

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У НАЦІОНАЛЬНІЙ СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН: КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ, АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ, ЗАВДАННЯ НА МАЙБУТНЄ

*Сформульовано прямі та опосередковані критерії, принагідні для оцінювання результативності процесів, що пов'язані з формуванням та використанням людського капіталу. Проведено відповідний аналіз та аргументовано, що в Україні ситуація у сфері соціально-трудомих відносин наразі не сприяє набуттю професійними знаннями, уміннями та трудовими навичками, які формуються в результаті значних інвестицій, ознак капіталу. Це ускладнює прискорений та усіма очікуваний соціально-економічний розвиток держави, вимагаючи визначення й реалізації рішучих кроків, спрямованих на раціоналізацію відносин у досліджуваній сфері.*

**Ключові слова:** капітал; людський капітал; критерії оцінювання; дохід; середній клас; прожитковий мінімум; мінімальна заробітна плата; вартість робочої сили.

**Постановка проблеми.** У попередніх роботах автором диференційовано фактори, що визначають перебіг подій у сфері людського капіталу, охарактеризовано та досліджено умови, які необхідні для функціонування професійних знань у формі доходного економічного активу. Відтак наступний етап дослідження – з'ясувати, чи є феномен людського капіталу властивим національній економічній системі, якою мірою професійні знання спроможні набуди ознак капіталу, наскільки вагомою є економічна віддача від вкладень у сферу освіти та професійної підготовки? Отримані за результатами аналізу відповіді дадуть можливість остаточно визначитися із тим, чи правомірно говорити про людський капітал в Україні, чи є його прояви достатніми для того, щоб зумовити прогресивні зміни у соціальній структурі суспільства, забезпечити стрімкий економічний розвиток держави?

Аналіз тенденцій у сфері людського капіталу потребує об'єктивної інформації. Визначаючи шляхи розв'язання цього завдання, необхідно зважати на те, що уявлення про досліджуваний економічний актив формуються двома комплементарними площинами: інвестиційною та результативною. Перша з названих площин стосується проблем формування професійних знань, умінь та трудових навичок як таких. В основі другої – проблематика «доходу», що наповнюється змістом під впливом релятивістських трактувань капіталу як економічної категорії. Зрештою, саме цей розріз досліджуваної проблеми й дає можливість відповісти на запитання про наявність або відсутність проявів феномену «людського капіталу» у будь-якому суспільстві, на тому чи іншому рівні економічної системи. Отже, беручи до уваги, що капіталом є економічний актив, який не лише має інвестиційну природу, а й продукує певний потік доходів, досліджуючи проблеми людського капіталу, вкрай важливо забезпечити комплексність аналітичних процедур та релевантність оцінок, що використовуватимуться у подальших міркуваннях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зародження, популяризацію та розвиток ідей теорії людського капіталу пов'язують з іменами таких західних вчених, як У.Петті, А.Сміт, А.Маршалл, Т.Шульц, М.Боуен, Г.Беккер, У.Баумоль, В.Хоффман, Г.Бартельс, М.Бонн, Дж.Вейзі, Б.Вейсброд, Е.Денісон, Дж.Кендрік, Л.Туроу, М.Фішер, Е.Хансен, І.Бен-Порет, М.Блауг, С.Боулс, Дж.А.Мінсер, А.Пігу, М.Вудхолл, С.Дейзі, Б.Кікер, Р.Лейард, Ф.Махлуп, Ф.Уелч, Б.Чизвік. Значного розвитку теорія людського капіталу набула й завдячуючи працям українських дослідників: Е.Лібанової, О.Амоші, В.Антонюк, О.Гришнкової, М.Долішнього, А.Колота, Л.Мельцер, Г.Назарової, В.Поплавського, М.Семикіної, О.Стрижак, А.Чухна та інших вчених. Разом з тим, проблема визначення критеріальної бази оцінювання тенденцій у сфері людського капіталу не віднайшла належного опрацювання та відображення у роботах вітчизняних авторів, що створює суттєві перепони на шляху розробки загальної методології управління цим економічним активом.

