

нити міграційні квоти ринковими механізмами. Подібні механізми можуть покривати вартість державної допомоги, наданої мігрантам. Крім того, для задоволення найсуттєвіших потреб ринку праці можна організувати підбір працівників-мігрантів для роботодавців, що найбільше потребують їхніх послуг.

Створення для мігрантів з більш високою кваліфікацією та постійним місцем роботи механізмів отримання дозволу на проживання стимулює їх до повноцінної інтеграції на ринку праці та значного внеску в економічну та соціальну сферу країни призначення. Дослідження в сфері дії міграції на ринки праці однозначно свідчать про те, що створені нею економічної вигоди значні та довгострокові, необхідно впроваджувати стратегії управління з одночасним впливом міграційних потоків на розподіл благ, щоб запобігти введенню обмежень на міграцію, які, врешті-решт, будуть шкодити всім [1].

Інтенсивна міжнародна трудова міграція стане однією з ключових особливостей світу в найближчому майбутньому у зв'язку з збереженими розривами у рівнях доходів і можливостей, різноманітням в демографічних показниках і зростаючих запитах бідних та уразливих груп населення планети.

Література

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2018_migr_outlook-2018-en

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2018/09/3/7190971/>

3. Малиновська О. А. Зовнішня міграція громадян України в контексті скасування візового режиму поїздок до ЄС. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2016. – Вип. 3(28). – С. 58-69.

4. У Польщі підраховували українських заробітчанин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/ukxaine>.

5. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/sites/defaultes>

6. Українська міграція в Польщу за три роки сильно змінилася – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utainform.Ua/rubric-societv/1961175-ukrainska-migracia-v-polsu-za-3-roki-silno-zminilas-ekspert.html>

7. Козар В.В. Вплив глобалізації світового ринку праці на ефективність використання трудового потенціалу України / International Journal of Innovative Technologies in Economy – 2018 – 2(14) – с. 51-59.

8. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 / Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (дата звернення).

9. Позняк О. Зовнішня трудова міграція (Україна – одна з найбільших країн – донорів робочої сили) / О. Позняк // Праця і зарплата. – 2010. – № 32. – С. 4-5.

10. Абакумова Ю. / Туда сюда (українские трудовые мигранты) / Ю. Абакумова, Д. Гриньков, С. Пашкеєв, О. Полищук // Бизнес. – 2014. – № 5. – С. 52-61.

11. Абылкаликов С. И., Винник М. В. Экономические теории миграции: рабочая сила и рынок труда // Абылкаликов С. И., Винник М. В. – Бизнес. Общество.

12. Астахова О. В. Трудова міграція та її соціально-економічні наслідки / О. В. Астахова // Економіка ринку праці та проблеми зайнятості. – 2012. – № 1. – С. 8-12.

13. Eurostat. Asylum and managed migration database [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>

УДК 330.564.2-021.23:331.101.262]:339.9

Колот А. М., Герасименко О. О.

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ ДОХОДІВ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ

Досліджено багатовекторні й масштабні зміни у царині доходів економічно активного населення в глобальному вимірі за умов розбудови нової економіки. Подано наукове пояснення впливу на доходи економічно активного населення глобальних явищ і процесів, наведено ієрархію останніх.

Ключові слова: тренди у сфері доходів, взаємозв'язок та взаємовплив інститутів соціально-трудової сфери, соціальна нерівність, виклики і загрози нової економіки.

Kolot A. M., Herasymenko O. O.

GLOBAL TRENDS IN THE AREA OF INCOMES OF ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION

The multi-vector and large-scale changes in the realm of incomes of the economically

active population in the global dimension in the conditions of development of a new economy have

been researched. The scientific explanation of the impact of global phenomena and processes on the incomes of economically active population has been presented. Hierarchy of the global processes has been presented.

Вступ. Проблематика майбутнього світу праці та відносин, що в ньому формуються, набуває за нинішніх умов усе більшого значення. Соціум на усіх континентах є свідком того, що нова економіка і постіндустріальне суспільство не демонструють стійкої соціалізації відносин у сфері праці та очікуваної людиноцентричності. Масштаби та глибина соціально-трудова проблем, асиметрії у царині економічного і соціального розвитку є такими, що ставлять під загрозу соціальну безпеку не лише країн, що розвиваються, але й країн, які дотепер вважалися найбільш успішними.

Маємо зазначити, що перші прогнози стосовно рис, характеристик нової економіки та її соціально-трудова сфери з'явилися ще у 70-х роках ХХ століття. Вони належали таким «гуру» сучасності як Друкер, Белл, Тоффлер та ряду інших зарубіжних вчених.

З висоти перших десятиліть ХХІ ст. змушені констатувати таке:

– основні риси нового світу праці є лише приблизно такими, якими їх уявляли дослідники цієї проблематики ще 15-20 років тому і яких очікував соціум від нової, постіндустріальної економіки;

– науковці, які робили свої прогнози у середині та другій половині ХХ ст. щодо розвитку світу праці, не змогли передбачити глобальності наслідків надскладних, надрізновекторних змін, що нині прогресують у соціально-трудова сфері як результат гнучкості, нестандартності всіх складових ринку праці і зайнятості;

– чимало оцінок щодо майбутнього світу праці виявилися занадто райдушними, а тому, образно кажучи, «епоха комунізму» у сфері праці віддаляється;

– твердження про настання ери дематеріалізації праці, перемогу цінностей постіндустріального, інформаційного, мережевого капіталізму межують з фантазмагорією, і соціум чекає на нові, більш зважені оцінки щодо трудової платформи найближчого і більш віддаленого періоду, на якій доведеться працювати в подальші десятиліття.

Неоднозначний, нерідко негативний вплив нової економіки на показники, що характеризують рівень, структуру, диференціацію, дина-

Key words: trends in the area of incomes, interconnection and mutual influence of institutes of social and labor sphere, social inequality, challenges and threats of the new economy.

міку доходів економічно активного населення, на стан соціальної нерівності та інші індикатори розвитку соціально-трудова сфери важко заперечувати та не можна недооцінювати.

За умов наростання глобальних проблем економічного, соціального, демографічного характеру набуває неабиякого значення опрацювання середньо- і довгострокових сценаріїв розвитку навколишнього світу, зокрема світу праці та соціально-трудова розвитку. І важливим кроком до розробки таких сценаріїв постає виокремлення тенденцій розвитку інституту доходів як системоутворюючої, ключової компоненти соціально-трудова сфери.

Є підстави для твердження, що існуюче наукове забезпечення стійкої позитивної соціальної динаміки не відповідає потребам сьогодення. Маємо визнати, що у більшості наявних публікацій (і не лише вітчизняних) проблематика доходів економічно активного населення розглядається фрагментарно, ізольовано, бракує використання міждисциплінарної методології дослідження.

