощо) вплив важелів макро- і мікроекономічного регулювання на функціонування економіки набуває визначеності й перетворюється на чинник якісних змін в суспільстві. Прикладом наслідків відсутності такої узгодженості може, на жаль, виступати вітчизняна політика зайнятості, яка протягом тривалого періоду поєднує високий рівень досягнення всіх планових показників державних програм із збереженням високої міри розбіжності між фактичними і бажаними (навіть досяжними, з огляду на наявний ресурсний потенціал) характеристиками зайнятості населення.

Висновки

1. Формування державної економічної політики має ґрунтуватися на ідеях методологічного плюралізму, зокрема на результатах застосування маржинальної методології (як основи визначення індикативних кількісних параметрів функціонування економіки, що задають обмеження, певні досить широкі «досяжні коридори» цільових параметрів функціонування економіки) та інституціональної методології (як основи оцінки моделей економічної поведінки за критерієм узгодженості із цілями суспільного розвитку і визначення способів регламентації господарської діяльності, здатних сприяти поширенню найбільш корисних для суспільства форм реалізації приватних економічних інтересів).

2. Щодо подолання тенденції заниженого рівня оплати праці на Україні, заходи, спрямовані на зміну ціни попиту на працю (сприяння залученню інвестицій і зменшення податкового тиску на фонд оплати праці) та пропозиції праці (зменшення понижувального тиску «сектору необмеженої пропозиції» дешевої робочої сили завдяки підвищенню державних соціальних стандартів та

поліпшенню умов оплати праці в державному секторі) мають поєднуватись із заходами інституціональної політики: сприяння гнучкості систем оплати праці, розширення участі найманих працівників у розподілі прибутків підприємств, становлення законодавчої і судової практики захисту прав найманих працівників.

3. Щодо подолання диспропорцій між професійно-кваліфікаційною структурою попиту на послуги праці і структурою підготовки кадрів, можливості державного впливу пов'язані саме із важелями інституціональної політики. Зокрема, такими важелями можуть вважатись стандартизація якості освітніх послуг і протидія розмиванню стандартів якості навчання; раціоналізація процедур доступу населення до вищої освіти, спрямована на забезпечення пріоритетності знань і здібностей абітурієнтів у системі чинників доступу до освітніх послуг та усунення штучних чинників надлишкового попиту на деякі види освітніх послуг; становлення механізмів мотивації бізнесу до активізації інвестування в людський капітал і до використання стратегії підтримання конкурентоздатності, заснованій на компетенції й мотивації персоналу.

Література

1. Амоша О. І., Новікова О. Ф., Антонюк В. П., Шаульська Л. В., Шамілева Л. Л. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза / НАН України; Інститут економіки промисловості. — Донецьк : ІЕП, 2006. — 208 с.

2. Бондар І. К., Сологуб О. П., Антошкіна Л. І., Бідак В. Я., Ільч Л. М., Кичко І. І. Інтелектуалізація людського капіталу: монографія / І.К. Бондар (ред.). — К. : Корпорація, 2008. — 264 с.

3. Грیشнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. — К.: Т-во «Знання», 2001. — 254 с.

4. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 188 с.

5. Зайцев Ю.К. Субстантивистська школа, або політична економія Карла Поланьї, та її місце у пізнанні природи сучасних чинників економічного розвитку // Україна: аспекти праці. — 2011. — № 4.

6. Капелюшников Р.И. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии: Препринт WP3/2009/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2009. — 60 с.

7. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег / Ассоциация российских вузов / Н.Н. Любимов (пер.с англ.). — М. : Гелиос АРВ, 1999. — 352с.

8. Колот А.М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 8.

9. *Колот А.М.* Організаційно-економічний механізм регулювання доходів працюючих: шляхи вдосконалення // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 2.

10. *Лагутін В.Д.* Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 3.

11. *Павловська Н.О.* Вдосконалення державного та колективно-договірного регулювання оплати праці // Україна: аспекти праці. — 2003р. — № 5.

12. *Савченко В.А.* Розвиток персоналу: підручник К.: КНЕУ, — 2007. — 356 с.

13. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / А.М. Колот, О.А.Грішнова, О.О. Герасименко та ін. за наук. ред. доктора економічних наук, професора А.М. Колота. — К.: КНЕУ, 2010. — 348 с.

14. *Шевченко Л.С.* Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: монографія / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. — Х.: Видавець ФО-П Вапнярчук Н.М., 2007. — 335 с.

15. *Шевченко Л.С.* Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. — Х.: Право, 2009. — 278 с.

Статтю подано до редакції 20.07.11 р.

УДК: 08.01.04.330.332(447.82)

Г.І. Башнянин, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії,
Б.М. Шевчик, канд. екон. наук., доцент кафедра економічної теорії Львівської комерційної академії

ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ В УМОВАХ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ФЛУКТУАЦІЙ

АНОТАЦІЯ. Розглядаються методологічні особливості чуттєвої та ідеастичної ментальностей соціокультурних флуктуацій в історії теорій економічних систем. Причиною соціокультурних флуктуацій вважається тотальність симулякрів, що унеможливають відтворення засобами пануючої культури. Це призводить до зміни мислення і появи нових економічних теорій.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: символічна єдність, соціокультурні флуктуації, чуттєва культурна ментальність, ідеастична культурна ментальність, симулякр, порногламур, цивілізаційний метод, фізична економія.

АННОТАЦИЯ. Исследуются методологические особенности чувственной и идеастической ментальностей социокультурных флуктуаций в истории теорий экономических систем. Причина социо-