**Метою дослідження** є визначення критеріїв оцінювання й аналіз тенденцій у сфері формування та використання людського капіталу в Україні.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Правомірно наступним чином сформулювати критерії, відповідність яким буде підставою для позитивних висновків щодо результативності цього капіталу. Так на особистісному рівні про феномен людського капіталу в випадку, коли задовольнятимуться такі три умови:

- індивід отримує доходи від зайнятості протягом тривалого проміжку часу;
- крива трудових доходів індивіда (у частині заробітної плати чи доходів від індивідуальної трудової діяльності) розташована вище за криву відповідних доходів тих, хто не інвестував у свій професійний розвиток, не проходив професійної підготовки, не набув певного освітньо-кваліфікаційного рівня;
- крива трудових доходів індивіда (у частині заробітної плати чи доходів від індивідуальної трудової діяльності) розташована значно вище за криву вартості робочої сили, еквівалентом чого є вартість життєзабезпечення людини, у тому числі, з метою відновлення працездатності.

Разом з цим, на макроекономічному рівні проблема людського капіталу не має обмежуватися вузьким форматом трудових доходів осіб, які задіяні у сфері суспільного виробництва. До переліку названих вище критеріїв, у тому числі, зважаючи на стрімке старіння населення, необхідно додати й ті, що стосуватимуться доходів громадян, які не є суб'єктами соціально-трудова відносин, насамперед – людей літнього віку. Іншими словами, у випадку людського капіталу держави, результати зайнятості економічно активного населення мають бути такими, що не лише компенсують вартість робочої сили працюючих, не лише принесуть дохід своєму носію, але й забезпечать механізмами економічного перерозподілу високі стандарти життя натепер непрацездатних осіб, які свого часу здійснювали інвестиції в освіту своїх нащадків і наразі мають право на отримання відповідного доходу. До того ж, непрацездатні особи усіх вікових груп мають право на частку у доходах, завдячуючи державним інвестиціям, що спрямовуються у сферу освіти, професійної підготовки та медичного обслуговування. Такі міркування аргументують правомірність та необхідність введення до наукового вжитку понять «вузького» та «широкого» розуміння проблеми людського капіталу. У випадку останнього, увага приділятиметься структурі доходів та витрат усіх категорій громадян – навіть тих, які через свій вік та інші обставини не можуть бути залучені у сферу суспільного виробництва.

У цілому, більшість вчених досить скептично ставиться до точних оцінок у сфері людського капіталу. На думку О.Грішнкової, «...точно оцінити людський капітал неможливо навіть на індивідуальному рівні, а тим паче на мікро- чи макроекономічному рівні. Будь-які оцінки певною мірою узагальнені, приблизні, неповні» [6, с. 47]. Подібної точки зору дотримувався й фундатор теорії постіндустріального розвитку Д.Белл, який стверджував, що «...хоча і неможливо точно оцінити "вартість" людського капіталу, розроблений останнім часом "індекс очікуваної заробітної плати протягом життя (lifetime-earning-power index)" дає нам інструмент, який дозволяє визначити збільшення доходів внаслідок підвищення освітнього рівня, покращання стану здоров'я чи зменшення дискримінації» [2, с. 443–444].

Дійсно, оцінюючи людський капітал з позицій доходного економічного активу, ми неминуче зіштовхуємося з проблемою відносності та умовності будь-яких оцінок, адже людський капітал «починається» там, де «закінчується» компенсація вартості робочої сили, а дилема «робочої сили» та її вартості еволюціонує разом з еволюцією самого суспільства. Вартість робочої сили – надто різна для різних країн: різні стандарти життя, що детерміновані тим чи іншим рівнем економічного розвитку, неминуче зумовлюють і різний характер потреб, які, будучи ще учора надмірними, сьогодні розцінюються як звичайні, а то й – базові, безальтернативно позначаючись на оцінках вартості робочої сили. Це наводить на думку, що проблема людського капіталу має аналізуватися у контексті конкретно-історичних умов, що притаманні тій чи іншій території, де усталені певні запити й стандарти суспільного споживання, зумовлені досягнутим рівнем економічного розвитку.

Так, за свідченням С.Мочерного, у Великобританії – про яку свого часу так занепокоєно писав К.Маркс – наразі 60 % сімей мають власні будинки, «...натепер йдеться не лише про предмети особистого вжитку (одяг, взуття, інші речі), а й про те, щоб вони були зручними, красивими, модними, приносили їх власникові задоволення. Такий самий підхід до продуктів харчування: враховують не лише показники з огляду на елементарну калорійність, а й якісну структуру відповідно до фізіологічних потреб, науково об'єктивних норм споживання. Після Другої світової війни у розвинутих країнах світу за порівняно нетривалий період у повсякденне

життя людей увійшли нова побутова техніка, автомобіль, комп'ютер, копіювальна техніка, що помітно змінило структуру їхніх потреб, звичок і настроїв» [7, с. 366], а відтак позначилося на витратах, які сьогодні асоціюються з вартістю робочої сили; вплинуло на розмір заробітної плати, якою винагороджується проста некваліфікована праця.