Постановка завдання. Серед економістів сучасної доби одним із перших, хто на десятиліття опередив наукову спільноту прозорливим баченням ролі інформації та нового формату економіки ХХІ ст., був Пітер Друкер. Класик теорії і практики сучасного менеджменту у свої 90 років на рубежі двох тисячоліть закликав науковців усвідомити той факт, що традиційні фактори виробництва – земля, праця і капітал – набувають якщо й не вторинного, то якісно нового значення по відношенню до інформації та знань. «Той факт, – писав Пітер Друкер на початку 1990-х років, – що знання стали *єдиним*, а *не одним із* ресурсів, робить наше суспільство «посткапіталістичним». Він докорінним чином змінює структуру суспільства. Він створює нову соціальну динаміку. Він створює нову економічну динаміку. Він створює нову політику» [14, с. 40]. Пітер Друкер виокремлював в історії промислового капіталізму чотири фази: механічна революція, що тривала упродовж більшої частини ХІХ ст.; революція менеджменту після 1945 року, викликана застосуванням знань у процесах ведення бізнесу; інформаційна революція, що має місце за «застосування знань до знань». Фундатор

сучасного менеджменту неодноразово привертая увагу до необхідності по-іншому виписати та зрозуміти історію праці. Економіка ринку праці, на думку Пітера Друкера, все ще мало досліджена, продовжує зосереджуватися навколо безробіття і заробітних плат у традиційному розумінні їх сутності і взаємозв'язку. Натомість наука має, за баченням Пітера Друкера, виписати як насправді інформація впливає на працю, на співвідношення між працею і вільним часом, на життєдіяльність людини в цілому.

Втім, прозорливі, науково виважені думки і передбачення Пітера Друкера і ряду його послідовників та однодумців – це скоріше виключення, аніж правило у баченні сутнісних характеристик та закономірностей розвитку нової, мережевої економіки. Маємо констатувати, що ще на початку 2000-х років соціально-економічна література за незначним виключенням була переповнена описом нової економіки як системи, у якій більшість зайнятих буде виконувати роботу, що заснована на інноваціях і знаннях; у трудових функціях переважатимуть компоненти інтелектуального характеру; економічний простір буде заповнюватися нематеріальним, а трудові, соціальні конфлікти приречені до мінімізації.

Як насправді буде функціонувати нова економіка – над цим мало хто задумувався. Натомість продукувалися міфи та ілюзії, за якими нова економіка уявлялась, переважно, як результат еволюції економіки індустріальної доби; як економіки з більшим насиченням «розумних» машин. І лише наприкінці першого-початку другого десятиліття XXI ст. розпочалося масове прозріння та усвідомлення, що ера «комунізму» у сфері праці та соціально-трудових відносин віддалиться у часі та просторі і зароджуються сумніви стосовно того, чи взагалі ця ера може настати.

Наголошували і продовжуємо наголошувати на тому, що нова економіка – це не прояв механічного приросту технічних, організаційних, інноваційних та інших якостей дотеперішньої економічної системи; це не екстраполяція закономірностей останньої на економічне буття нового століття [4].

В економічній системі, що інтенсивно формується, цілі її пласти, сегменти, кластери починають функціонувати за іншими принципами, розвиваються за іншими, аніж дотепер сценаріями, рухаються в іншому ритмі та з іншими швидкостями. Вже сьогодні реальністю є небачені раніше мережеві зв'язки, нові

форми власності, нові форми кредитування, паралельні валюти, самоуправлінські структури тощо [13].

Новий капіталізм стає одночасно і глобальним, і фрагментарним, і мережевим; частково – ринковим, принаймні таким, що прокладає шлях відходу від суто ринкової системи. Не буде перебільшенням твердження, що для нової економіки характерним є феномен поєднання віртуального і реального світу.

Пол Мейсон, автор теорії «посткапіталізму» як економічної системи, яка має замінити діючий устрій, оскільки останній, на його думку, нездатний адаптуватися до викликів сьогодення, наголошує на трьох наслідках розвитку нових технологій в останні 25 років. «По-перше, – зазначає Пол Мейсон, – інформаційні технології зменшили необхідність праці, розмили кордони між працею і вільним часом і послабили зв'язок між роботою і зарплатами. По-друге, інформаційні товари роз'їдають здатність ринку до правильного ціноутворення. Це відбувається тому, що ринки виходять із принципу дефіциту, тоді як інформація присутня в достатку. Захисний механізм системи породжує монополії у небачених в останні 200 років масштабах – а це не може тривати вічно. По-третє, ми спостерігаємо самовільне піднесення спільного виробництва: поява товарів, послуг і організацій більше не відповідає диктату ринку і управлінської ієрархії. Найбільший інформаційний продукт у світі – Вікіпедія – безкоштовно створюється зусиллями 27 тис. добровольців, із-за чого знищується енциклопедичний бізнес, а рекламна індустрія втрачає щорічно доходи у розмірі 3-х млрд. доларів» [8, с. 14-15]. І далі Пол Мейсон зазначає: «У 1990-ті роки, по мірі того, як зростало усвідомлення наслідків, до яких призвели інформаційні технології, представники різних наук одночасно прийшли до однієї і тієї ж думки: капіталізм стає якісно іншим. З'явилися стійкі словосполучення: економіка знань, інформаційне суспільство, когнітивний капіталізм. Вважалося, що інформаційний капіталізм і модель вільного ринку працюють у тандемі, і вони породжують і укріплюють один одного. Деякі передбачали, що зміни настільки важливі, що не поступаються за своїм значенням переходу від торгового капіталізму до промислового у XVIII ст. Але як тільки економісти стали пояснювати, як цей «третій тип капіталізму працює», вони зіштовхнулися з однією проблемою – він не працює. З'являється усе більше підтверджень тому, що

інформаційні технології не створюють нову, більш стабільну форму капіталізму, а розгойдують його, рушають ринкові механізми, підточують права власності і підривають дотеперішні взаємозв'язки між зарплатами, працею і прибутком» [8, с. 164-165].

З наведеного вище маємо зробити чи не головний висновок: нову економіку як одну з домінант першої половини ХХІ ст. не можна зрозуміти, керуючись усталеними, традиційними судженнями, перенесенням закономірностей розвитку економіки індустріальної доби на «грунт» нових реалій в оточуючих нас світах. Інформаційно-комунікаційні та інші технологічні, суспільні блага, інститути, що є уособленням нової економіки, за багатьма ознаками, принципами функціонування тощо суттєво відрізняються від тих, що були домінуючими в індустріальній економіці. А тому й економіка та суспільство вже в першій половині ХХІ ст. без перебільшення стають новими (наголошуємо – не кращими чи гіршими, а новими).

Автори статті не ставлять за мету дослідити доходи економічно активного населення як такі. Теоретичні і прикладні аспекти цієї проблематики стали предметом низки попередніх публікацій [2; 5; 7; 11].

Мета цієї статті – виокремлення сучасних глобальних тенденцій у царині доходів економічно активного населення, що сформувалися на початку ХХІ століття під впливом процесів глобалізації, становлення нової економіки й інших чинників економічного та позаекономічного характеру. Автори зробили спробу з позицій системного підходу розглянути взаємозв'язок та взаємовплив соціально-трудо-вих явищ і процесів на доходи економічно активного населення.

Результати досліджень. Результати власних досліджень, які будуть доповнені висновками багатьох авторитетних вчених, переконують у тому, що розгортання сфери дії нової економіки дедалі інтенсивніше супроводжується дією численних суперечливих тенденцій у царині людського розвитку та функціонуванні соціально-трудо-вої сфери. Остання все більше асоціюється з унікальним симбіозом явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не мають однозначної оцінки [1].

Великомасштабні, різновекторні зміни, що відбуваються у соціально-трудо-вій сфері в цілому у царині зайнятості, зокрема як безпосередньо, так і побічно впливають на рівень, структуру та диференціацію доходів економічно активного населення. Не буде пе-

ребільшенням твердження, що трудові доходи є дзеркальним відображенням по-перше, змін, що відбуваються на ринку праці, а по-друге, спрямованості політики розподільних відносин, рівня їх соціалізації.

Серед численних тенденцій, трендів у царині доходів економічно активного населення, що мають місце у світовому вимірі, виокремимо та розглянемо такі:

1) галопуюче зростання нерівності доходів між окремими країнами, всередині абсолютної більшості країн, організацій, домогосподарств, як наслідок одночасної, різновекторної дії низки чинників;

2) нерівномірний вигреш у реальних доходах на душу населення у глобальному вимірі, що мав місце упродовж останніх десятиліть;

3) зменшення частки заробітної плати у глобальному ВВП, а отже зниження дохідності від праці в суспільному виробництві;

4) випереджальне зростання доходів від власності у порівнянні з доходами від праці, що стає домінантою поширення нерівності;

5) «стиснення» доходів середнього класу, як результат великомасштабних, різновекторних змін у зайнятості та рівнях і диференціації доходів економічно активного населення. Цей тренд стосується в першу чергу найбільш розвинених країн;

6) галопуюче зростання відмінностей у рівнях заробітної плати топ-менеджменту і працівників середньої кваліфікації, які сягають сотні, а то й більше як тисячу разів;

7) випереджувальне зростання заробітної плати топ-персоналу (як управлінців, так і фахівців) компаній, які є уособленням четвертої промислової революції;

8) зниження впливу на формування заробітної плати традиційних чинників, які упродовж багатьох десятиліть відігравали провідну роль у визначенні рівнів та забезпеченні диференціації трудових доходів;

9) «розмивання» усталеного поділу винагород (виплат), що традиційно відносилися до складу заробітної плати та інших складових трудових доходів.

Конкретизуючи означені вище тенденції, акцентуємо увагу на такому. Всесвітньо відомий дослідник проблематики нерівності Бранко Міланович привертає увагу до того, що зрозуміти сучасний стан та тенденції розвитку подій у площині рівність/нерівність не можна без розгляду цього феномену в глобальному вимірі, адже національні масштаби стають вузькими для уявлення цілісної картини під назвою «глобальна нерівність».

Дослідження проблематики глобальної нерівності має велику практичну цінність, оскільки розширює горизонти бачення соціальної картини світу і відкриває нові можливості для цілеспрямованого впливу на соціально-економічний розвиток. Саме кризь призму глобальної нерівності можна побачити глибокі зміни, що відбуваються у сучасному світі.

Принагідно зауважимо, що глобальна нерівність – це не тільки і не стільки нерівність наднаціональна, скільки симбіоз *асиметрії*

глобалізованим в історії людства. Зазначимо, що на цей період припадають такі епохальні події, як падіння Берлінської стіни, крах соціалістичного табору, входження Китаю, а згодом низки інших азійських країн до складу країн з розвинутою ринковою економікою; інтенсивне поширення відкритості національних економік та небачені дотепер інтеграційні процеси.

Які висновки можна зробити, аналізуючи дані рис. 1?

Виграш у реальних доходах членів домогосподарств у період 1988–2008 р. був най-

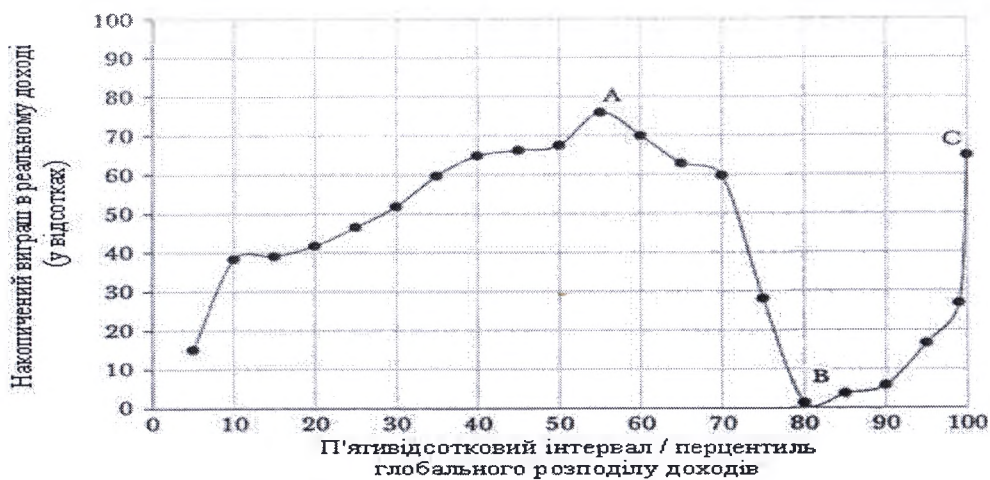


Рис. 1. Відносний виграш у реальному доході на душу населення залежно від рівня у світовому розподілі доходів, 1988–2008 рр. [9, с. 26].

у глобальному вимірі, що існують у системі «рівність/нерівність»; вона охоплює нерівність як між країнами, так і всередині країн.

Результати фундаментального дослідження у царині глобальної нерівності, одержані Бранко Мілановичем та іншими авторами, дають змогу мати достатньо об'єктивне уявлення щодо того, кому дістався виграш від глобалізації в останні кілька десятиліть [9]. І цей виграш розподілявся вкрай нерівномірно, що уявляє рис. 1.

На горизонтальній осі цього рисунка подані перцентилі глобального розподілу доходів від найбідніших людей у світі до найбагатших. Ранжирування здійснено за доходом на одного члена домогосподарства після оподаткування в доларах за паритетом купівельної спроможності. Вертикаль рис. 1 демонструє кумулятивне зростання реального доходу, скоригованого на інфляцію і різницю у рівнях цін між країнами у період між 1998 і 2008 рр.

За оцінками, яких додержується переважна більшість економістів-міжнародників сучасності, зазначений період вважається найбільш

більшим у тих, хто належав до 50-го акумульованого перцентилі глобального розподілу доходів (медіана, позначка А) та серед найбагатших (верхній 1 %, позначка С). Найменший виграш мали члени домогосподарств, що перебували біля 80-го акумульованого перцентилі світового розподілу доходів (позначка В), більшість з яких належали до нижнього прошарку середнього класу багатих країн світу.