Теорія людського капіталу, насамперед, – ідеологія прогресивних суспільних змін, а не сфера точних оцінок. Подібно до біхевіористичного підходу у психології, складність, а фактично неможливість точного оцінювання результативності процесів у сфері людського капіталу, підвищує значення непрямих, опосередкованих суджень, які формуються на підставі аналізу домінуючих тенденцій, що властиві системі соціально-трудових відносин та суспільним відносинам у цілому. Відтак до переліку критеріїв непрямого оцінювання автор зараховує такі:

- відповідність розміру заробітних плат рівню професійної підготовки працівників, що є відображенням посилення їх переговорної позиції та набуття професійними знаннями ознак капіталу;

- наявність заощаджень, що акумулюються унаслідок перевершення доходами – насамперед, сукупністю трудових доходів та соціальних трансфертів – вартості забезпечення об'єктивних потреб членів домогосподарств;

- збільшення прошарку «середнього класу» як свідчення прогресивних змін у соціальній структурі суспільства, передумовою чого є функціонування професійних знань у формі капіталу, і як наслідок, перегляд принципів та пропорцій розподілу новоствореної вартості.

На сьогодні – відповідно до першого з визначених критеріїв – поточний характер соціально-трудових відносин в Україні ставить під сумнів наявність очікуваних змін. Так, за висновками І.Петрової, трудовим взаємовідносинам у нашій державі притаманні риси, що за змістом суперечать ситуації, коли знання уособлюють властивості капіталу, а саме:

- наявність необрунтованої диференціації доходів працівників однакового освітньо-професійного рівня, які задіяні на підприємствах різних форм власності, господарювання, видів економічної діяльності, регіональної належності, що є відображенням спотвореної залежності доходів від рівня освіти;

- помітна невідповідність оплати праці рівню компетентності працівника, кінцевим результатам його діяльності та додатковій цінності, яку він створює для підприємства. Через це менш кваліфікована і навіть менш результативна праця часто оплачується вище, ніж більш кваліфікована та результативна;

- занижена оцінка складної (висококваліфікованої) праці, що спричиняється, з одного боку, її переважним використанням на позиціях, які не вимагають такого рівня професійної підготовки, а з іншого – нерозумінням ролі знаннєвої компоненти у сучасному виробничому процесі [19, с. 132].

Подібний перебіг подій – непоодиноким ознакою того, що в Україні професійні знання та уміння не мають можливості набути ознак капіталу повною мірою. Відсутність кореляції між заробітною платою та рівнем професійної підготовки – свідчення того, що держава наразі не стала на курс високотехнологічного розвитку, не створивши тим самим і традиційний для країн Заходу попит на кваліфіковану працю. При цьому обмежена кількість сучасних високотехнологічних робочих місць не лише мінімізує потребу у кваліфікованих кадрах, а й, фактично, переорієнтовує систему професійної освіти на підготовку загальноосередованих, позбавлених конкретних практичних навичок та професійної належності «фахівців», що ще більше поглиблює кризу високопродуктивної праці та гальмує темпи соціально-економічного розвитку.

Пропозиція кваліфікованої праці в Україні нерідко залишається нецікавою роботодавцю, а ситуація у сфері оплати праці й надалі визначається не лише економічними, а й різноманітними суб'єктивними чинниками. Як зазначає Е.Лібанова, «...галузєва приналежність місця роботи – вагомий чинник нерівності в оплаті праці, однак відсутність зв'язку із рентабельністю ( $R^2 = 5,3\%$ ) свідчить про те, що зовсім не економічні чинники визначають цю диференціацію» [11, с. 30]. У багатьох випадках міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення в рівнях оплати праці можна охарактеризувати як вкрай суперечливі та невідповідні принципу рівної оплати за рівний трудовий внесок. У сферах зайнятості з низькою заробітною платою ці співвідношення межують з абсолютною зрівнялівкою (сільське господарство, галузі бюджетної сфери). Водночас у галузях, підприємства яких займають монополіне положення на відповідних ринках, таких як, наприклад, фінансова діяльність, міжкваліфікаційні (міжпосадові)

співвідношення у рівнях оплати праці на 3–5 пунктів перевищують відповідні європейські соціальні стандарти. При цьому «...значна поляризація у рівнях заробітної плати, як і у доходах в цілому, на практиці не стала ні додатковим стимулом, ні джерелом економічного зростання» [24, с. 95].