Розглянемо більш детально дані й узагальнення, що випливають з рис. 1. Перший висновок полягає у тому, що виграш від глобалізації розподілений нерівномірно. Три позначки – А, В і С – демонструють діапазон виграшу членів домогосподарств, які перебувають у різних умовах та мають неоднаковий статус.

Позначка А розміщена біля медіани глобального розподілу доходів. Ліворуч від неї – члени домогосподарств з доходами нижчими за середні, а праворуч – з вищими. Біля позначки А за двадцять років досягнуто найбільшого приросту реальних доходів – близько 80 %. Високий приріст доходів був і у членів домогосподарств, які містяться біля медіани

(від 40-го до 60-го акумульованого глобального перцентилі). Хто належить до прошарків людей, які мали явний вигравш від процесів глобалізації? У дев'яти випадках з десяти це люди, які живуть в країнах Азії, що пережили в останні двадцять років бум економічного розвитку та відносного зростання доходів. До складу цих країн належать передусім Китай, Індія, В'єтнам, Таїланд, Індонезія.

Тепер зосередимо увагу на позначці В. Вона, як видно з рис. 1, розміщена справа від позначки А, і члени домогосподарств у цьому інтервалі є значно багатшими. А далі маємо зробити чи не основний висновок – по вертикальній осі числове значення у позначці В є майже нульовим, а це означає брак будь-якого зростання реальних доходів у цьому інтервалі протягом останніх двох десятиліть. Ідеться про значну частку населення (незаможних, бідних, нижні верстви середнього класу) країн, що входять до ОЕСР. За термінологією, запропонованою Бранко Мілановичем, ідеться про «нижній середній клас багатого світу».

Ємну відповідь на запитання: хто виграв і хто програв від глобалізації за останні два десятиліття з огляду на відносні показники зростання доходів? – можна сформулювати так: більше від інших виграли бідні та середній клас багатьох країн Азії, а програв нижній середній клас багатого світу. Така відповідь мало кого здивує, адже йдеться про те, що може бачити кожна неупереджена людина, спостерігаючи за змінами у країнах Заходу останніх двох десятиліть. Ще більше це відчуває на собі «нижній середній клас багатого світу». Але такого розвитку подій, таких наслідків глобалізації мало хто очікував ще наприкінці 70-х – початку 80-х років ХХ століття. Переважна більшість, у тому числі й лауреат Нобелівської премії Гуннар Мюрдаль, схилилися до думки, що багатомільйонні маси жителів азійських країн приречені жити в бідності та не мають перспектив гідного життя. Натомість азійські країни (принаймні більшість із них) почали, образно кажучи, «підійматися з колін».

Проведемо порівняльний аналіз груп населення, які залишилися «за кадром» позначок В і С. Попередньо вже зазначалося, що група В репрезентована бідними верствами та нижнім середнім класом багатого світу, і ця група здобула нульовий або зовсім незначний вигравш від глобалізації світової і національних економік. Водночас група, що міститься за позначкою С, дістала суттєвий вигравш від трансформацій і процесів, які мають ємну назву «глобалізація».

Група С, і на цьому маємо зробити наголос, охоплює багаті сегменти населення найбільш розвинених країн світу. Отже, ще один з основних висновків, що випливають з наведеної аналітики, є такий. Розрив між багатими і бідними верствами населення у країнах Заходу має тенденцію до збільшення. У цих країнах вигравш від глобалізації у вигляді прирощення доходів отримали ті, хто вже і до цього мав високі статки.

Проте рис. 1 дає лише загальне уявлення щодо портрету тих, хто виграв і програв від глобалізаційних процесів. Дещо іншу картину дістанемо, якщо диференціація населення за групами залежно від доходів буде більш дрібною. Певні варіації будуть і за умов різних методологій вимірювання доходів з метою їх зіставлення тощо. Утім це не змінить загального тренду оприлюднених раніше наслідків глобалізації для країн світу і окремих верств населення цих країн. Зображений рисунок за різних методологічних підходів щодо оцінювання нерівності буде нагадувати поставлену на бік букву S. Цей же рисунок з його основними координатами часто називають «кривою слона», оскільки нагадує слона з піднятим хоботом [9, с. 40].

Ще раз підкреслимо, вигравш у вигляді приросту доходів за останні 20 років є вищим у середнього класу країн, що розвиваються, та глобального 1%; водночас він є нижчим серед тих членів домогосподарств, які належать до 75–90-го перцентилів глобального розподілу доходів, а саме у представників середнього і нижчого від середнього класу країн ОЕСР [15].

Крива, що нагадує нахилену на бік букву S, відбиває загальносвітову тенденцію глобального розподілу доходів. Вона не може стати відображенням розподілу доходів та вигравшу в їх приросту в окремо взятій країні, хоч окремі її фрагменти можна використати. Слід наголосити на тому, що рис. 1 і «крива слона» є віддзеркаленням розподілу доходів у межах не окремо взятої країни, а глобального розподілу, який є наслідком дії кількох чинників:

- відмінностей у темпах розвитку країн «багатих» і тих, що розвиваються, і передусім Китаю та низки азійських «тигрів»;

- базових позицій країн у глобальному розподілі доходів наприкінці 80-х років ХХ століття;

- змін у масштабах і темпах розподільних відносин різних країн світу, що сталися під впливом як внутрішньої політики, так і «великої глобалізації».

Аналіз даних та залежностей, поданих на рис. 1, дає можливість визначитися з «тими, хто виграв» та «тими, хто програв» у координатах глобального розподілу доходів у період з 1988 до 2008 рр., за використання відносних даних (відсотки виграшу). Якими є зміни у глобальному розподілі доходів у координатах абсолютного виграшу? Відповідь на це запитання знаходимо у фундаментальному дослідженні Лакнера і Мілановича.

Рис. 2 демонструє відсотки від абсолютноного виграшу у глобальному розподілі доходу в період з 1988 до 2008 рр., взятого за 100.

Розглядаючи дані рис. 2 маємо і врахувати, і звернути увагу на таке. Увесь виграш у глобальному доході за період 1988–2008 рр. взято за 100. Якою ж була частка глобального розподілу доходу представників різних груп у 5-відсоткових інтервалах, або перцентилях? Рисунок демонструє, що 44 % абсолютного виграшу отримали 5 % найбагатших людей, а на частку 1 % найбагатших припадає 19 % загального зростання глобального доходу. Представники світу багатих, які належать до інтервалу 2–5 %, отримали у період з 1988 до 2008 рр. 25 % загального зростання глобального доходу (найвищий стовпчик рис. 2).

Як узгоджуються висновки, яких ми доходимо, аналізуючи показники, подані на рис. 1 і 2? Чи не заперечують дані рис. 2 попередніх висновків щодо того, хто виграв і програв щодо доходів від процесів світової глобалізації? У методологічному плані суперечностей між висновками, що впливають з аналізу рис. 1 і 2, немає. Водночас маємо зважати на вели-

чезний розрив у абсолютних даних щодо доходів багатих і бідних та особливо найбагатших і найбідніших. Потребує додаткового пояснення і медіана глобального розподілу доходів в умовах зростаючого розшарування.