Відповідно до другого критерію непрямого оцінювання, на високу увагу заслуговують результати самооцінювання громадянами зрушень у власному матеріальному стані. Хто, як не громадяни країни – попри встановлені державою різноманітні «мінімуми» – витрачає об'єктивно необхідні кошти на утримання своїх сімей та самих себе, визначаючи тим самим реальну вартість робочої сили? І у цьому – у вивченні суб'єктивних оцінок індивідуальних доходів, витрат та заощаджень – важливий етап аналізу проблеми людського капіталу. Правомірність такого кроку обумовлюється тим, що на відміну від розвинутих економік, де головну роль у диференціації доходів населення відіграють доходи від підприємництва та власності, в Україні на формування нерівності за доходами найбільше впливають заробітні плати та пенсії [11, с. 29–32]. Натомість, частка доходів від підприємництва та власності, хоча й мала останнім часом повільну тенденцію до зростання, у період 2012–2013 рр. дещо зменшилася, залишаючись наразі незначною. Незважаючи на державне стимулювання розвитку малого підприємництва, зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності та кількості зайнятих фізичних осіб-підприємців протягом останнього десятиріччя, результати цієї діяльності суттєво не позначилися на збільшенні відповідної частки у доходах домогосподарств [23, с. 11, 15].

Ще меншим впливом на нерівність у доходах характеризуються доходи від особистого підсобного господарства, частка яких протягом 1999–2013 рр. зменшилася до 3,0 %. Отже, хоча у структурі доходів населення певний відсоток й належить грошовим і натуральним надходженням, які не пов'язані з найманою працею та соціальними трансфертами (дослідження чого, зважаючи на зміст проблеми людського капіталу, має пріоритетний характер), можна упевнено стверджувати, що, з огляду на специфіку поточної ситуації, результати самооцінювання домогосподарствами своїх сукупних доходів заслуговують на високу увагу.

Доцільність аналізу суб'єктивних оцінок аргументується й високим рівнем «тінізації» вітчизняної економіки. Трудові доходи, що отримані у тіньовому секторі, не фіксуються офіційною статистикою, проте частково викриваються під час опитування домогосподарств. Так, згідно з висновками О.Балакіревої та С.Черненко, значний обсяг «тіньового» сегмента є особливістю та гострою проблемою сучасної української економічної системи. За різними оцінками, масштаби тіньової економіки в Україні становлять від 30 до 60 %. Це означає, що дані офіційної статистики щодо розмірів заробітних плат, різноманітних соціальних трансфертів не відображають реальної картини диференціації у доходах оскільки, «...з одного боку, існує заборгованість із виплат заробітної плати та соціальних трансфертів значній частині населення, а з іншого – досить значна частина доходів проходить "у тіні" у зв'язку з поширеністю офіційно не зареєстрованої зайнятості, існуванням оплати праці не через касу, "в конверті", існуванням значних обсягів тіньових доходів». За даними соціологів, останнім часом фіксується «...стабільна п'ята частина економічно активного населення, яка повідомляє про наявність неофіційної частини у загальному обсязі заробітної плати» [1, с. 49, 58].

Вивчення оцінок, якими громадяни характеризують власний добробут, має вкрай важливе значення для отримання вірогідної інформації щодо домінуючих тенденцій у сфері людського капіталу. У тому числі, як зазначалося вище, говорити про людський капітал у широкому розумінні доцільно тоді, коли домогосподарства, обслуговуючи достатньою мірою потреби своїх членів, підтверджували, що протягом досліджуваного періоду робили ті чи інші заощадження. В основу такої позиції покладено переконання, що людина, насамперед, прагне частково накопичувати зароблені кошти, забезпечуючи тим самим своє майбутнє та майбутнє своєї родини, а не витрачати усе до «останньої копійки». Передусім, така поведінка властива громадянам країн, що розвиваються, майбутнє яких багато у чому є невизначеним. Відповідно, відсутність заощаджень можна розцінювати як відсутність і того надлишку, який би міг засвідчити переважання розміру заробітної плати над вартістю «робочої сили». Іншими словами, у випадку, коли весь дохід домогосподарств з об'єктивних причин спрямовується на споживання, говорити про заробітну плату як про таку, що перевершує вартість робочої сили та містить у своєму складі відсоток на людський капітал, навряд чи доцільно. І це при тому, що людський капітал – не єдина форма капіталу, а тому наявність заощаджень може