У розвиток оприлюдненого наведемо такі дані. В 2008 р. середній дохід на душу населення, що належить до 1 % найбагатших (після сплати податків), становив близько 71 000 доларів на рік; медіанний дохід був на рівні 1 400 доларів, а населення, що перебувало в найбіднішому децилі, мало річний дохід менше 450 доларів (у міжнародних доларах 2005 р.). За такого порядку цифр і реального розшарування населення за доходами цілком очевидно, що навіть незначний відсотковий виграш у багатих означатиме (і на практиці означає) значну частку абсолютного виграшу. Якщо, наприклад, річний дохід 1 % найбагатшого населення зростає на 1 %, або на 710 доларів (в умовах 2008 р.), то ця величина дорівнюватиме більш як половині загального річного доходу тих, хто є близько до медіани глобального розподілу. Отже, спільний «пиріг» як до «великої» глобалізації, так і нині розподіляється здебільш серед багатих та найбагатших.

Однак чи є асиметрія у відносних і абсолютних показниках розподілу глобального доходу підставою для заперечення попередніх висновків щодо тих, хто виграв, і тих, хто програв, в епоху «великої» глобалізації? Переконані, що підстав для перегляду попередніх висновків немає. Що стосується багатих, які мешкають у багатому світі, то як абсолютні, так і відносні показники приросту їхніх дохо-

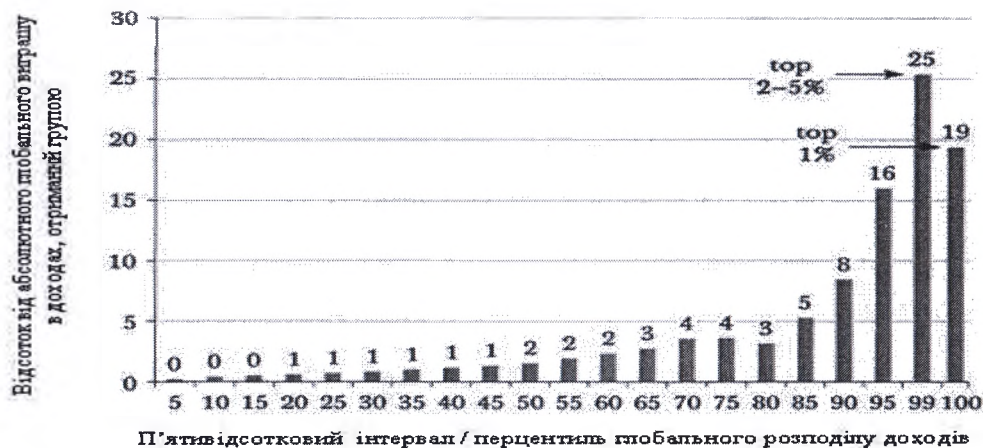


Рис. 2. Відсоток від загального абсолютного виграшу в реальних доходах домогосподарств на душу населення (у міжнародних доларах 2005 р.), отриманого групами, що перебувають у різних інтервалах глобального розподілу доходів, 1988–2008 рр.

Джерело: [16]

дів вражають та перебувають в одному тренді. Немає підстав переглядати висновки і щодо програшу нижніх середніх класів багатих країн. І хоч абсолютний приріст їхніх доходів (у міжнародних доларах) значно більший, ніж у бідних, особливо в бідних і середнього класу бідних країн, свій вигреш вони порівнюють з «добрим» своїм минулим та вигрешем багатих. А таке порівняння склалось не на їхню користь та підтверджує реальну стагнацію доходів нижніх середніх класів багатих країн. Дані рис. 2 не є підставою ставити під сумнів і попередні висновки щодо вигрешу середнього класу азійських країн, як і загальних зрушень на їхню користь щодо розподілу глобального доходу. Якщо тренди щодо темпів економічного зростання та доходів зберуться, то відносні показники згодом «матеріалізуються» в абсолютні. Але вже на цьому етапі середні верстви населення азійських країн можуть бачити реальні, небачені у попередні десятиліття зрушення у своєму матеріальному стані.

Паралельний розгляд відносних і абсолютних показників глобального розподілу доходів дозволяє відкрити нові грані складного світу нерівності, краще усвідомити масштаби відмінностей у доходах, поданих у різних вимірах. Водночас такий паралельний аналіз засвідчує важливість диференційованого підходу стосовно до окремих верств населення багатих і бідних країн, глибше усвідомлювати, що середній клас бідних і багатих країн – це різні середні класи з погляду їхнього матеріального буття. Це саме стосується і бідних, що мешкають у бідних і багатих країнах.

Однією з основних складових тенденцій, трендів у царині доходів економічно активного населення, як вже зазначалося, є *випереджальне зростання доходів від власності у порівнянні з доходами від праці, що в глобальних масштабах стає домінантою поширення нерівності*. Передусім підкреслимо: нерівність у доходах формується під впливом двох чинників – нерівності в доходах від праці (трудовах доходах) та нерівності в доходах від власності (табл. 1 і 2).

Звертаємо увагу на те, що нерівність у доходах від власності значно вища, ніж нерівність у розподілі за працею. За нашою оцінкою, що збігається з висновками багатьох учених, передусім іноземних, ключова суперечність капіталізму нинішньої доби – стійке й надто тривале в часі перевищення темпів зростання доходності капіталу над темпами доходів від трудової діяльності і виробництва. Так, один

з найавторитетніших економістів сучасності Тома Пікетті подібну нерівність пояснює тим, що рекапіталізація майна, нагромадженого у минулому, відбувається швидше, аніж зростають виробництво і заробітна плата. Ця нерівність відображає фундаментальну логічну суперечність: підприємець неминуче схильний перетворюватись на рантьє і посилювати своє панування над тими, хто володіє лише власною працею. Нагромаджений капітал відтворює сам себе швидше, ніж збільшується виробництво. «Минуле пожирає майбутнє» [10, с. 585].

Конкретизуючи означені вище глобальні тенденції у царині доходів економічно активного населення, акцентуємо увагу на феномені *галопуючої нерівності доходів*. Остання, як підтверджують проведені дослідження, *усе більше зумовлена концентрацією доходів і статків на верхніх щаблях суспільства*, а саме у населення, яке належить до багатих і надбагатих. Це потребує усвідомлення природи, причин такої концентрації, пояснення того, що лежить в основі означеного феномену. Відповісти на запитання: чому багаті багатіють, а очікуваного «просочування» багатства, більш рівномірного розподілу не спостерігається? – не можна мовою сухої статистики або мовою усталених штампів, класичних формулювань, однозначних безапеляційних суджень.

Ієрархія причин зростаючої концентрації доходів і багатства у верхньому сегменті, на вершині піраміди є такою, що розпочинати їх розгляд слід з того, що стосується усіх і кожного, а саме глобалізації світової і зростання відкритості національних економік. Не буде перебільшенням твердження, що глобалізація як явище і процес світового масштабу, з одного боку, і неолібералізм як теоретична, ідеологічна платформа, рупор сучасного глобального капіталізму – з другого, є основними силами, вони ж причини, чинники, які сформували передумови для нерівності у тому форматі, який має місце на межі двох тисячоліть.