зумовлюватися й іншими факторами (наприклад, виникати завдяки успішному застосуванню капіталу фінансового або соціального), що ще більше звужуватиме коло осіб, чії знання таки спромоглися набути форм доходного економічного активу.

За даними Державної служби статистики, останніми роками в Україні лише кожне десяте домогосподарство робило будь-які заощадження. Близько половини домогосподарств (50,5 % у 2013 р. проти 48,4 % у 2011 р.) були такими, члени яких лише обслуговували свій життєвий процес на більш-менш пристойному рівні. Члени решти домогосподарств або відмовляли собі у найнеобхіднішому, крім харчування (35,8 % у 2013 р. проти 39 % у 2011 р.), або були неспроможними забезпечити навіть достатнє харчування, причому частка останніх мала стійку тенденцію до зростання (3,3 % у 2013 р. проти 2,5 % у 2011 р.). Аналіз структури доходів населення у розрізі децильних груп також дає можливість зробити висновок про загальний низький рівень життя в Україні та відсутність очікуваних зрушень у сфері людського капіталу. Насамперед, такі судження ґрунтуються на тому, що лише у десятій децильній групі кількість домогосподарств, які протягом 2013 р. робили заощадження, була більшою за 20 %, тоді як у перших п'яти децильних групах частка домогосподарств, які робили заощадження, не перевищувала 5–6 %. Властива сьогоднішню відсутність надлишку у доходах аргументує, що ефект «людського капіталу» має вкрай слабкі прояви в українському суспільстві. У тому числі, якщо взяти до уваги, що домогосподарства з дітьми потрапляють переважно у низькі децильні групи [13, с. 204], не вимагає окремих доведень той факт, що велика кількість домогосподарств наразі не має можливості накопичувати кошти для того, щоб профінансувати у майбутньому особистісний та професійний розвиток підростаючого покоління. Це ставитиме під сумнів можливість швидких прогресивних змін у соціальній структурі українського суспільства, передумовою чого й мало б бути пришвидшене нагромадження та продуктивне функціонування професійно орієнтованих знань у формі капіталу.

Не виглядають оптимістичними й очікування громадян щодо зростання доходів у найближчій перспективі. Серед іншого, це свідчить не на користь позитивних висновків працюючих щодо посилення своєї ролі у системі соціально-трудових відносин. Так лише кожне десяте домогосподарство донедавна очікувало на зростання сукупних доходів. Натомість, переважна більшість домогосподарств (66 % у 2013 р. проти 62,1 % у 2011 р.) не передбачала суттєвих змін у своєму матеріальному стані, а члени, фактично, кожного четвертого (22,2 % у 2013 р.) припускали, що протягом наступного року доходи, швидше за все, знизяться.

У цілому, правомірно стверджувати про загальний низький рівень і при тому сталий характер розподілу доходів населення України. Так, за висновками Е.Лібанової, бідні та злиденні верстви населення становлять 24,1–28,1 %, група з невизначеним соціальним статусом (не бідні, але й не середні за доходами) – 52,2–62,7 %, середні – 7–14 %, заможні – 2,5–5,5 %, багаті – приблизно 200 осіб. Суспільну ж стабільність формують дві групи населення – ті, хто мають середні доходи, і ті, хто можуть вважатися заможними (але не багатими). Зважаючи на низькі українські стандарти доходів і споживання, частка цих верств населення у 2011–2013 рр. становила близько 14,5 %. Настільки низьку питому вагу стабілізуючої групи можна вважати ознакою значної соціальної поляризації сучасного українського суспільства: з одного боку шкали сконцентровано відносно нечисленну групу заможного населення (частка якого не перевищує 5–7 %), з другого – щонайменше чверть населення, що перебуває на межі виживання. Нерівність виявляється як у значній різниці способу та рівня життя найбагатших і найбідніших верств населення, так і у викривленій соціальній структурі суспільства. В Україні практично відсутній середній клас, який в усіх країнах євроатлантичної цивілізації виконує стабілізуючу функцію. У тому числі, відсутність системи соціальних ліфтів не дозволяє переходити з однієї соціальної страти до іншої, що створює передумови для формування кастової структури суспільства [11, с. 28, 35–36].

Диспропорції у соціальній структурі українського суспільства є очевидними. І це – ще одна підстава для висновку про відсутність позитивних зрушень у сфері людського капіталу. Характер суспільних і, насамперед, соціально-трудових відносин в Україні обумовлює масштабну деформацію системи розподілу, а відтак – й механізму формування доходів. Диференціація у доходах населення України тривалий час поглиблювалася і наразі залишається надзвичайно високою: «...останніми роками тривав інтенсивний процес перерозподілу загального обсягу грошових доходів на користь високодохідних груп на тлі скорочення частки доходів найбідніших верств населення» [1, с. 49]. Поглиблення нерівності, що

триває в Україні, – зазначає В.Новіков, – супроводжується соціальними диспропорціями та структурними деформаціями, що є шляхом до наростання соціального напруження та політичної нестабільності [17, с. 3]. У випадку ж подальшого збереження надмірної диференціації у доходах – а критичним вважається значення коефіцієнта Джині більше 0,25 – варто очікувати на зростання (збереження) соціальної та політичної напруженості в українському суспільстві. Відсутність раціональних кроків у напрямі формування середнього класу – насамперед, шляхом забезпечення умов, що необхідні для функціонування професійних знань у формі капіталу, – провокуватиме стрімку «...зміну способу життя та системи соціальних цінностей, падіння життєвого рівня, поділ населення за рівнем матеріальної забезпеченості та доходів, маргіналізацію та люмпенізацію, перешкоджатиме консолідації суспільства» [1, с. 51]. І це тоді, як у багатьох країнах, навпаки, чимдалі суттєвіше знижується диференціація у доходах та активно формується середній клас (про наявність якого може свідчити значення коефіцієнта Джині:  $J < 7/32$  або  $J < 0,21875$  [5, с. 97]). Для прикладу, у Японії лише 2 % сімей мають доходи менше 16 тис. дол. на рік, понад 50 % – отримують щорічно від 35 до 75 тис. дол., а 2 % найбагатших привласнюють понад 160 тис. дол. на рік [7, с. 366].

Середній клас є не абстрактною, штучно об'єднаною групою людей, а реальним соціальним утворенням, прошарком, якому властиві специфічні інтереси, прагнення та норми поведінки, світогляд і переконання щодо пріоритетних напрямів та прийнятних методів реорганізації суспільних взаємовідносин. У такому контексті досить суперечливими виглядають висновки тих вчених, які стверджують про динамічне становлення середнього класу в Україні. Але, якщо з певними обмовками й погодитися з тим, що у державі середній клас має місце, очевидним є те, що відповідний прошарок – незначний. Крім того, він може вважатися «середнім» лише умовно – за ознакою сукупних доходів, враховуючи до свого складу різного роду «комерсантів» і аж ніяким чином не педагогів, учених, медиків, інженерів, технологів, військових, тобто тих, хто за усіх часів були і залишаються носіями прогресивних суджень, ідей, мотивів, демократичних цінностей, інтелігентності. Ідеологічною основою такого – двічі, так би мовити, у лапках – «середнього класу» може бути лише прагнення до грошової вигоди, тоді як ті, які за покликанням могли б формувати – і у розвинутих економіках безпосередньо формують – ядро середнього класу, в Україні такими не є, передусім, через мізерність своїх доходів. При цьому на перебіг надважливих суспільних процесів вони, як правило, не впливають. Середній клас знаходиться на стадії свого становлення. Соціальні верстви, які мали б репрезентувати цінності та спосіб життя середнього класу, «...зараз перебувають у досить складному становищі, що перешкоджає реалізації ними функцій, які аналогічні функціям середнього класу розвинених країн» [24, с. 78].