Глобальна економіка – це економіка, яка не знає кордонів; економіка, у якій постійні структурні зрушення, переміщення виробництва, перелив капіталу, мобільність у найширшому її розумінні – це нормальні, іманентні їй природі явища. Локомотивом цих глобальних зрушень та перетворень є транснаціональні корпорації, у яких відбувається інтенсивна концентрація і виробництва, і капіталу, і доходів. Транснаціональні корпорації (ТНК) перетворилися на держави в державах. Їхні акти-

Таблиця 1

Нерівність у доходах від оплати праці в часі та просторі [10, с. 258]

| Частка різних груп у сукупному доході від оплати праці | Низька нерівність (≈ Скандинавія, 1970–1980-ті рр.) | Середня нерівність (≈ Європа, 2010 р.) | Висока нерівність (≈ США, 2010 р.) | Дуже висока нерівність (≈ США, 2030 р. ?) |
|--|---|--|------------------------------------|---|
| Багаті 10 % (вищий клас) | 20 % | 25 % | 35 % | 45 % |
| Включно з 1 % найбагатших (панівний клас) | 5 % | 7 % | 12 % | 17 % |
| Включно з наступними 9 % (заможний клас) | 15 % | 18 % | 23 % | 28 % |
| Середні 40 % (середній клас) | 45 % | 45 % | 40 % | 35 % |
| Найбідніші 50 % (найбідніший клас) | 35 % | 30 % | 25 % | 20 % |
| Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності) | 0,19 | 0,26 | 0,36 | 0,46 |

Примітка. У суспільствах, де нерівність у доходах від оплати праці відносно низька (як у скандинавських країнах у 1970–1980-х рр.), найбагатші 10 % найбільш високооплачуваних осіб отримують близько 20 % від сукупного доходу від неї; нижні 50 % найнижче оплачуваних осіб – близько 35 %; 40 % середньооплачуваних працівників – близько 45 %. Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності, величина якого становить від 0 до 1) дорівнює 0,19.

Таблиця 2

Нерівність у власності на капітал у часі та просторі [10, с. 259]

| Частка різних груп у сукупному капіталі | Низька нерівність (ніколи не спостерігалася; ідеальне суспільство?) | Низька нерівність (≈ Скандинавія, 1970–1980-ті рр.) | Середня нерівність (≈ Європа, 2010 р.) | Висока нерівність (≈ США, 2010 р.) | Дуже висока нерівність (≈ Європа, 1910 р.) |
|--|---|---|--|------------------------------------|--|
| Багаті 10 % (вищий клас) | 30 % | 50 % | 60 % | 70 % | 90 % |
| Включно з 1 % найбагатших (панівний клас) | 10 % | 20 % | 25 % | 35 % | 50 % |
| Включно з наступними 9 % (заможний клас) | 20 % | 30 % | 35 % | 35 % | 40 % |
| Середні 40 % (середній клас) | 45 % | 40 % | 35 % | 25 % | 5 % |
| Найбідніші 50 % (найбідніший клас) | 25 % | 10 % | 5 % | 5 % | 5 % |
| Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності) | 0,33 | 0,58 | 0,67 | 0,73 | 0,85 |

Примітка. У суспільствах із «середньою» нерівністю у власності на капітал (як у скандинавських країнах 1970–1980-х рр.) найбагатші 10 % володіють близько 50 % сукупного багатства; 50 % найбідніших – близько 10 %; а середні 40 % – приблизно 40 %. Відповідний коефіцієнт Джині дорівнює 0,58.

ви нерідко перевищують активи цілих країн. Проблематика формування, розвитку, функціонування, трансформації ТНК достатньо широко досліджена у сучасних наукових виданнях і не є предметом нашої розвідки. Для нас принципово важливо наголосити на існуванні прямого, безпосереднього, інтенсивно відтворювального взаємозв'язку між інститутом, яким є ТНК, і концентрацією доходів, статків у цьому інституті. Принципово важливо наголосити і на такому. ТНК, як і інші інституції глобального капіталізму, мають свою піраміду, на вершині якої перебувають власники, топ-менеджмент, які визначають політику розвитку цих корпорацій, їх стратегію, зокрема й у сфері розподільних відносин.

Слід підкреслити, що глобалізація як феномен сьогодення охоплює весь світ, утім міра її проникнення в окремі регіони, галузі, сфери, сегменти економіки різна. Отже, глобалізація за мірою її проникнення, глибиною інтеграційних процесів та взаємозалежностей неоднорідна. Справедливим є твердження, що глобалізуються не національні господарства, а економічні процеси, складники економічної системи. Інакше кажучи, межі між глобальними і локальними світами пролягають не між країнами, а всередині них.

Вплив процесів глобалізації на ситуацію у сфері доходів працівників далеко не однозначний [3]. Результати досліджень свідчать про різке збільшення прибутковості найбільших міжнародних корпорацій та поляризацію в рівні доходів найвищої управлінської ланки й пересічних працівників цих компаній. Так, в останні три десятиліття в США спостерігається різке зростання заробітних плат управлінців вищої ланки порівняно з винагородою за працю працівників середньої і нижньої ланок.

Якщо на початку 1970-х рр. середня заробітна плата 100 найбільш високооплачуваних генеральних директорів у США перевищувала середню заробітну плату працівників у 10 разів, то вже у 2000 році таке перевищення сягнуло 1000 разів (рис. 3).

Тимчасом як заробітки топ-управлінців різко зростали, у працівників вони залишалися майже незмінними. Про це свідчать дані рис. 4, на якому наведено медіанні заробітки працівників (чоловіків) з повною зайнятістю з правкою на рівень інфляції.

На завершення наведемо сформовану нами узагальнену ієрархію глобальних явищ і процесів, під впливом яких в останні десятиліття відбувалося зростання нерівності доходів:

1. Найбільший внесок у сукупну нерівність доходів — це дія наявного формату розподільних відносин, за якого частка доходів від власності і в абсолютному, і у відносному виразі зростала і далі зростає більш високими темпами, аніж показники розподілу за працю. Отже, чимраз більша частка «суспільного пирога» дістається власникам не людського, а інших видів капіталу (фізичного, фінансового тощо).