Фактична відсутність середнього класу, надмірна поляризація та мізерність доходів пересічних українців безпосередньо позначаються на структурі витрат населення. Ще А.Маршалл закликав «...до більшої обережності та розважливості у грошових витратах, відмови від витрат на таку їжу та напої, які збуджують апетит, та не додають сили, і таких занять, що завдають шкоди і фізичної, і моральної» [21, с. 201]. Натомість, за висновками Л.Черенко, у сучасній Україні загальні низькі стандарти життя не розвивають споживчі потреби, смаки та вподобання: «...споживання відбувається за простою схемою – задоволення базових потреб на попередньому рівні». Поточна модель споживання, що склалася у суспільстві впродовж останніх десятиріч, є викривленою як з точки зору корисності для споживача, так і з позицій впливу на ефективність функціонування національної економічної системи. Основна причина – низька платоспроможність населення та вимушений вибір такої моделі споживання, яка здатна задовольняти основні потреби за обмежених ресурсів. Структура витрат українців свідчить про вкрай низький рівень доходів, оскільки більше половини бюджету середнього домогосподарства витрачається на харчування, а частка витрат на послуги лише трохи перевищує 10 % [13, с. 199–201].

«В Україні відсутній дефіцит споживчих товарів, та для товарної маси, що знаходиться на ринку, не характерні ні висока якість, ні широкий асортимент, ні достатня безпечність для здоров'я», – вказують А.Мазаракі та В.Лагутін. Вітчизняний ринок переповнений товарами низької якості за помірними цінами. Виникає парадоксальна проблема вибору з далеко не бездоганних товарів, адже часто товар бажаної якості на ринку взагалі відсутній. Українці – фінансово не готові масово купувати якісні, а відтак і більш дорогі товари, що робить їх увезення в Україну недоцільним. Спотворений попит сформував специфічну пропозицію. Дуже

далека від оптимальної вона, проте «...відповідає фактичним потребам населення, тій споживчій культурі, яка притаманна пересічному українському покупцеві» [14, с. 20]. І у цьому – додаткова ознака відсутності прогресивних зрушень у сфері людського капіталу, які є очікуваними з огляду на суттєві інвестиції – як приватні, так і державні – що вже не одне десятиріччя спрямовуються у сферу освіти та професійної підготовки.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, очевидним є те, що ситуація у сфері людського капіталу не відповідає оптимістичним очікуванням широкого загалу вчених та державних діячів. У цілому, відсутність умов, які необхідні для продуктивного використання сучасних знань та професійних навичок, надто повільні, суперечливі за змістом та наслідками реформи у сфері освіти та професійної підготовки, як і нерозвиненість системи охорони здоров'я, обумовлюють низькі позиції України у загальносвітових рейтингах. Так, за ранжируванням, що проведене у 2013 р. експертами Всесвітнього економічного форуму (*World Economic Forum*), Україна у рейтингу зі 122 країн посіла 63 місце. До десятки ж країн, що очолили рейтинг, увійшли вісім країн Європи (Швейцарія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція, Німеччина, Норвегія, Великобританія, Данія), а також Сінгапур та Канада [27].

В основу розрахунку індексу людського капіталу (*Human Capital Index*) покладено оцінку країн у таких розрізах: освіта (*Education*), здоров'я та самопочуття (*Health and Wellness*), робоча сила та зайнятість (*Workforce and Employment*), сприятливість середовища (*Enabling Environment*). Значення відповідних показників для України цілком корелюють із висновками, які зроблені автором: якщо система освіти має більш-менш конкурентні позиції (45 місце у рейтингу), то найбільш загрозливою залишається ситуація у сфері зайнятості (67 місце), а також турбує відсутність умов, що необхідні для функціонування професійних знань у формі доходного економічного активу (96 місце). У тому числі, звертають на себе увагу низькі оцінки у розрізі таких індикаторів, як здатність до інновацій (87 місце), впровадження технологій на рівні організацій (85 місце), спроможність країни зберігати таланти (117 місце), навчання персоналу (88 місце), послуги з навчання (84 місце), соціальний захист (92 місце), соціальна мобільність (120 місце у рейтингу). Не надто високими виявилися й оцінки, що формують блок «Здоров'я та самопочуття», де, серед іншого, якість системи охорони здоров'я співвіднесено з 94 позицією рейтингу, а її доступність – з 86. Зважаючи на висновки автора та оцінки закордонних експертів, не викликає сумнівів потреба модернізації суспільних взаємовідносин у зазначених вище розрізах. Це сприятиме покращанню ситуації у сфері формування та використання людського капіталу і – на цій основі – забезпеченню соціально-економічного розвитку держави.

#### Список використаної літератури:

1. Балакірєва О.М. Нерівномірність доходів населення України як соціально-економічна проблема / О.М. Балакірєва, С.М. Черненко // Український соціум. – 2009. – 3 (34). – С. 49–64.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д.Белл; пер. с англ., под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
3. Боков О. Вдосконалення методології визначення прожиткового мінімуму в контексті досвіду країн Європейського Союзу / О.Боков // Україна: аспекти праці. – 2013. – 1. – С. 40–44.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2010. – 860 с.
5. Геворкян П.С. Распределение богатства в обществе и средний класс / П.С. Геворкян, В.И. Малыгин // Труд и социальные отношения. – 2010. – 12. – С. 90–97.
6. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : монографія / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

9. *Ковязіна К.О.* Щодо удосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум» / *К.О. Ковязіна* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1642>.
10. *Коровський А.В.* Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія / *А.В. Коровський*. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
11. *Лібанова Е.М.* Нерівність за доходами в сучасній Україні / *Е.М. Лібанова* // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – 2 (8). – С. 26–36.
12. *Лутчин Н.* Прожитковий мінімум та мінімальна заробітна плата в Україні: статистична оцінка та напрямки вдосконалення методології розрахунку / *Н.Лутчин* // Вісник Львівського нац. ун-ту ім. І.Франка / Серія економічна. – 2009. – Вип. 41. – С. 366–374.
13. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : колективна монографія / за ред. *Е.М. Лібанової*. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
14. *Мазаракі А.* Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції / *А.Мазаракі, В.Лагутін* // Економіка України. – 2011. – 9. – С. 17–26.
15. *Макарова Е.В.* Образование в модернизированном обществе: цели и приоритеты для Украины / *Е.В. Макарова* // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – 1 (21). – С. 37–47.
16. *Мальований М.* Теоретичні та практичні аспекти методики розрахунку прожиткового мінімуму в Україні / *М.Мальований* // Україна: аспекти праці. – 2013. – 1. – С. 8–15.
17. *Новіков В.М.* Подолання надмірної нерівності – пріоритет соціальної політики / *В.М. Новіков* // Україна: аспекти праці. – 2013. – 1. – С. 3–7.
18. *Одегов Ю.Г.* Экономика труда : учебник : в 2 т. Т. 2 / *Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, Л.С. Бабьнина*. – М. : Альфа-прес, 2007. – 924 с.
19. *Петрова І.Л.* Роль компетенцій у збалансуванні ринку праці та ринку освітніх послуг / *І.Л. Петрова* // Ринок праці та освіта: пошук взаємодії : зб. наук. ст. ; за наук. ред. *І.Л. Петрової*. – К. : Таксон, 2007. – С. 127–135.
20. *Пищуліна О.М.* Зміна методики розрахунку прожиткового мінімуму – крок до реформування соціальної політики / *О.М. Пищуліна* // Стратегічні пріоритети. – 2009. – 1 (10). – С. 106–114.
21. Принципи економічної науки : реферат підручника А.Маршалла / референт-укладач *В.М. Феценко*. – К. : АДС «УМКЦентр», 2001. – 211 с.
22. Прожитковий мінімум: методика визначення та напрями використання у якості інструменту державної соціальної політики : інформаційно-аналітичні матеріали до слухань Комітету Верховної Ради України з питань соціальної політики та праці / *С.Мельник* та ін. – Луганськ, 2013.
23. *Романюк С.* Міжрегіональні диспропорції у доходах населення України / *С.Романюк* // Україна: аспекти праці. – 2013. – 3. – С. 10–15.
24. Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України / *В.В. Баліцька, В.В. Близнюк, О.І. Крикун* та ін. – К. : Четверта хвиля, 2009. – 640 с.
25. Управление персоналом : энциклопедический словарь / под ред. *А.Я. Кибанова*. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 453 с.
26. *Федосеев В.В.* Стратификация населения по среднедушевому доходу / *В.В. Федосеев* // Труд и социальные отношения. – 2010. – 2. – С. 100–104.
27. The Human Capital Report : insight report / Prepared in collaboration with Mercer. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 541 p.

МЕЛЬНИЧУК Дмитро Петрович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

- управління людським капіталом;
- демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика.

E-mail: meln\_dp@mail.ru.