2. Посилюється вплив політико-економічної складової формування та підвищення нерівності доходів. Ідеться про посилення впливу на політику доходів з боку органів законодавчої, виконавчої влади, топ-менеджменту компаній, що, у свою чергу, є наслідком:

- посилення економцентризму, неоліберальної ідеології на прийняття управлінських рішень на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства на користь владних структур і топ-менеджменту;
- формування національних моделей соціально-трудова відносин, для яких характер-

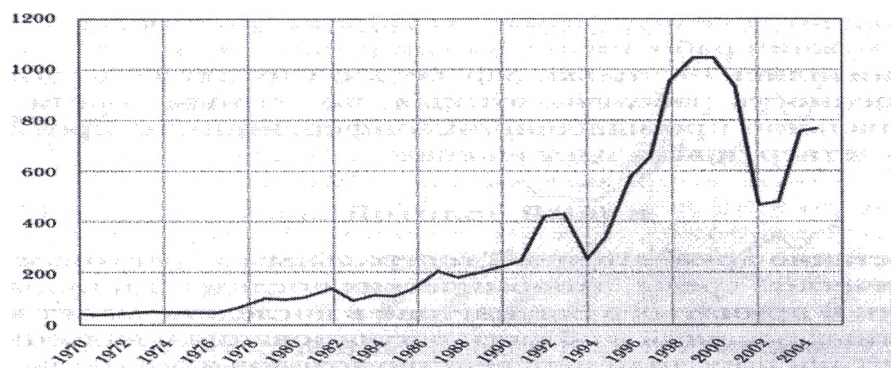


Рис. 3. Співвідношення заробітків 100 провідних генеральних директорів компаній США і працівників (усереднені дані)

Джерело: Income Inequality in the United States (Saez and Picketty).

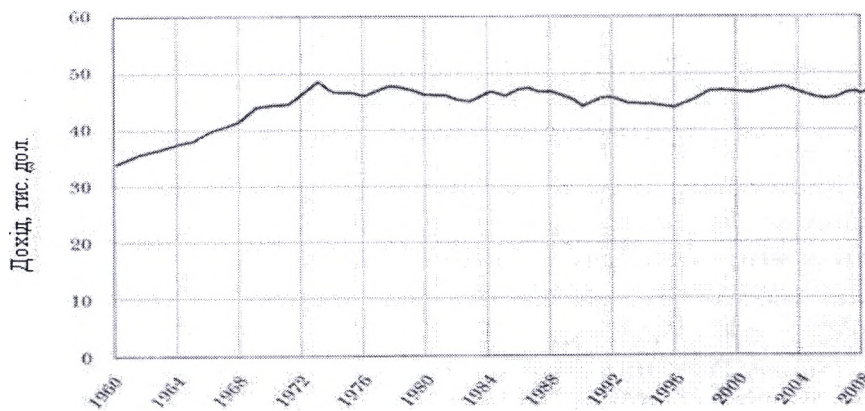


Рис. 4. Реальна медіанна заробітна плата працівників (чоловіків) з повною зайнятістю у 1960–2009 рр. (у доларах 2009 року)

Джерело: U. S. Census Bureau.

на асиметрія прав та обов'язків роботодавців і працюючих за найманням [6]. За таких моделей не існує балансу інтересів між провідними соціальними силами, натомість більшість рішень у сфері праці і соціально-трудоких відносин ухвалюється на користь домінування інтересів роботодавців. Соціальний діалог, апогей розвитку і результативності якого припадає на 1970–1980-ті роки, у глобальному вимірі перестає бути суспільно значущим інститутом, здатним оптимізувати інтереси провідних соціальних партнерів на принципах справедливості і соціальної відповідальності.

3. Інтенсивне зростання диференціації робочої сили за ознаками креативності, мобільності, компетентності, а отже, поляризація економічно активного населення за можливістю доступу до суспільних благ, самореалізації. З'являються і зростають суспільні прошарки «нових багатих» працюючих («золоті парочки», «зірки креативу» тощо) і водночас «нових бідних» зайнятих у суспільному виробництві. Справді, реальність така, що на одному полюсі зайнятих у суспільному виробництві (топ-менеджмент, фінансовий сектор міжнародних корпорацій, посередницькі структури, інвестиційні фонди тощо) відбувається концентрація доходів унаслідок гіпертрофованого розподілу одночасно і за власністю, і за працею, що демонструє асиметричність між результатами діяльності даних категорій зайнятих і отримуваними доходами. А на другому полюсі спостерігається розширення гетто нестандартної зайнятості й ринку робочих місць, що потребують середньої й нижчої за середню кваліфікації робочої сили. Цілком логічно, що наявні статистичні дані країн не тільки з пере-

хідною, а й з розвинутою ринковою економікою демонструють стагнацію заробітної плати працівників, які належать до середнього і нижчого за середній класу.

4. Кардинальні зміни у масштабах, структурі, умовах зайнятості під впливом техніко-технологічних, інституціональних, організаційних особливостей нової економіки. Ідеться про інтенсивне відносно здешевлення інформаційно-комунікаційних технологій, зниження трудомісткості суспільного виробництва, посилення мотивації роботодавців до заміщення живої праці.

5. Утвердження нового формату глобальної економіки, для якого характерні масштабні зміни в суспільному поділі праці, небачена раніше мобільність виробництва, вимивання робочих місць в одних країнах і створення нового ринку робочих місць в інших залежно від змін у структурі й масштабах міжнародної торгівлі.

Висновки. На зламі двох тисячоліть у царині доходів економічно активного населення у глобальному вимірі відбуваються великомасштабні та різновекторні зміни, які не мають однозначної оцінки. Складовою зазначених змін є зростання нерівності у розподілі доходів, яке значно інтенсифікувалося в останні десятиліття і далі дрейфує в бік підвищення.

Соціальна нерівність, як випливає зі статті, настільки вражає, що цей феномен справедливо називати розподілом суспільства між одним відсотком населення й усією його рештою. Прибічники неолібералізму, на наше переконання, свідомо уникають фахових дискусій щодо феномену нерівності й, більше того, вважають проблематику нерівності, розподільних відносин не вартою професійної уваги вчених-

економістів. Зокрема, представник чиказької школи, лауреат Нобелівської премії Роберт Лукас, безапеляційно стверджує, що однією зі шкідливих тенденцій для здорової економіки, найбільш притягальною й отруйною є зосередженість на питаннях розподілу [12, с. 15].

Свідоме чи несвідоме замовчування проблеми нерівності, що відбувалось останніми роками не без ідеологічного супроводу з боку вчених і політиків неоліберального спрямування, брак фундаментальних досліджень у цій царині призвели до того, що соціум часто не усвідомлює достеменних причин зростаючої нерівності та не може адекватно реагувати на виклики сьогодення. Реальністю є й те, що той самий соціум не знає відповідей на найбільш запитання: що відбувається в соціально-трудовій сфері нової економіки і постіндустріального суспільства? яким є баланс нових вигід і нових втрат? куди насправді прямує світ праці і соціально-трудових відносин?

У реальності галопоуюча нерівність доходів, що виявляється як у площині домогосподарств, організацій, країн, так і всередині них, – це наслідок одночасної різновекторної дії низки чинників. Цю дію складно елімінувати, утім важливо виокремити та згрупувати означені чинники за ієрархією впливу на масштаби і глибину нерівності, оскільки це має стати надалі основою формування та реалізації політики подолання надмірної нерівності.¹

Література

1. Колот А. М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: прояви, причини, передумови подолання / А. М. Колот // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 205-211.
2. Колот А. М. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки / А. М. Колот, О. О. Герасименко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. – 2017. – № 2(14). – С. 8-47.
3. Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 16-21.
4. Колот А. М. Людина і нова економіка: теоретико-методологічний аналіз взаємодії та доміант розвитку / А. М. Колот, О. І. Кравчук // Економічна теорія. – 2015. – № 1. – С. 5-25.
5. Колот А. М. Майбутнє світу праці та соціально-трудового розвитку очима відомих економістів / А. М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. – 2016. – № 1(11). – С. 8-21.
6. Колот А. Проблеми розбудови національної моделі соціально-трудових відносин / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 5. – С. 23-28.

¹ Саме такі теоретичні та прикладні аспекти проблематики, що розглядається, знайшли системне відображення у цій статті.

7. Колот А. Соціальна нерівність доходів: глобальний вимір / Анатолій Колот, Оксана Герасименко // Економічна теорія. – 2017. – № 4. – С. 76-107.

8. Мейсон Пол. Посткапіталізм: путеводитель по нашему будущему. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.

9. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович; пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017.

10. Пікетті Т. Капітал у XXI столітті / Тома Пікетті; пер. з англ. Наталії Палій. – Київ: Наш Формат, 2016. – 696 с.

11. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: монографія / [А. М. Колот, І. Ф. Гнибіденко, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колода, І. Ф. Гнибіденка, М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2015. – 336 с.

12. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99 % населения? / Джозеф Стиглиц; [пер. с англ. Ф. А. Исраилова]. – М.: ЭКСМО, 2016. – 480 с.

13. Anatoliy Kolot, Oksana Herasymenko. Market, state and business in coordinates of the new economy // Problems and Perspectives in Management. – 2017, Volume 15, Issue 3. pp. 76-97. Available at: <https://businessperspectives.org/component/zoo/market-state-and-business-in-coordinates-of-the-new-economy>

14. Drucker P. Post-capitalist Society (Oxford, 1993).

15. Lakner, C. and Milanovic, B. 2013. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. World Bank Policy Research Working Paper No. 6719. December. Available at <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6719>.

16. Lakner, Christoph and Milanovic, Branko. 2015. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. World Bank Economic Review Advance Access published August 12, 2015. Available at: https://www.gc.cuny.edu/CUNY_GC/media/LISCenter/brankoData/wber_final.pdf

1. Kolot, A. M. (2012), "Asymmetries in social labour sector development: manifestations, causes and preconditions", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 6, pp. 205-211.

2. Kolot, A. M., Herasymenko, O. O. (2017), "Global social income inequality: nature, trends and implications", *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, vol. 2 (14), pp. 8-47.

3. Kolot, A. (1998), "Foreign experience of material motivation of employees", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 1, pp. 16-21.

4. Kolot, Anatolij and Kravchuk, Oksana (2015), "Human and the new economy: theoretical and methodological analysis of the interaction and dominant development", *Ekonomichna teoriia*, vol.1, pp. 5-25.

5. Kolot, A. M. (2016), "Future of the world of labor and social and labor development in terms of well-known economists", *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, vol. 1 (11), pp. 8-21.

6. Kolot, A. (2002), "Problems of developing a national model of social and labor relations", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 5, pp. 23-28.

7. Anatolij Kolot, Oksana Herasymenko (2017), "Social income inequality: global dimension", *Ekonomichna teoriia*, vol. 4, pp. 76-107.

8. Mejsen, Pol (2016), *Postkapitalizm: putevoditel' po nashemu budushhemu* [PostCapitalism. A Guide to Our Future], Ad Marginem Press, Moscow, Russia.

9. Milanovich, B. (2017), *Global'noe neravenstvo. Novyj podhod dlja jepohi globalizacii* [Global inequality: A new approach for the age of globalization], Izd-vo Instituta Gajdara, Moscow, Russia.

10. Piketti, Toma (2016), *Kapital u XXI stolitti* [Capital in the Twenty-First Century], Nash Format, Kyiv, Ukraine.

11. Kolot, A. M., Hnybidenko, I. F., Herasymenko, O. O. (2015), *Sotsial'no-trudovi vidnosyny zajniatosti: suchasni tendentsii, vyklyky, shliakhy rozvytku* [Social Labor Relations of Employment: current trends, challenges, ways of development], KNEU, Kyiv, Ukraine.

12. Stiglic, Dzhozef (2016), *Velikoe razdelenie. Nera-venstvo v obshhestve, ili chto delat' ostavshimsja 99% nas-elenija?* [The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them], Jeksmo, Moscow, Russia.

13. Anatolij Kolot, Oksana Herasymenko. Market, state and business in coordinates of the new economy // Problems and Perspectives in Management. – 2017, Volume 15, Issue 3. pp. 76–97. Available at : <https://businessperspectives.org/component/zoo/market-state-and-business-in-coordinates-of-the-new-economy>

14. Drucker P. Post-capitalist Society (Oxford, 1993).

15. Lakner, C. and Milanovic, B. 2013. Global Income Distribution : From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. World Bank Policy Research Working Paper No. 6719. December. Available at <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6719>.

16. Lakner, Christoph and Milanovic, Branko. 2015. Global Income Distribution : From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. World Bank Economic Review Advance Access published August 12, 2015. Available at: https://www.gc.cuny.edu/CUNY_GC/media/LISCenter/brankoData/wber_final.pdf

УДК 331.105.64:331.28

Цимбалюк С. О.

РОЗВИТОК ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ЙОГО РОЛІ У ФОРМУВАННІ ПОЛІТИКИ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ

Здійснено оцінку ролі договірної регулювання у формуванні політики трудових доходів в Україні на національному, галузевому, територіальному та локальному рівнях. Сформу-

льовано напрями розвитку договірної регулювання трудових доходів.

Ключові слова: трудові доходи, політика трудових доходів, договірне регулювання, колективні угоди.

Tsybalyuk S. O.

DEVELOPMENT OF AGREEMENT REGULATION AND EVALUATION OF its ROLE IN FORMING the POLICY OF LABOR INCOME

The role of agreement regulation in forming the policy of labor income in Ukraine at the national, sectoral, territorial and local levels has been estimated. The directions of development of

agreement regulation of labor income have been formulated.

Key words: labour income, labour income policy, agreement regulation, collective agreements.

Вступ. Провідну роль у формуванні політики трудових доходів має відігравати соціальне партнерство, складовою якого є колективно-договірне регулювання оплати праці. Визначення розміру та структури заробітної плати, умов і темпів її зростання, порядку надання соціальних гарантій найманим працівникам з використанням інструментів колективно-договірної регулювання є одним з основних принципів формування політики трудових доходів на засадах гідної праці.

Соціальне партнерство є найефективнішою та найбільш цивілізованою формою побудови соціально-трудова відносин, оскільки передбачає узгодження інтересів основних сторін цих відносин, забезпечення рівноправності, визнання прав і обов'язків кожної сторони.

Аналіз сучасного стану системи соціально-трудова відносин в Україні, практики ведення переговорних процедур, ролі в колективно-договірному регулюванні різних суб'єктів і сторін, структури і змісту колективних угод,